

Торговая политика

№ 3/15 2018

Trade policy



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 3/15 2018

Торговая политика

———— Trade policy ————



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Petrov A.**
Digitalization of the economy: problems, challenges, risks
- 32 **Petrov O.**
Russian-Turkish Economic Relations at the Present Stage
of Development
- 55 **Khetagurova Z.**
EU's Anti-Dumping and Countervailing Measures
and the WTO jurisprudence
- 65 **Palamarenko E.**
Features of formation and development
of international strategic alliances
- 80 **Petrosyan D.**
Concept of "fair trade".
- 125 **Panosyan N.**
Formation of the trade policy of the Republic
of Armenia after accession to the EAEU

Содержание

7 От главного редактора

9 Петров А.А.

Цифровизация экономики: проблемы, вызовы, риски

32 Петров О.В.

Российско-турецкие экономические отношения
на современном этапе развития

55 Хетагурова З.Х.

Практика применения антидемпинговых и компенсационных мер
в ЕС в контексте правил ВТО

65 Паламаренко Е.В.

Особенности становления и развития международных стратегиче-
ских альянсов

80 Петросьян Д.А.

Концепция *fair trade*

125 Паносян Н.М.

Формирование торговой политики Республики Армения
после присоединения к ЕАЭС

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

Редакционная коллегия

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

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

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

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

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

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

Ершова Т.М. —
зав. редакцией журнала

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

Зуев В.Н. —
д-р экон. наук, профессор, Факультет мировой экономики и мировой
политики НИУ ВШЭ

Исаченко Т.М. —

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

Кашанин А.В. —

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

Киселев С.В. —

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

Лыкова Л.Н. —

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

Ревенко Л.С. —

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

Савельев О.В. —

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

Чернышов С.В. —

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

Шпильковская Н.М. —

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

Шумилов В.М. —

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

Якушкин В.С. —

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

Редакционный совет

Медведков М.Ю. —

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

Кросби Э. —

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

Трунк А. —

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

Данильцев А.В. —

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

Мартынов А.С. —

зам. директора Центра экспертизы по вопросам ВТО

Петров Г.Г. —

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

Совэ П. —

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

Сутырин С.Ф. —

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

Заведующая редакцией

Ершова Татьяна Михайловна

От главного редактора

Очередной номер журнала объединяет статьи различной торгово-политической тематики и по уже сложившейся традиции в них обсуждаются как вопросы международного и многостороннего регулирования торговли, так и практические проблемы влияния мер торговой политики на ведение предпринимательской деятельности на международных рынках.

Проблематика развития современных форм организации торговли и ее регулирования представлена окончанием публикации статьи, посвященной экономическим аспектам цифровизации экономики с точки зрения ее влияния на условия функционирования и конкуренции на глобальном рынке и положению России в современной мировой экономике.

Практическая торговая политика всегда так или иначе проявляется во взаимоотношениях с партнерами. В этом номере данная тема представлена статьей, посвященной состоянию и проблемам торгово-экономических отношений России и Турции. В последнее время эта страна привлекает к себе особое внимание и как одна из наиболее сильных и в то же время проблемных и уязвимых быстро развивающихся экономик и новых рынков, и как участник мировой политики с растущими амбициями. Противоречивость турецкой экономики и политики, скорее всего, связана и с неудачей включения в систему западноевропейской интеграции, и ее интересами в нестабильном регионе Ближнего Востока и динамичными процессами во внутренней политике и экономике. Для России Турция традиционно важный экономический партнер и один из ближайших соседей, отношения с которым имеют богатую и противоречивую историю. В статье рассматриваются актуальные вопросы: как, в каком направлении развиваются торговые отношения между Россией и Турцией, с какими рисками столкнутся российские предприниматели при сотрудничестве с турецкими компаниями, и даже возможно ли в перспективе вступление Турции в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В центре внимания автора и такой вопрос, как необходимость придания большей стабильности торгово-экономическим отношениям между Россией и Турцией.

Одна из центральных тем журнала — применение инструментов торговой политики — представлена статьей, посвященной практике применения антидемпинговых и компенсационных мер в ЕС и разрешению связанных с ними торговых споров в рамках ВТО. Данная статья является окончанием материала, опубликованного в предыдущем номере. Автор детально исследует источники возникновения споров, аргументацию сторон, уделяя особое внимание анализу соответствия торгово-политической практики ЕС положениям и нормам соответствующих соглашений ВТО. В статье подробно рассмотрено законодательство ЕС в области применения антидемпинговых и компенсационных мер и основные тенденции его эволюции.

Вопросам осуществления предпринимательской деятельности в современных реалиях регулятивной среды посвящена статья, в которой исследуется практика использования такой формы повышения эффективности деятельности бизнеса на мировом рынке, как стратегические альянсы. Автор рассматривает правовую и экономическую природу данной формы сотрудничества на глобальном рынке и ее возможности с точки зрения расширения доступа на зарубежные рынки, а также использования в конкурентной борьбе за них научно-технических достижений. Откликаясь на современные вызовы, автор уделяет особое внимание вопросам о возможностях использования механизма стратегических альянсов в условиях действия санкций, а также налаживания в современных условиях сотрудничества со странами Ближнего и Среднего Востока.

Общетеоретические вопросы торговой политики рассматриваются в материале, посвященном исследованию одного из наиболее противоречивых и в то же время привлекательных понятий *fair trade*, чаще всего переводимого как «справедливая торговля». Концепция справедливой торговли имеет довольно давнюю историю и представляет собой пример, когда один и тот же термин используется для обозначения и обоснования диаметрально противоположных подходов к целям и принципам регулирования международной торговли и взаимодействия в ее рамках экономик различного уровня развития. До настоящего времени нет однозначного подхода к пониманию данной концепции и «справедливого» подхода к торговле. Статья интересна своим постановочным характером. Она содержит исторический, лингвистический, фактологический и юридический анализ концепции справедливой торговли и различных подходов к ее пониманию и практическому приложению к деятельности институтов регулирования.

В поле зрения авторов журнала постоянно находятся проблемы развития евразийской интеграции и деятельности структур ЕАЭС. В этом номере данное направление представлено статьей, посвященной анализу первых итогов вхождения Республики Армения в ЕАЭС. Автор исследует как макроэкономические проблемы участия страны в интеграционных процессах и формировании единого рынка союза, так и динамику развития взаимного торгового сотрудничества на отдельных товарных рынках, представляющих первостепенный интерес для экономики Армении. Значительное внимание в данной статье уделено эволюции подходов в Армении к стратегии участия в интеграционных процессах, которая привела к постепенной переориентации с западноевропейской модели интеграции к решению о вхождении в ЕАЭС. При этом автор ставит интересные проблемы, связанные с такими факторами, которые могут повлиять на решение об участии в том или ином интеграционном проекте, как совместимость экономик участников интеграционного блока и оценка практических тенденций его развития и результатов текущей деятельности.

М.Ю. Медведков

УДК 339.5

Петров А.А.¹

Цифровизация экономики: проблемы, вызовы, риски

Показано значение в развитии человечества четвертой промышленной революции и ее продукта — цифровой экономики, ее двоякое воздействие на повышение благосостояния и рынок труда отдельной страны и на мировое сообщество в целом. Рассмотрены последствия внедрения искусственного интеллекта, киберфизических систем в производственные процессы. Раскрыты возможности и проблемы развития цифровой экономики в России. Рассмотрены отрицательные последствия цифровой экономики, блокирующие ее развитие факторы, а также возможные пути их нейтрализации и устранения.

Ключевые слова: *дигитализация, киберфизические системы, искусственный интеллект, роботизация, офшорная индустриализация.*

Четвертая промышленная революция, как и предыдущие промышленные революции, охватывает материальное производство, которое, в свою очередь трансформирует все стороны жизнедеятельности человека: самого человека, его семью и взаимоотношения в семье, социальные отношения, предпринимательскую среду, структуру государства и систему государственного управления.

В разворачивании четвертой промышленной революции и ее продукта цифровой экономики (ЧПР-ЦЭ) лидирует небольшая группа стран. Мировыми лидерами по вкладу ЧПР-ЦЭ в ВВП страны выступают Великобритания, Республика Корея, Китай, Индия, Япония, США. Россия в группе G20 занимает 16-е место [1].

Характер проявления и цели ЧПР-ЦЭ в разных странах отмечается и зависят от уровня развития и решаемых задач. Так в Германии реализуется программа «Индустрия 4.0» — ставка на перерабатывающую промышленность, в Японии — «Общество 5.0» — во главу угла поставлен человек, в США — *Digital Economy Agenda* — поддержка правительством разработки новых тех-

¹ Петров Александр Арсеньевич — доктор экономических наук, профессор Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). E-mail: <palar-1@bk.ru>.

нологий, в Великобритании *Digital Strategy* — стратегия развития цифровых технологий, в Китае — государственные проекты «План 863» (название 863 — от даты 3 марта 1986 г.), «Факел», *Made in China 2025*, в России на данном этапе формируется инфраструктура и цифровое государственное управление.

Сегодня в одних странах более, а в других — менее эффективно идет цифровая трансформация, представляющая внедрение и использование современных цифровых технологий в сфере материального и нематериального производства с целью повышения производительности и конкурентоспособности предприятий/организаций. Цифровая трансформация ведет к профессиональной трансформации. Успех политики цифровой трансформации определяется прежде всего:

- наличием профессиональных кадров;
- заинтересованностью и возможностями предпринимательского сообщества;
- материально-финансовыми ресурсами;
- системой управления;
- политической волей руководства страны.

В России развитие ЦЭ заложено в принятых на государственном уровне следующих документах:

- Федеральная целевая программа «Электронная Россия» (Постановление от 28 января 2002 г. № 65), действовавшая в период 2002–2010 гг. и направленная на формирование электронного государства и электронного правительства;
- Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы (Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203);
- Правительственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р);
- «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г., известный также как второй майский Указ Президента страны).

Главная цель развития в стране ЦЭ — создание и развитие цифровой среды — инфраструктуры, что в дальнейшем должно вывести материальное производство на новый уровень и обеспечить решение проблем международной конкурентоспособности отечественного производства и национальной безопасности России. И сверхглавная цель — повышение качества жизни. Между формированием в стране ЦЭ и повышением благосостояния населения существует прямая взаимосвязь: без повышения благосостояния трудно добиться реального формирования ЦЭ, а без нее повышение благосостояния становится виртуально-сказочным.

В российском понимании цифровая экономика — это инфраструктура хозяйственной деятельности, основанной на информационно-компьютерных цифровых технологиях, киберфизических системах (КФС), искусственном

интеллекте (ИИ), которые диктуют свои правила дальнейшего развития материального и нематериального производства, системы управления и регулирования, системы общественных отношений, правовой системы и общества в целом. Программа охватывает сферу услуг и прежде всего государственный сектор услуг, государственную систему управления.

Российская правительственная программа ЦЭ предусматривает:

- создание опорной инфраструктуры для цифровой экономики;
- кардинальное совершенствование системы образования;
- обеспечение всеобщей цифровой грамотности;
- поддержку отечественных компаний — генераторов цифровых и других сквозных технологий.

Реально — это путь, который развитые страны уже прошли или завершают. Наша страна задержалась на этом пути, что нашло отражение в самом названии правительственной программы ЦЭ России. В названии программы не говорится, на что нацелена программа: на формирование, становление, развитие, укрепление. Из содержания следует, что правительственная программа направлена на формирование цифровой инфраструктуры будущей ЦЭ страны.

Базой развития ЧПР, как отмечалось выше, является материальное производство, промышленность, в том числе перерабатывающая промышленность, производящая продукцию для потребительского рынка, который является основой развития предпринимательской деятельности. Следует отметить, что в России ЦЭ в промышленности имеет в основном производственный характер и развивается точно. Например, в Алтайском крае развивается сельскохозяйственное машиностроение по производству беспилотной сельскохозяйственной техники, работает частное производство по выпуску 3D-принтеров. В подмосковном Ступино с использованием мобильного строительного 3D-принтера «напечатан» небольшой дом площадью 32 кв. м.

Из главных задач российской программы цифровой экономики в рамках формирующегося глобального цифрового пространства следует выделить:

- обеспечение технологического лидерства;
- формирование качественно новой структуры экономических активов;
- дигитализацию отраслей материального производства, сферы услуг и в целом всей социально-экономической, государственной и общественной жизни общества;
- формирование принципов цифрового управления экономическими ресурсами;
- формирование у отечественного предпринимательского сообщества и гражданского населения доверия к ЦЭ и цифровой среде через привлекательность организационных и нормативно-правовых механизмов и работу государственных органов, в частности таких структур, как многофункциональные центры;

- повышение благосостояния жизни населения;
- обеспечение безопасности и суверенитета национального пространства ЦЭ;
- обеспечение эффективного участия страны во всех процессах формирования глобальной экосистемы ЦЭ и глобального цифрового пространства, в частности, предусматривается создание не менее 50 умных городов на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и системы «Электронный чиновник», что должно снизить уровень бюрократии и позволит перейти государственным органам на цифровые носители вместо бумажных.

ЦЭ во всех форматах сама по себе не производит продовольствие, одежду, технику, моторное топливо и т.д., но создает условия для эффективного производства материальных благ, предопределяет прогресс во всех сферах национального хозяйства. В России для этого необходимы:

- сквозная автоматизация всех основных производственно-экономических процессов;
- развитие рынка персонифицированного производства и потребления;
- увеличение совокупной эффективности субъектов экономической деятельности;
- мобилизация знаний через обмен;
- создание новых рабочих мест в высокотехнологичных отраслях;
- создание условий для развития предпринимательской и трудовой деятельности;
- создание условий для повышения уровня и качества жизни населения;
- обеспечение технологического лидерства в глобальном цифровом пространстве;
- развитие перерабатывающей промышленности на базе искусственного интеллекта;
- внедрение эффективных форм управления;
- полноценное развитие малого, среднего и индивидуального предпринимательства;
- формирование цифрового пространства и доверия предпринимательства и населения к цифровой среде;
- гарантирование безопасности и суверенитета отечественного пространства ЦЭ;
- обеспечение эффективного участия государства, отечественного предпринимательского сообщества и гражданского общества в процессах формирования глобальной экосистемы цифровой экономики и глобального цифрового пространства.

Все перечисленное — солнечная сторона пропагандируемого ЧПР-ЦЭ, за которой скрыта ее теневая подоплека. Любое явление имеет две стороны: светлую и темную, видимую и скрытую. Знание и понимание скрытой стороны ЧПР-ЦЭ позволяет предпринять превентивные меры по нейтрализации и устранению негативных последствий.

Человечество стоит на пороге всеохватывающего кризиса (духовного, культурного, экологического, политического, экономического) и не готово принять ЧПР-ЦЭ в полном масштабе и в полном объеме из-за своего морально-этического несовершенства.

При определенных условиях продукты ЧПР-ЦЭ могут негативно повлиять на функциональные возможности и трудовые навыки человека:

- ухудшать его память (зачем запоминать, если есть смартфоны);
- подавлять его навыки пространственно-географической ориентации, делая человека зависимым от навигаторов, встроенных в смартфоны и планшеты, а в ближайшем будущем и в самого человека;
- снижать способность к ручному труду;
- убивать способность четко, ясно, красиво выражать свои мысли, поскольку слабо работает память, которую заменяют гаджеты, а в ближайшем будущем ИИ все напишет за человека, изложит его мысли, идеи;
- аналитическое мышление заменять клиповым сознанием.

Блок-факторы развития цифровой экономики в России

Среди факторов, сдерживающих и даже блокирующих развитие ЦЭ в нашей стране, следует выделить социально-экономические, правовые и политические факторы, а также национальные особенности. Все перечисленные факторы взаимосвязаны. Каждый из них влияет на все остальные, игнорирование одного фактора негативно сказывается на всех остальных.

К социальному фактору прежде всего следует отнести низкую оплату труда. Заниженная заработная плата работающего населения блокирует формирование и развитие платежеспособного потребительского рынка, платежеспособного спроса и рынка сбыта продукции как традиционной (аналоговой), так и цифровой экономики. На Московском экономическом форуме в начале апреля 2018 г. была озвучена статистика, согласно которой у 93% работающего населения страны месячная зарплата не превышает 20 тыс. руб. (не учитывается зарплата в конвертах) и только у 7% зарплата свыше 80 тыс. руб. В итоге жизнь одних семей (особенно в глубинке) не укладывается даже в систему существования от зарплаты до зарплаты, тогда как других — протекает в изобилии. К сожалению, первые составляют критическую массу, которая и определяет социально-экономическое положение в стране. Низкие зарплаты, низкий уровень жизни не только не позволяют развиваться потребительскому рынку, но и снижают мотивацию в повышении эффективности трудовой деятельности, а значит, внедрению и использованию достижений ЦЭ.

Неразвитый потребительский рынок сдерживает развитие предпринимательской деятельности. В конечном счете усиливается рост социальной пропасти и разрыва между доходами от капитала и от труда и, как следствие,

увеличивается неравенство. Не случайно на международном форуме «Российская энергетическая неделя» Президент РФ отметил реальную проблему страны в расслоении общества [2].

Проблемы бедности и социального расслоения являются общемировыми. Как показало исследование международной организации *Oxfam*, занимающейся проблемами бедности, и швейцарского банка *Credit Suisse*, около 82% всех благ, созданных в мире в 2017 г., сосредоточены в руках лишь 1% населения планеты, которое далеко не самое талантливое [3].

Отставание нашей страны в развитым ЧПР-ЦЭ стало итогом идеологической слепоты 1970–1980 гг., когда руководство государства, перепугавшись наступления информационной свободы, перекрыло все каналы освоения информационных технологий информационной революции, которые успешно осваивали развитые и отдельные развивающиеся страны. Поэтому сегодня приходится наверстывать упущенное, тогда как другие страны уходят вперед. Наше отставание особенно проявляется в терминологии, пришедшей в наш язык из развитых стран, которые, успешно первыми осуществляя информационную революцию, давали по праву первенства названия нововведениям (гаджетам и продукции информационной революции): смартфон, компьютер, Интернет, ноутбук, планшет и т.д. Каменный век закончился не потому, что камней не стало, а потому что внедрялись новые информационно-коммуникационные технологии. Пока догоняем развитые страны, осваивая ИКТ, они уходят вперед, осваивая цифровое материальное производство.

На значимость информационной свободы акцентировал внимание президент страны в своем послании Федеральному собранию. По его словам, для динамичного развития необходимо расширить пространство свободы, без этого у страны нет будущего [4]. Отсутствие информационной свободы — это отставание и главная внутренняя угроза креативности и творческого развития, это наш внутренний враг.

Идея развития ЦЭ должна завладеть массами, и тогда она станет материальной движущей силой. Успех реализации правительственной программы ЦЭ определяется не только финансированием, снижением коррупционности, воровства и мошенничества, но и в значительной степени информированностью и пониманием населения и предпринимателями сути названной программы ЦЭ, ее значения для каждого.

На настоящий момент сложился информационный разрыв между властью, предложившей программу ЦЭ, и массами, которым предстоит реализовать эту программу. Недостаточное информирование населения о предстоящих мероприятиях обрекает их на провал. Слабые коммуникативные связи между властью и народом оборачиваются непониманием населением проводимого властью курса (в данном случае — создания цифровой

экономики). Как говорил К. Маркс, идея становится материальной силой, когда она овладевает массами. О ЦЭ и тем более о правительственной программе ЦЭ в стране знает относительно небольшой круг посвященных, который готовил и принимал эту программу, но они были ослеплены только одной, позитивной ее стороной. Другая сторона ЧПР-ЦЭ для них не существует. Человек (население), который будет непосредственно претворять в жизнь программу ЦЭ, ожидает определенных преимуществ и выгод от ее реализации. Человек должен почувствовать нужность ЦЭ, преимущества и выгоды, которые она несет, облегчение в решении бытовых проблем, ощутить реальный рост своего благосостояния, увеличение свободного времени и возможность нормального отдыха. Продукция ЦЭ должна войти в дом.

Поддержка малого и среднего бизнеса, движения мейкерства может стать реальной силой в развитии ЦЭ. То, что сложно наладить на крупных предприятиях, сегодня может выполнить малый и средний бизнес, а также индивидуальные предприниматели и изобретатели — мейкеры, современные кулибины, т.е. люди, организующие уникальное производство. Мейкерство надо перенести на рыночную основу, для чего нужен платежеспособный рынок. Предприниматели нуждаются в рынке сбыта, им необходим платежеспособный потребитель, который хочет и может покупать их продукцию. Речь идет о конечном потребителе продукции ЦЭ. Малое и среднее предпринимательство и мейкерство — это потенциальные налогоплательщики. Но подобно любому плодovому дереву, прежде чем собирать с него плоды, его надо посадить и вырастить. Так и с предпринимательством. Ему надо помочь окрепнуть, не душить высокими банковскими ставками и налогами, ввести для молодого предпринимательства налоговые каникулы на период от трех до пяти лет.

Совпадение интересов населения, бизнеса и государства — важнейшая основа реализации любой программы. Бизнес проявляет интерес к внедрению инновационных проектов и ЦЭ. Требуется государственная поддержка: финансовая, административная, правовая. В США, Германии, Китае, Великобритании бизнес получает широкую поддержку в развитии ЦЭ. В России подобная поддержка недостаточная. В первую очередь поддержка предоставляется государственным корпорациям и «своим». На обочине остаются малый и средний предприниматели и стартапы, но именно в их среде рождаются гениальные идеи и российские ИТ-кулибины (айтишники).

Импортно-экспортная зависимость превратилась в ахиллесову пяту российской экономики. Можно выделить несколько факторов, ее породивших и сохраняющих:

- пропуск информационной революции 1970–1980-х годов;
- антинациональная компрадорская реформа 1990-х годов;
- голландская болезнь с российским коррупционным размахом;
- нефтяные доходы ослепили и лишили здравого разума.

В нашей стране «голландская» болезнь проявилась в растущей зависимости страны от экспорта углеводородов и импорта всех товаров промышленного и потребительского (непродовольственного) назначения. Это означает полную зависимость от мировых цен на углеводороды, курса рубля и возможности импортировать. Зависимость нашей промышленности от импорта превышает 90% [5]. По отдельным направлениям импортная зависимость варьирует. По данным проведенного компанией *J'son & Partners Consulting* исследования, доля импортного оборудования в отечественной телекоммуникационной индустрии составляет почти 94% всего рынка [6]. Доля импорта в закупках оборудования видеоконференцсвязи (для нужд таможенного ведомства) составляла 100%, маршрутизаторов — 95, коммутаторов — 90, АТС — 55% [7]. Российские компании — производители спутников на 70% зависят от электронно-компонентной базы иностранного производства [8]. На импортозамещение потребуется не только семь-десять лет и более, следовательно, необходимо повышать качество отечественной продукции, а также добиваться совместимости продукции российского производства и импортного, чтобы не было отторжения устанавливаемых комплектующих и программного обеспечения.

По стоимостному объему производства электронного и оптического оборудования Россия не входит в десятку лидеров, значительно уступая многим из них. По данным экспертов *J'son & Partners Consulting*, лидерами по производству электронного и оптического оборудования являются Китай, Япония, Республика Корея, со значительным отставанием от них идут США, Германия, Франция, Великобритания, Италия. По производству электронного и оптического оборудования Россия уступает Китаю почти в 84 раза, Японии — почти в 15 раз, Республике Корея — почти в 14 раз, Малайзии — почти в 3 раза и Таиланду — в 1,5 раза. Доля стоимостного объема производства электронного и оптического оборудования России менее 1% среди стран, указанных в нижеприведенной таблице. В перспективе возможности России приблизиться к развитым странам по объему производства столь важного оборудования, необходимого для реализации правительственной программы ЦЭ, выглядят весьма сомнительно.

В импортной политике следует учитывать интересы прежде всего отечественных предпринимателей (производителей) с учетом импортной зависимости национальной экономики.

Военный фактор — один из немногих факторов, который может реально притормозить и даже затормозить развитие ЦЭ в нашей стране. В военном ведомстве любой страны имеется множество новейших разработок двойного назначения, которые можно внедрить в гражданские отрасли, где они получают дальнейшее многопрофильное развитие и применение.

Коммерциализация военных разработок — это также дополнительный источник финансирования развития ЦЭ. Военная разработка в частном сек-

Объем производства электронного и оптического оборудования в развитых и развивающихся странах, млрд долл.

Страна	Год				
	2000	2005	2010	2015	CAGR* 2000–2015, %
Китай	142,9	366,8	806,3	1449,9	16,7
США	115,6	103,0	102,9	120,0	0,3
Индия	10,7	16,7	34,0	17,5	3,4
Япония	413,4	320,1	359,5	254,2	–3,2
Германия	81,0	108,4	113,3	90,9	1,1
Россия	2,9	9,3	19,7	17,3	12,5
Индонезия	7,4	12,2	28,9	14,8	2,0
Великобритания	72,7	53,7	41,3	34,5	–4,8
Франция	59,5	55,0	49,6	26,6	–5,2
Италия	32,9	45,7	48,7	32,3	–0,1
Республика Корея	107,4	161,6	249,9	235,4	5,4
Таиланд	13,1	16,7	31,7	26,0	4,7
Малайзия	61,9	91,3	79,5	49,2	–1,5
* CAGR — Compound Annual Growth Rate — термин, означающий среднегодовой темп роста с учетом сложного процента.					

Источник: J'son & Partners Consulting на основе данных ОЭСР.

торе станет основой для развития новых направлений, само изделие эргономически будет подстроено под требования потребительского рынка. Коммерциализация военных разработок, несомненно, может раскрыть военную тайну и ударить по национальной безопасности, но перекрытие коммерциализации, как отмечалось, сдерживает развитие ЦЭ и косвенно сами военные разработки. В современных условиях глобализации развития науки любая разработка (включая военную) через относительно короткий отрезок времени разрабатывается в других странах. Сдерживание развития ЦЭ может, между прочим, затормозить военные разработки.

Национальный менталитет. В западных странах сложилось устойчивое мнение о противоречивости русских способностей. Это подтверждается реалиями нашей жизни: с одной стороны, наша страна первой освоила космос, а с другой — на лицо отставание во многих отраслях, например, в легкой промышленности и массовом производстве смартфонов, планшетов, ноутбуков и компьютеров на отечественной базе. Наши партнеры порой за рубежом говорят: если надо заказать что-то уникальное, обращайтесь к русским, если надо сделать десять одинаковых изделий (запустить серийное или массовое производство), обращайтесь к кому угодно, но только не к русским.

Сегодня национальный менталитет не соответствует происходящим скоростным изменениям, для него характерен субъективизм в принятии ре-

шений. Это блокирует работу с большими данными (БД), из которых надо правильно выбрать нужную информацию требуемого объема для объективного обоснования решений. При этом надо помнить, что работает правило Парето: точность и корректность обработки 20% данных позволяет получить ответы на 80% проблем и принять соответствующие решения. Стоимость корректировки допущенной на старте небольшой социально-экономической и/или технической небрежности возрастает по мере удаления от точки отсчета. На практике это ведет к безвозвратным потерям людских, материальных, финансовых и временных ресурсов, выделяемых на реализацию принятого решения. И главное — у исполнителей появляется разочарование и недоверие к системе управления и сомнения в компетентности управленцев. Ошибки, допускаемые на входе, многократно возрастают на выходе и оборачиваются принятием неэффективного решения. Технологии БД — это скорость нахождения нужного решения из множества, но не окончательного. На поиск и анализ информации с последующим выбором стратегии и принятия решения уходит не менее 30–35% рабочего времени управленца.

Сложности финансирования. Любая программа требует финансирования. Только цифровизация обходится в среднем примерно в 200 млрд руб. в год [9]. По оценке экспертов Центра стратегического разработок, на реализацию Правительственной программы требуется 185 трлн руб., т.е. почти 23,1 трлн руб. ежегодно, что составляет 30,8% ВВП в год [10]. Это в 1,5 раза больше бюджета страны. Учитывая неэффективность расходования средств и непобедимую коррупционность эта сумма должна быть утроена, что станет непосильным бременем для общества и прежде всего для населения. К тому же следует принять во внимание и обнищание населения, вызванное западными санкциями. Специфика обнищания кроется в зависимости отечественных потребительских рынков (за исключением продовольственных, кроме плодоовощных) от импортной продукции.

Для финансирования Правительственной программы ЦЭ надо привлекать частные капиталы, создавая для инвесторов комфортные условия. Заинтересованность частного предпринимателя в получении прибыли еще никто не отменил, ему также требуется гарантия возврата своих вложений. И нельзя забывать усиливающуюся в стране систему nepotizma (лат. *peros*, род. п. *perotis* — «внук, племянник»; кумовство — вид фаворитизма, предоставляющий привилегии родственникам или друзьям независимо от их профессиональных качеств), при которой выгодные государственные заказы при любых тендерах получают «свои».

Монополизация информационных потоков — форма современного капитала — небольшой группой (элитой), как и монополизация материального богатства мира этой же группой, многократно усиливает расслоение населения. Монополизация информационных потоков, усиливаясь возрастающей роботизацией производственных и социальных процессов, выступает,

по сути, контролем и монополизацией доходов, усиливая дифференциацию общества. Распространение широкополосного Интернета в рамках Правительственной программы ЦЭ не лишит элиту возможности сохранить монополизацию и контроль за информационными потоками. Надо уметь работать с информацией и уметь ее использовать. Следовательно, дифференциация в обществе будет не только сохраняться, но и, возможно, увеличиваться. Большие возможности работать с возрастающими объемами информации и использовать результаты для получения выгод имеет богатая часть населения. Этот тренд хорошо проявляется на мировом уровне. Информационный разрыв, способность и возможность работать с БД между богатыми и бедными странами имеет устойчивую тенденцию к росту. За 2002–2007 гг. разрыв между богатыми и бедными странами в возможностях работать с огромными потоками информации вырос с 8 до 15 раз [12]. Ценность информации как капитала постоянно возрастает. Весь мир знает известное выражение Натана Ротшильда, сказанное им 200 лет назад: кто владеет информацией, тот владеет миром. Сегодня этого недостаточно. Надо уметь структурировать эту информацию, перевести ее в знания, в компетенции — способность применять полученные знания на практике и затем в выгоды и доход.

Кадровый вопрос — важнейшая проблема для всех стран. Борьба за человеческий капитал обостряется, а стоимость человеческого капитала постоянно возрастает. Кадровый вопрос включает проблему личности и формирование команды, проблему уникальных специалистов, законодательство и повышение квалификации. Кадры — самый ценный капитал в любой стране, в любой организации, компании. Потеря специалиста невосполнима. Принцип «Нет незаменимых людей» устаревает. Есть специалисты, обладающие способностями организатора, администратора, генератора идей, харизмой и способностями подбора и сплочения коллектива. Лозунг советского периода «Кадры решают все» взят на вооружение японскими предпринимателями, но забыт в нашей стране.

Проблема личности руководителя. Успех реализации программы во многом зависит от конкретных лиц, назначаемых ответственными за выполнение конкретных направлений программы. Например, Вооруженные силы страны разваливались при одном министре обороны и стали боеспособной внушительной силой, с которой считается мир, при нынешнем министре обороны.

Подбор команды — еще одна проблема кадров. Кто будет в команде, какой принцип формирования команды: nepoтизм (кумовство), фаворитизм, личная преданность. Процветающий в нашей стране nepoтизм оборачивается подбором некомпетентной команды, некомпетентным руководством, что в конечном счете ведет к усилению коррупции, воровству, к краху любого начинания. Если же подбор кадров будет основан на знаниях, компетенциях, способностях личности и ее умении работать в коллективе, успех

не заставит себя ждать. Следует напомнить, что реализация программы ЦЭ сопровождается огромными финансовыми потоками. Последнее и определяет борьбу за участие в команде.

Проблема эффективного использования уникальных специалистов представляет особый важнейший фактор, связанный с созданием особых условий для работы суперпрофессиональных кадров в рамках общего законодательства. Уникальные специалисты нередко отличаются особой психологией (достаточно вспомнить гениального российского математика Г.Я. Перельмана), творческим озарением, отрицающим суровую дисциплину, а зачастую и напрямую нарушающим законодательство (например, хакеры). Возникает проблема: как не потерять этих уникальных специалистов, как привлечь их к решению задач Правительственной программы ЦЭ. По ряду причин не каждый уникальный специалист может работать в государственных структурах, но упускать из виду его нельзя. Выход был найден в создании центров компетенций для привлечения уникальных специалистов и обкатки перспективных проектов органов власти. Такой центр компетенций создан в МГУ. Подобный центр может создать любой вуз, любая организация для решения возникающих проблем.

Повышение квалификации — еще одна экономико-правовая проблема. Вложения предпринимателя в обучение, подготовку и переподготовку кадров в нашей стране обозначаются как производственные издержки. Но это инвестиции в человеческий капитал, позволяющие увеличить объем производства, повысить эффективность рабочего процесса и качество продукции. Эти инвестиции должны окупаться.

Безработица. Роботизация, беспилотники и безлюдное производство создают новые специальности, но массово вытесняют людей, закрывают рабочие места и не создают новые. Возрастающая мегабезработица может стать сложнейшей проблемой ЦЭ и руководства страны. Рост безработицы может также породить новые глобальные трудовые миграционные потоки. Эти тенденции проявляются уже сегодня. Сбербанк России в 2017 г. в соответствии с политикой оптимизации сократил штат своих сотрудников примерно на 9% [13] и к 2025 г. прогнозирует сократить оставшийся штат на 50% [14]. Подобную стратегию оптимизации проводит и Центральный банк страны.

Безработица как одно из отрицательных свойств любого технико-технологического прогресса может в нынешних условиях породить разные протестные формы. В Великобритании в начале XIX в. зародился луддизм — протестное движение против механизации производства в ходе промышленной революции. Модифицированные формы этого протеста могут проявиться и сегодня. Например, против роботизации.

ЦЭ, как и любое явление, имеет две стороны, и их необходимо сопоставить, соизмерить. Анализ явной и скрытой стороны ЦЭ позволяет выработать

меры по усилению и развитию положительных перспектив ЦЭ, но в то же время разработать программу нейтрализации ее негативных свойств. Надо исходить из принципа: предупрежден значит вооружен. К оценке технико-технологического прогресса сложилось исторически два полярных подхода: технический оптимизм (технофилия) и технический пессимизм (технофобия). Технофилия абсолютизирует позитивные перспективы развития техники и технологии. Это то, что происходит сегодня с Правительственной программой ЦЭ. Технофобия отражает страх перед научно-техническим прогрессом, порожденный его отрицательными сторонами — оружие массового поражения (ядерное оружие, крылатые ракеты, беспилотники) загрязнение окружающей среды и т.д.

Безработица и безусловный базовый доход. Массовая роботизация производственных процессов и внедрение умных заводов (за которое ратует предпринимательское сообщество), как отмечалось, ведут к сокращению рабочих мест и отмиранию множества профессий. Рост армии людей, лишенных работы и средств к существованию усиливает расслоение и повышает социальное напряжение в обществе, что неизбежно ведет к массовым беспорядкам и революционным потрясениям. В то же время компании теряют потребительские рынки, а вместе с ними и прибыль. Производство товаров и услуг становится бессмысленным. Выходом из социально-экономической катастрофы многие видят в формировании безусловного базового дохода (ББД). Эту идею активно поддерживают предприниматели американские и европейские. В Евросоюзе минимальный размер не облагаемого налогом ББД определяется примерно в 1 тыс. евро на человека в месяц от рождения до старости. Предполагается, что ББД должен гарантировать человеку свободу от трудового рабства. Однако, по мнению экспертов, предполагаемый размер ББД только ухудшит финансовое положение малоимущих [15].

ББД, решая социальную проблему, порождает проблему финансирования, точнее, его источников, и способствует деградации ресурсов качественной рабочей силы.

Психологическая зависимость и угроза деградации навыков. Цифровизация, чипизация, робототехника делают человека зависимым от техники, умных гаджетов, без которых становится все труднее и труднее обходиться. Представьте ситуацию: вы потеряли смартфон, а вместе с ним потеряна большая часть телефонных номеров, что блокирует вашу связь с внешними контактерами. Жизнь парализована. Простые арифметические вычисления, которые в далеком детстве делали в уме, сегодня делает калькулятор смартфона. И подобная зависимость нарастает с увеличением количества умных гаджетов. Память и знания заменяют смартфоны, компьютеры, Интернет. Человек утрачивает способность выражать свои мысли и чувства. Фантазия подменяется готовыми картинками, любознательность и знания — Интернетом. Человек стремится без должного напряжения и усилий получить все сразу и быстро и не готов терпеливо добиваться поставленной цели.

Техника всегда помогала человеку выживать, а сегодня она определяет жизнь человека. Современный человек уже не может обойтись без смартфона, планшета, навигатора, которые стали не только частью его жизни, но и частью самого человека.

Культура всегда была частью жизни человека, определяла его развитие, на культуре выросло человечество. ЧПР-ЦЭ все переворачивает: техника определяет поведение человека, его поступки, и едва ли в этих условиях культура поможет выживанию.

Суверенитет и национальная безопасность. Использование зарубежных поисковых систем и программного обеспечения — это пренебрежение вопросами национальной безопасности. Достаточно проанализировать работу поисковой системы *Google*, которая определяет, что ищете, кто ведет поиск, где ведется поиск, продолжительность поиска (время нахождения на сайте). Определив это, система подбирает соответствующий материал при следующем посещении. Информацию с данного поисковика могут использовать соответствующие органы. Использование зарубежного программного обеспечения ставит под иностранный контроль национальную безопасность. В 2014 г. Россия из-за недружелюбных действий *Visa* и *MasterCard* столкнулась с блокировкой транзакций.

Законодательство. Развитию ЦЭ препятствуют устаревшие и устаревающие законы и нормативные акты, министерские инструкции советского периода и современной России. Нынешнее законодательство содержит устаревшие и избыточные требования, мешающие развитию не только цифровой, но и традиционной экономики. В частности, инструкция Минфина России о бухучете мешает правильному функционированию всех компаний, работающих с базами данных, а с базами данных работают все. К настоящему времени накопилось слишком много законодательных табу, препятствующих и блокирующих развитие предпринимательской деятельности.

В Государственной Думе готовится список действующих законов и подзаконных актов, препятствующих работе компаний в условиях ЦЭ.

В послании Президента РФ Федеральному собранию было высказано требование в кратчайшие сроки создать передовую гибкую законодательную базу и снять все барьеры для разработки и широкомасштабного применения всех составляющих ЦЭ, включая робототехнику, искусственный интеллект, беспилотный транспорт, электронную торговлю, технологии обработки больших данных [4]. Формирование и развитие ЦЭ нуждается в создании благоприятной организационной, инфраструктурной и нормативно-правовой базы. Нужна национальная цифровая юрисдикция для развития предпринимательства нового экономического уклада. Последнее выдвигает особые требования к законодателям. Из таких требований

следует особо отметить необходимость наличия профессионализма и масштабности мышления, включая:

- наличие знаний, умений и способностей своевременно увидеть тенденции в развитии предпринимательской деятельности и экономики, в том числе цифровой;
- умение спрогнозировать эти тенденции на будущее, на длительную перспективу;
- умение всесторонне и качественно проанализировать законопроект, чтобы в последующем избежать доработок и поправок;
- умение быстро реагировать на изменения в социально-экономической и политической сферах.

Бюрократизация и избыточные требования к предпринимателям — еще одна болезнь нашего общества, проявляющаяся в избыточной отчетности, бесконечных согласованиях и длительных бюрократических процедурах. В России компания должна представить отчеты в трех формах:

- российские стандарты бухгалтерского учета;
- международные стандарты финансовой отчетности (МСФО);
- налоговый учет. В США достаточно представить отчетность в одной форме — МСФО.

В нашей стране документооборот ведется главным образом на бумажных носителях, в США — в электронном формате. Экономика США почти в 10 раз превышает нашу по ВВП.

Избыточная отчетность сохраняется из-за отсутствия общей цифровой среды доверия. В результате блокируется применение системы электронных контрактов ввиду неразвитости использования цифровой подписи и системы идентификации и аутентификации лиц. До сих пор действует древнейшая система подтверждения полномочий одних лиц в отношении других лиц и организаций на основе бумажной системы нотариальных доверенностей. Создание единой цифровой среды доверия позволит снизить издержки и ускорить формирование новых бизнес-процессов. Требуется комплексное законодательство о ЦЭ, ориентированное на долгосрочную перспективу развития виртуальной и реальной экономик, а также предусматривающее устранение законодательных барьеров. В частности, необходимо решить вопросы законодательного регулирования технологии использования больших данных и технологии блокчейн. На сегодняшний день использование этих технологий в компаниях и органах государственной власти законодательно не определено. Хозяйствующие субъекты должны быть уверены, что не нарушают закон, используя новые технологии.

Процесс принятия нормативно-правовых актов имеет очень длинный путь, что не соответствует постоянно ускоряющимся изменениям в реальной действительности и тем более не будет соответствовать изменениям в ЦЭ.

По словам российской ученой, закончившей МГУ и затем уехавшей работать в Силиконовую долину (США), в России для получения необходимых материалов для работы требуется до двух месяцев после подачи заявки. В США благодаря автоматизации заявка выполняется на следующий день [16]. Проблема кроется в существующей системе управления.

Система управления. Существующая система управления и регулирования, окутанная коррупционной сетью, не обеспечивает эффективное развитие, напротив, тормозит его. Государственная система управления и контроля существенно отстает от развития ЧПР-ЦЭ и ее составляющих, включая информационные потоки больших данных и развитие цифровизации. Власть не успевает выявлять опасные тенденции, а депутаты — принимать новые законы. Регуляторная среда ЦЭ должна быстро меняться под изменяющуюся реальность. По данным Минэкономразвития России, на принятие даже подзаконного акта уходит более 300 календарных дней. Это тормоз в развитии, это заложенное отставание.

Зависимость от импорта промышленного оборудования в нынешних условиях становится тормозом в развитии ЦЭ в нашей стране. Корни этой проблемы растут из 1990-х годов, когда в ходе антинационального компрадорского реформирования наше станкостроение, выпускавшее в том числе станки с числовым программным обеспечением, было уничтожено. Сегодня наша промышленность работает в основном на импортном оборудовании и зарубежных технологиях, которые в рамках ЦЭ предполагается оцифровать и роботизировать (см. ранее об «импортной зависимости» нашей страны). Такое направление становления ЦЭ ставит ее под иностранный контроль.

Психологические проблемы цифровой трансформации связаны с переходом из виртуального мира в реальный и наоборот. Опасность представляет возвращение из сказочного прекрасного и гармоничного виртуального мира, в котором у человека все складывается прекрасно и солнечно, в реальный мир, в котором человек сталкивается с множеством неразрешимых проблем, беспределом чиновника, несправедливостью, нестабильностью и т.д.

Чипизация (чипирование) представляет собой имплантацию чипа — специального микроустройства — в тело человека (любой предмет), которое соединяется с его мозгом посредством нейронных связей. Чип позволяет усилить способности человека (физические, умственные, эмоциональные), но одновременно выступает как пульт управления самим человеком. Благодаря установленной нейронной связи с мозгом человек может импульсом мозга, своей мыслью, просто подумав о необходимости, привести в действие какой-либо механизм и управлять им. Чип — это также накопитель данных о человеке, его поступках и поведении в прошлом, пульт управления им.

Чипизация (чипирование) населения (человека) выступает в формате интеграции искусственной нейросети с природной, натуральной, живой ней-

росетью человека (искусственного интеллекта с живым, природным, натуральным интеллектом человека). Чипизация ведет к генной модификации человека. Искусственно-природная интеграция такого формата (биоинтеграция) обеспечивает постоянный прямой контакт человека с окружающей средой, позволяя ему импульсами мозга управлять окружающими его предметами (бытовой техникой, транспортом, получать услуги). Скрытая теневая сторона такой биоинтеграции перечеркивает все плюсы. Биоинтеграция (чипирование) ведет к тихому проникновению в повседневную жизнь человека, открывает возможность влиять на восприятие человеком окружающей действительности, в том числе на уровень и качество жизни, что позволяет сокращать государственные социальные расходы, превращает человека в контролируемо-управляемый извне элемент не только национальной, но и глобальной электронной системы.

Масштабы и пути вторжения в частную жизнь человека и управления ею огромны, безграничны и неисчислимы. Чипирование позволит изменять генетический код человека, подавлять одни и развивать нужные природные качества и формировать с учетом настоящего и будущего новые востребованные качества человека, контролировать его поведение и повседневные действия и направлять их в желаемом направлении. Чипирование — это полный контроль над действиями человека и дистанционное управление его поведением. Чипирование, во-первых, превращает человека в управляемое безропотное существо и, во-вторых, позволяет создавать работников нужной специальности и квалификации с учетом возникающих потребностей.

Человек — венец природы — становится материалом, сырьем. Чипизация ведет к ревоссозданию новой формы рабства. Управлять такой живой массой будет небольшая группа, которая назовет себя элитой.

Тоталитаризм и демократия. Чипирование, вторжение в частную жизнь, использование системы ББД, контроль и управление поведением населения, а также «бездумная растрата природных ресурсов, цифровизация и гиперпотребление ведут к уничтожению демократии», — утверждает немецкий историк и писатель Филипп Сильвер Блом [15].

В Китае достижения ЧПР используются для продолжения культурной революции с учетом меняющегося мира. К 2020 г. Китай планирует внедрить балльную систему социального рейтинга (*Social Credit Score, SCS*), позволяющую отслеживать социальное поведение каждого гражданина и определять его позицию: как тратит деньги, вовремя ли оплачивает счета и сдает книги в библиотеку, правильно ли переходит улицу, как взаимодействует с другими людьми, уважительно ли относится к родителям, детям, соседям, представителям власти. На основе этой публичной оценки выставляются баллы и формируется доверие к каждому конкретному человеку. Максимально можно набрать 1050 баллов. Если человек набрал менее 600 баллов, он теряет кредит доверия. Балльный рейтинг имеет судьбоносное значение

для каждого человека и его семьи: возможность получить образование, работу, ипотеку, а также его детям учиться в определенной школе. Для отработки балльно-рейтинговой системы правительство Китая сотрудничает с частными компаниями с целью отладки алгоритмов, необходимых для функционирования системы обработки данных.

По балльно-рейтинговым результатам, находящимся в открытом доступе, будет определяться ценность каждого жителя. Общество вынуждено будет учитывать эту оценку. Фактически государство навязывает обществу, гражданам свое представление о социально приемлемом поведении, а также получает возможность контролировать и управлять всеми сторонами жизни граждан [15].

В новых условиях, в условиях ЧПР-ЦЭ государство должно играть ведущую роль институционального гаранта незыблемости социального общества и демократии, а также регулятора всех ЧПР-ЦЭ-процессов на пользу человеку.

Последствия и риски промышленной революции

Роботизация повышает качество выпускаемой продукции, исключая человеческий фактор, но при этом существует опасность сбоя, хакерской атаки, вируса.

Новый мир на базе цифровых технологий изменит личность человека, заложит новые принципы в этику, мораль и систему ценностей. По мере развития дигитализации — оцифровывания среды обитания человека — будет оцифровываться индивидуальное поведение человека, что изменит его психику. Оцифровывание поведения спровоцирует раздвоение личности человека. В результате произойдет:

- отчуждение человека от его внутреннего мира;
- деформация личности человека;
- сужение свободы формирования собственной личности;
- начнется сегрегация людей — дискриминация отдельных социальных групп и этносов, основанная на их идентичности, что завершится поляризацией человеческих сообществ.

Широкое внедрение цифровых технологий в общественно-экономическую жизнь порождает проблему о морально-нравственных ценностях человека, его готовности принять эти изменения и адаптироваться к ним. Оказалось, что человек с морально-нравственных позиций не готов к ЧПР. Сегодня общество столкнулось с проблемой манипуляции подсознанием человека со стороны одиночек, отдельных групп и власти. Примером служат «группы смерти».

Возрастающее переплетение физического мира с цифровым дает власти, небольшой построенной по иерархическому признаку группе людей,

возможность мониторить, контролировать и канализировать поведение масс. Возможен и обратный процесс. Новые технологии дают людям, гражданскому обществу возможность влиять на политическую жизнь государства.

Обеспечение информационной и экономической безопасности

ЦЭ нуждается в защите от хакерских атак, взломов и вирусов. Оцифровывание всей системы жизнедеятельности человека и общества порождает одновременно с прогрессом следующие угрозы:

- рост безработицы;
- дальнейшая поляризация общества и усиление неравенства;
- риски и проблемы кибербезопасности;
- интернет-мошенничество, внедрение вирусов, усиление хакерства;
- новый виток киберпреступности, терроризма и организованной преступности.

Кроме того, развитие ЦЭ несет угрозы:

- индустрии организационного группового туризма, поскольку получит развитие самостоятельная организация путешествий на базе онлайн-платформ;
- автострахованию, поскольку развитие получит использование беспилотных автомобилей;
- финансовому консультированию за счет внедрения роботов-консультантов;
- системе сервиса и ремонта дизельных и бензиновых автомобилей, которые вытесняют электромобили.

ЦЭ — мощное орудие власти, которое совместно с частной собственностью на цифровые технологии может быть использовано для диктата и установления диктатуры.

Основными направлениями усиления кибербезопасности является:

- установка отечественных антивирусных программ;
- вытеснение иностранного оборудования и программного обеспечения и использование отечественного оборудования и софта — программного обеспечения.

ЦЭ кардинально меняет характер преступности и терроризма, порождает новые угрозы глобального масштаба, позволяя атаковать объекты дистанционно из любой точки земли. Значительно вырастают масштабы компьютерной преступности в банковско-финансовой сфере и в области нарушения конституционных прав и свобод человека и гражданина, включая неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны. Кро-

ме того, происходит взлом частной информации (несанкционированное проникновение в нее), растут масштабы и количество скоординированных компьютерных атак на финансово-экономические и военно-стратегические объекты. Противостоять подобным противоправным действиям можно только объединенными усилиями всех стран, созданием глобальной архитектуры безопасности, включая введение единых методов и правил борьбы с киберпреступностью, развитие партнерства, поддержание постоянных контактов и сотрудничества.

Цифровые технологии делают национальные экономики уязвимыми как со стороны хакеров, так и со стороны транснациональных корпораций и государств. Существует возможность враждебного информационно-технического воздействия на инфраструктуру экономики в политических, экономических и в военных целях.

В последнее время усиливается деятельность технической разведки и специальных служб отдельных государств в сфере информационно-психологического воздействия по дестабилизации финансово-экономической ситуации в различных регионах мира, что нарушает суверенитет и территориальную целостность других государств.

Обеспечение информационной безопасности требует:

- бережно относиться к отечественным трудовым ресурсам;
- создавать лучшие по сравнению с зарубежными жизненные условия для программистов;
- приглашать в гражданство лучшие иностранные умы;
- осуществлять разработку и внедрение эффективных конкурентоспособных электронных технологий;
- кадрового обеспечения (обучения людей по применению цифровых технологий);
- организации постоянных научных исследований, способствующих созданию перспективных цифровых технологий;
- обеспечения криптографического (цифрового) суверенитета;
- создания цифровой информационной инфраструктуры.

Информационная безопасность ЦЭ предполагает:

- инновационное развитие электронной промышленности и информационных технологий;
- ликвидацию зависимости отечественной экономики от иностранных информационных технологий и средств обеспечения информационной безопасности;
- создание, развитие и массовое внедрение отечественных разработок;
- оказание услуг на базе отечественных разработок;
- создание конкурентных преимуществ отечественным компаниям:
 - а) в области информационных технологий и электронной промышленности,

- б) при разработке, производстве и эксплуатации средств обеспечения информационной безопасности;
- развитие отечественной прогрессивной электронной компонентной базы и производства электронных компонентов для удовлетворения спроса внутреннего рынка с выходом на мировой рынок.

Обеспечение информационной безопасности в области науки, технологий и образования нуждается:

- в финансировании фундаментальных наук;
- свободе научного творчества без цензуры и прочих ограничений;
- развитии научно-технического потенциала в области обеспечения информационной безопасности;
- создании и внедрении эффективных и устойчивых к внешнему воздействию информационных технологий.

Источники

- [1] Что нужно знать о цифровой экономике и ее перспективах. URL: <<https://www.kommersant.ru/doc/3063024>>.
- [2] Путин рассказал о проблеме разрыва между бедными и богатыми в России. 04.10.2017. URL: <https://www.gazeta.ru/business/news/2017/10/04/n_10650955.shtml>.
- [3] Если такой умный, то почему бедный? Экономисты нашли ответ. Наталья Дембинская. 18.03.2018. URL: <<https://ria.ru/economy/20180318/1516579871.html?relap=1>>.
- [4] Послание Президента Федеральному Собранию. 01.03.2018. URL: <<http://kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/56957>>.
- [5] Зависимость российской промышленности от импорта превысила 90%. 06.02.2018. URL: <<https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/zavisimost-rossiyskoy-promyshlennosti-ot-importa-prevysila-90percent-1014990796>>.
- [6] Исследование: атлас рынка телекоммуникационного оборудования российского происхождения. URL: <http://www.cnews.ru/news/line/2018-03-05_issledovanie_atlas_rynka_telekommunikatsionnogo>.
- [7] Россия: Импорт взлетел, указывая на провал политики импортозамещения. Александр Аликин. 10.01.2018. URL: <<https://inosmi.ru/economic/20180110/241153716.html>>.
- [8] Россия признала неспособность самостоятельно создавать спутники. URL: <<https://lenta.ru/news/2018/04/20/satellite/>>.

- [9] Жертва цифровой революции: названы профессии, которые исчезнут с рынка труда. 23.11.2017. URL: <<http://www.mk.ru/economics/2017/11/23/zhertvy-cifrovoy-revolyucii-nazvany-professii-kotorye-ischeznut-s-rynka-truda.html>>.
- [10] Эксперты подсчитали цену «цифровой революции» в России. Лентач. 30.06.2017. URL: <<http://lentach.media/articles/eksperty-podschitali-tsenu-tsifrovoy-revoliutsii-v-rossii/>>.
- [11] Голодец рассказала об уникальном явлении в России — работающих бедных. Вице-премьер считает, что необходимо повышать МРОТ. 14.03.2017. URL: <<http://izvestia.ru/news/670758>>.
- [12] Ученые насчитали 295 экзабайт сохраненной информации в мире. URL: <http://www.oszone.net/14556/Global_data>.
- [13] Сбербанк уволил тысячи сотрудников и заработал миллиарды. 28.02.2018. URL: <<https://lenta.ru/news/2018/02/28/sber/>>.
- [14] Сокращения и конвульсии в Сбербанке. Alexsandro. 27.05.2017. URL: <<https://news.work-way.com/sokrashheniya-i-konvulsii-v-sberbanke/>>.
- [15] Цифровизация — угроза демократии?! 26.05.2018. URL: <<http://www.vestifinance.ru/articles/101921>>.
- [16] Греф откровенно объяснил чиновнику правительства, почему из России уезжают специалисты. «Не все готовы бороться». 21.01.2018. URL: <<http://www.mk.ru/economics/2018/01/21/gref-otkrovenno-obyasnil-chinovniku-pravitelstva-pochemu-iz-rossii-uezzhayut-specialisty.html>>.

Petrov A.¹

Digitalization of the economy: problems, challenges, risks

The importance of the fourth industrial revolution and its product — the digital economy in the development of mankind, its dual impact on the welfare and labor market of the country, as well as on the world community as a whole and the consequences of the introduction of artificial intelligence, cyberphysical systems in production processes and discussed. The possibilities and problems of development and blocking the Digital Economy (DE) in Russia are shown. The negative consequences of the digital economy, factors blocking its development, as well as possible ways of their neutralization and elimination are considered.

Key words: *digitalization, cyberphysical systems, artificial intelligence, robotization, offshore industrialization.*

Статья поступила в редакцию 4 июля 2018 г.

¹ Petrov Alexander — Doctor of economics, professor of Moscow State law University named after O.E. Kutafin (MSAL). E-mail: <palar-1@bk.ru>.

УДК 339.5

Петров О.В.¹

Российско-турецкие экономические отношения на современном этапе развития

Рассмотрены актуальные проблемы экономического положения Турции и российско-турецких торговых отношений с целью выявления положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на торговлю между двумя странами. Сделана попытка ответить на следующие вопросы на основе официальных статистических данных России и Турции: в каком направлении развиваются торговые отношения между Россией и Турцией? С какими рисками столкнутся российские предприниматели при сотрудничестве с турецкими компаниями? Возможно ли в перспективе вступление Турции в Евразийский экономический союз?

Ключевые слова: Турция, Россия, торговля, экспортно-импортные отношения, российско-турецкие отношения, экономические риски.

Введение

Согласно данным официального сайта Министерства иностранных дел РФ датой установления дипломатических отношений между Россией и Турцией считается 3 июня 1920 г. [1]. К этому моменту, после поражения в Первой мировой войне, Турция уже не имела былого величия «Вечного государства» — Османской империи, а Россия вследствие Гражданской войны сменила форму государственного правления и также перестала именоваться империей.

Торговые отношения являются вектором развития взаимоотношений стран. Проблема российско-турецких экономических отношений приобретает особую актуальность с учетом быстро меняющихся обстоятельств и не всегда последовательных взаимных действий в рамках сотрудничества в экономической сфере.

¹ Петров Олег Вячеславович — заместитель исполнительного директора Ассоциации содействия участникам внешнеэкономической деятельности. E-mail: <pov@rusta.ru>.

С XVIII в. отношения России и Турции складывались по-разному и достаточно противоречиво. Невозможно не заметить, что они сопровождались многочисленными военными конфликтами. В своих мемуарах начальник внешней разведки службы безопасности Германии (VI отдел РСХА) Вальтер Шелленберг, говоря о заключении между Турцией и Германией 5 июня 1941 г. договора о дружбе, высказал предположение о причинах такого шага со стороны Турции: «так как гигантская Россия всегда была для своего южного соседа источником постоянной опасности, Турция могла быть заинтересована только в ослаблении России» [2].

Последний раз отношения между нашими странами ухудшались в 2015 г. в связи со сбитым ВВС Турции фронтальным бомбардировщиком Су-24М ВКС РФ, входившим в российскую авиационную группу в Сирии [3].

Для России такие действия Турции стали неожиданностью, о чем Президент РФ В.В. Путин заявил на пресс-конференции 17 декабря 2015 г. [4].

В настоящее время отношения между двумя странами характеризуются как положительные, и это делает Турцию одним из ключевых партнеров России. Принимая во внимание то, что в последнее время наша страна активно развивает несырьевой экспорт, появляется необходимость в изучении потребностей турецкой экономики и ее открытости для российского экспорта. В связи с этим возникают следующие вопросы: в каком направлении развиваются торговые отношения между Россией и Турцией? С какими рисками столкнутся российские предприниматели при ведении бизнеса с турецкими компаниями? Возможно ли в перспективе вступление Турции в Евразийский экономический союз? Для ответов на эти вопросы были использованы показатели экономики Турции на современном этапе ее развития и экспортно-импортных отношений с Россией, а также выявлены положительные и отрицательные факторы, оказывающие влияние на торговые отношения двух стран.

Экономика Турции

Согласно данным Всемирного Банка, население Турции на 2017 г. составляло 80,3 млн человек, площадь территории страны равна 783 562 кв. м. По прогнозам Министерства развития Турции, к 2020 г. ее население должно вырасти до 82,4 млн человек [5].

Территория страны состоит из следующих земель, %:

- посевные площади (36);
- луга (26);
- леса (26);
- непродуктивные площади (12) [6].

В Турции развивается как сельское хозяйство, так и промышленность, что делает ее индустриально-аграрной страной. Сельское хозяйство Турции можно охарактеризовать к следующим образом:

- вследствие существующей формы рельефа посевная почва небольшая, фрагментированная и разбросанная;
- самой важной проблемой сельского хозяйства внутреннего региона является орошение;
- сельскохозяйственная деятельность еще не защищена от природных воздействий;
- ввиду нестабильности климата крестьяне заняты в нескольких видах сельскохозяйственной деятельности (фермерство, скотоводство, пчеловодство, производство фруктов и овощей и т.д.) [8].

Промышленная деятельность распределена по всей территории страны неравномерно. Большинство промышленных объектов сосредоточены в западной части страны и на побережье. Наиболее развитым промышленным регионом является Мармара, а наименее развитым — Восточная Анатолия. На транспортировку негативно влияют формы рельефа, непроходимые горы большой протяженности, глубокие долины, континентальный климат во внутренних регионах страны, недостаточность капитала и оборудования.

Турция экспортирует следующие продукты:

- готовую одежду;
- автомобили, товары длительного пользования, ковры, мебель;
- сельскохозяйственные продукты (хлопок, табак, орехи, инжир, виноград, цитрусовые и разные овощи);
- минералы бора, хром, медь, цинк, свинец, соль;
- живые животные и продукты животного происхождения.

Структура импорта Турции состоит из следующих позиций:

- сырая нефть, фармацевтические препараты, удобрения, бумага и химические продукты;
- электроника и оптические приборы;
- машины и оборудование;
- тропические продукты (кофе, какао, каучук и специи)¹.

По состоянию на 2017 г. по ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) Турция занимала 13-е место среди всех стран мира. В 2017 г. экономический рост в Турции ускорился до 7,4% против 3,2% в 2016 г. [7]. Опрошенные эксперты *The Wall Street Journal* в среднем ожи-

¹ Более подробная информация об экспорте и импорте Турции будет приведена далее при рассмотрении экспортно-импортных отношений с Россией.

дали несколько меньший прирост ВПП — 7%. Вместе с этим растет общий экспорт и импорт. Совокупный объем экспорта составил 157 млрд долл. Объем импорта также вырос до 233,8 млрд долл., из которых 48,3 млрд долл. приходится на машины и оборудование. Таким образом, наблюдается дефицит торгового баланса, чему способствует в числе прочих факторов падение стоимости турецкой лиры по отношению к доллару и евро. В структуре импорта значительно преобладают промежуточные товары, предназначенные для дальнейшего производства товаров и услуг.

В социальной сфере наблюдаются трудности с обеспечением населения работой. В феврале 2018 г. уровень безработицы составил 10,6%. Среди молодежи с учетом сезонных колебаний этот показатель превышает 18%. Опять-таки с учетом сезонных колебаний в сельском хозяйстве заняты 5,5 млн человек, в промышленности — 5,6 млн, в строительстве — 2,2 млн, в сфере услуг — 15,5 млн человек. Хотя уровень безработицы остается высоким, в последние годы наблюдается рост занятости населения в промышленности.

Несмотря на приведенные выше показатели растущей экономики, ускоряющаяся инфляция заставляет инвесторов насторожиться. По состоянию на май 2018 г. средний показатель инфляции составил 12,1%, прогнозный показатель инфляции на 2018 г. рассчитанный Министерством развития республики, составляет 7,0%. С 2011 г., средний уровень инфляции только повышался. В 2017 г. в рейтинге стран мира по уровню инфляции Турция занимала 19-ю позицию. Весной 2018 г. колумнист турецкого издания *Hürriyet* Эрдал Саглам обратил внимание, что «цены производителей колеблются на более высоком уровне, чем потребительские цены. А они являются основой будущего роста потребительских цен до тех пор, пока спрос будет значительным. Внутренний индекс цен производителей в феврале изменился на 2,68% по сравнению с предыдущим месяцем. Он вырос на 3,69% по сравнению с декабрем 2017 г. и 13,71% по сравнению с февралем 2017 г. Эти цифры указывают на потенциальный рост потребительских цен в ближайшем будущем» [8]. Центральным банком Турции 7 июня 2018 г. было принято решение повысить ключевую ставку с 16,5 до 17,75%. До этого ключевая ставка была повышена в мае 2018 г. в ходе экстренного заседания Центрального банка Турции. Такая мера была предпринята в целях сдерживания инфляции и стабилизации курса национальной валюты.

Курс лиры к доллару США снизился примерно на 20% с начала 2018 г. из-за беспокойства инвесторов по поводу «перегрева» турецкой экономики, роста дефицита счета текущих операций и высокой нарастающей инфляции. Кроме того, аналитики предупреждают, что зависимость компаний от иностранного финансирования делает их уязвимыми перед укреплением доллара и повышением процентных ставок в США. Внешний долг турецких компаний равен 295 млрд долл., и его становится все труднее обслуживать [9]. Следует обратить внимание на следующий факт: на фоне ухуд-

шающейся экономической ситуации с 2015 г. снижается размер входящих прямых иностранных инвестиций (ППИ) [9]. Для сравнения: в 2015 г. их объем составлял 18,0 млрд долл., а в 2017 г. — 10,9 млрд долл.

В целом приведенные сведения говорят о значительном росте экономических показателей Турции по сравнению с кризисами 2001 и 2008 гг., что позволяет аналитикам из Подсекретариата Казначейства и Института статистики Турции делать положительные прогнозы развития экономики до 2020 г. Прогнозы международных экспертов в конце 2017 г. также были оправданы в связи с ускорившимся экономическим ростом до 7,4%, который произошел благодаря предоставлению государственных гарантий и кредитованию бизнеса. С 2013 г. международное рейтинговое агентство *Standard & Poor's* стабильно оценивало кредитный рейтинг страны на уровне «BB+» и «BB».

В мае 2018 г. *Standard & Poor's* понизило кредитный рейтинг Турции с «BB» до уровня «BB–» в иностранной валюте и с «BB+» до «BB» в местной. В релизе агентства говорится, что прогноз стабильный. Однако нетрудно заметить негативные изменения, связанные с ростом инфляции, ослаблением турецкой лиры к доллару США, оттоком иностранного капитала. Имеющийся дефицит бюджета и рефинансирование приводят к увеличению внешнего долга Турции. По мнению Президента Турции Реджепа Эрдогана, снижение процентной ставки позволит уменьшить инфляцию. Такое заявление отпугивает инвесторов, особенно на фоне того, что Р. Эрдоган планирует уменьшить независимость Центрального банка Турции. Это также противоречит традиционной экономической теории, согласно которой сокращение денежной массы в условиях начинающегося «перегрева» экономики через установление высоких процентных ставок должно сдерживать инвестиционную и хозяйственную активность бизнеса.

Товарооборот между Россией и Турцией

Несмотря на возникающие разногласия по внешнеполитическим вопросам, одним из ключевых партнеров Турции в сфере экономики является Россия. Это вызвано как экономической выгодой и географическим положением, так и политическими факторами. На заседании Совета сотрудничества высшего уровня между Россией и Турцией 3 апреля 2018 г. В.В. Путин заявил, что по итогам 2017 г. товарооборот между двумя странами увеличился на внушительные 40%, до 22 млрд долл. [10].

Для оценки существующего товарооборота между Турцией и Россией следует обратиться к статистическим данным, формируемым государственными органами двух стран. По мнению автора, наиболее достоверными являются сведения Федеральной таможенной службы РФ (ФТС России) и Института статистики Турецкой Республики.

Согласно таможенной статистике ФТС России, по результатам торговли в 2017 г. экспорт Российской Федерации в Турецкую Республику составил почти 18,7 млрд долл., что превышает показатели 2016 г. на 5 млрд долл. Объемы импорта значительно ниже и составляют 3,4 млрд долл. Таким образом, товарооборот между Турцией и Россией имеет для последней положительное saldo.

Для обеспечения предметности приведенных цифр ниже помещена таблица, иллюстрирующая экспорт и импорт России во взаимоотношениях с Турцией по товарным группам. Обращаем внимание, что в правой части таблицы приведены данные *UN Comtrade Database*.

С первого взгляда кажется, что товарооборот диверсифицирован и затрагивает большой перечень товарных номенклатур внешнеэкономической деятельности. Однако следует обратить внимание на то, что в структуре экспорта России преобладает сырье, включая группы «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» и «Черные металлы». Только две названные группы составили в 2017 г. 77% всего экспорта нашей страны в Турцию. Впрочем, экспорт Турции выделяется другими товарными группами, в которых Россия имеет малую долю. Прежде всего это «Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь», разные предметы одежды, обувь и «Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности». Хотя здесь особо выделены только эти товарные группы, следует иметь в виду, что в приведенной таблице имеются и иные готовые товары, по которым экспорт Турции превосходит российский более чем на 50%. В причинах приведенных показателей лежат потребности государства в определенных товарах, а также экономическая целесообразность в импорте или экспорте.

Турция со своей стороны также ведет статистику внешней торговли, которая ниже сравнивается с российской статистикой. Так, институт статистики Турции сообщает, что в 2017 г. совокупный объем экспорта в Россию составил 2,7 млрд долл. При этом Россия занимает только 17-е место в списке государств, с которыми Турция имеет экспортные отношения, и, таким образом, имеет долю 1,7% во всем объеме экспорта Турции. Заметим, что указанная цифра отличается от цифры, приведенной ФТС России, на 0,6 млрд долл. Обратная ситуация наблюдается в импорте Турции. Тот же источник заявляет, что импорт России в Турцию равен 19,5 млрд долл., что делает Россию третьей по величине страной-импортером в Турции после Китая и Германии. Объем импорта России в общем объеме импорта иностранных государств в Турцию составляет 8,3%.

К сожалению, Институт статистики Турции не дает информацию об экспортно-импортных отношениях с конкретными странами, в том числе с Россией, по группам товаров. В связи с этим следует обратиться к данным сервиса *TradeMap*, в котором отражена информация *UN Comtrade Database*. Именно

Данные зеркальной статистики торговли России и Турции (ФТС России и ООН, тыс. долл.)

Код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)	ФТС России		UN Comtrade Database	
	Экспорт России в Турцию (тыс. долл.)	Импорт России из Турции (тыс. долл.)	Импорт Турции из России (тыс. долл.)	Экспорт Турции в Россию (тыс. долл.)
Всего:	18 697 807	3 387 976	19 513 833	2 735 484
в том числе:				
01 Живые животные	0	0	0	34
02 Мясо и пищевые мясные субпродукты	0	0	0	33
03 Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	37	49 386	119	45 949
04 Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	2	24 457	4	19 310
05 Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	1 127	0	1 344	0
06 Живые деревья и другие растения; луковичы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень	51	245	0	135
07 Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	191 373	55 893	34 809	40 077
08 Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	85	809 038	102	637 300
09 Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности	231	2 712	113	715
10 Злаки	796 786	816	790 724	326
11 Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	10 295	389	11 154	404

12 Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	123 342	45 619	233 549	18 226
13 Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	0	115	0	32
14 Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	1 336	1	0	180
15 Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	323 473	192	398 082	51
17 Сахар и кондитерские изделия из сахара	24 955	11 039	35 019	10 015
18 Какао и продукты из него	649	3 583	785	2 542
19 Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	599	3 290	413	3 800
20 Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	214	19 430	296	18 159
21 Разные пищевые продукты	9 424	8 180	12 350	10 539
22 Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	7 564	197	14 356	196
23 Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	222 985	360	292 349	536
24 Табак и промышленные заменители табака	18 556	25 774	17 432	18 123
25 Соль; сера; земля и камень; штукатурные материалы, извести и цемент	433	53 515	958	44 687

Продолжение таблицы

Код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)	ФТС России		UN Comtrade Database		
	Экспорт России в Турцию (тыс. долл.)	Импорт России из Турции (тыс. долл.)	Импорт Турции из России (тыс. долл.)	Экспорт Турции в Россию (тыс. долл.)	
26 Руды, шлак и зола	179 225	524	163 181	794	
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	10 974 161	7 898	11 448 525	68 114	
28 Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов	74 187	30 312	203 146	37 466	
29 Органические химические соединения	227 436	6 926	238 932	6 626	
30 Фармацевтическая продукция	837	44 451	1 974	8 199	
31 Удобрения	95 086	834	111 284	696	
32 Экстракты дубильные или красильные; танины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь	27 761	16 798	33 523	27 029	
33 Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства	1 997	30 030	3 118	28 077	
34 Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки или полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, «Зубоврачебный воск» и зубоврачебные составы на основе гипса	747	49 540	2 287	37 864	
35 Белковые вещества; модифицированные крахмалы; клеи; ферменты	62	4 025	7	5 892	

36 Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пирфорные сплавы; некоторые горючие вещества	0	0	15	0
37 Фото- и кинотовары	0	0	20	0
38 Прочие химические продукты	9 733	29 454	13 861	22 075
39 Пластмассы и изделия из них	94 890	152 309	113 998	113 994
40 Каучук, резина и изделия из них	91 812	60 629	81 521	39 566
41 Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	3 313	2 201	3 281	7 005
42 Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, сумки и аналогичные им товары; изделия из внутренних органов животных (кроме шелкоотделительных желез шелкопряда)	149	10 321	122	11 668
43 Натуральный и искусственный мех; изделия из него	36	35 924	3 203	31 412
44 Древесина и изделия из нее; древесный уголь	92 840	3 962	186 288	4 223
45 Пробка и изделия из нее	0	0	0	99
47 Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)	4 108	0	5 083	0
48 Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона	111 105	13 332	159 429	12 829
49 Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы	88	599	83	524

Продолжение таблицы

Код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)	ФТС России		UN Comtrade Database	
	Экспорт России в Турцию (тыс. долл.)	Импорт России из Турции (тыс. долл.)	Импорт Турции из России (тыс. долл.)	Экспорт Турции в Россию (тыс. долл.)
50 Шелк	0	0	0	6
51 Шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса	0	866	0	1 759
52 Хлопок	0	13 095	0	12 506
53 Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи	0	0	233	56
54 Химические нити; плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов	5 087	9 012	7 361	13 483
55 Химические волокна	4 967	21 301	4 410	19 972
56 Вата, войлок или фетр и нетканые материалы; специальная пряжа; бечевки, веревки, канаты и тросы и изделия из них	4 367	9 000	4 599	8 653
57 Ковры и прочие текстильные напольные покрытия	9	4 854	2	5 097
58 Специальные ткани; тафтинговые текстильные материалы; кружева; gobелены; отделочные материалы; вышивки	67	5 789	0	5 562
59 Текстильные материалы, пропитанные, с покрытием или дублированные; текстильные изделия технического назначения	90	5 723	34	5 877
60 Трикотажные полотна машинного или ручного вязания	317	11 206	87	29 051
61 Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания	586	145 860	31	79 319

62 Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания	876	142 964	99	82 014
63 Прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье	22	11 148	641	10 484
64 Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали	14	60 682	173	72 763
65 Головные уборы и их части	12	1 464	7	925
66 Зонты, солнцезащитные зонты, трости, тростички, хлысты, кнуты для верховой езды и их части	0	0	0	82
67 Обработанные перья и пух и изделия из перьев или пуха; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса	0	0	0	2
68 Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов	667	13 907	1 820	14 391
69 Керамические изделия	768	11 341	972	9 283
70 Стекло и изделия из него	32 625	9 657	37 028	8 423
71 Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты	4 555	769	77 234	34 594
72 Черные металлы	3 466 166	28 766	3 353 414	31 900
73 Изделия из черных металлов	282 840	103 107	26 633	77 503
74 Медь и изделия из нее	1 822	17 879	609 680	18 589
75 Никель и изделия из него	0	598	1 575	81

Окончание таблицы

Код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)	ФТС России		UN Comtrade Database	
	Экспорт России в Турцию (тыс. долл.)	Импорт России из Турции (тыс. долл.)	Импорт Турции из России (тыс. долл.)	Экспорт Турции в Россию (тыс. долл.)
76 Алюминий и изделия из него	836 789	20 482	562 541	13 423
78 Свинец и изделия из него	65 596	3	76 470	0
79 Цинк и изделия из него	0	155	38 615	36
81 Прочие недрагоценные металлы, металлокерамика; изделия из них	3	321	1 898	1 268
82 Инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов; их части из недрагоценных металлов	12 257	7 431	17 078	5 072
83 Прочие изделия из недрагоценных металлов	692	51 534	1 150	51 779
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	13 105	387 441	30 242	291 830
85 Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	14 925	145 642	20 256	144 051
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 электро-механическое) сигнальное оборудование всех видов	210	240	251	0
87 Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	5 429	353 942	9 729	236 098

88 Летательные аппараты, космические аппараты, и их части	0		0	120	42 998
89 Суда, лодки и плавучие конструкции	136 477		112 079	5 929	60
90 Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности	4 930		9 490	2 143	11 303
91 Часы всех видов и их части	0		0	0	659
92 Инструменты музыкальные; их части и принадлежности	0		0	1	36
93 Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	0		0	55	5 240
94 Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем или названием, или адресом и аналогичные изделия; сборные строительные конструкции	363		35 522	1 023	31 049
95 Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности	57		3 259	63	4 982
96 Разные готовые изделия	3 072		11 123	3 395	10 770
97 Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат	0		0	5	2
99 Товары, не указанные в других группах	0		0	1	6 933

этот сервис выбран потому, что он показывает совокупный объем экспорта и импорта Турции в размере 2 735 484 тыс. долл. и 19 513 833 тыс. долл. соответственно. Хотя эти показатели не идентичны информации Института статистики Турции, они наиболее близки к ней.

В приведенной таблице отчетливо видны расхождения по группам товаров. По некоторым товарным группам объем экспорта или импорта из выбранных двух источников может отличаться в несколько раз. Например, в статистике ФТС России не отражается группа 93 «Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности». Согласно информации *UN Comtrade Database*, объем экспорта Турции в Россию по этой группе составил 5 240 тыс. долл. против 55 тыс. долл. экспорта России в Турцию. Принимая во внимание военные конфликты в ближневосточном регионе, развитие военно-промышленного комплекса Турции не должно удивлять. Экспортерами турецкого оружия являются компании *Akkurt*, *TİSAŞ*, *MKEK*. Это не только гражданские охотничьи и помповые ружья, но и армейское вооружение. Кроме того, Турция активно развивает свою программу судостроительства кораблей военного назначения *MILGEM*. Среди производителей прочей военной техники следует упомянуть компании *Nurol Makina* и *Otokar*. Активизация Турции в развитии собственного военно-промышленного комплекса связана со стремлением снизить зависимость от иностранных экспортеров, в том числе стран НАТО, членом которого она является. После наступления турецких войск в сирийском Африне в начале 2018 г. депутаты Бундестага призвали власти Германии отказаться от плановой модернизации танков «Леопард» ВС Турции, а также ограничить военные поставки [11].

Показательным также является пример с товарной группой 91 «Часы всех видов и их части». Если ФТС России не показывает эту информацию, то, согласно *UN Comtrade Database*, экспорт часов из Турции в Россию в 2017 г. составил 659 тыс. долл.

Одна из причин указанного серьезного расхождения может заключаться в декларировании одних и тех же товаров по разным, но схожим кодам ТН ВЭД для обхода торговых ограничений. Вместе с тем это не отвечает на все вопросы, возникающие в связи с расхождениями, потому что при допущении, что таможенные органы проводят проверку содержимого груза, сложно исказить код ТН ВЭД на уровне двух знаков. Если причины такого расхождения все же связаны с противоправными действиями участников внешнеэкономической деятельности, этот факт должен привести к проведению расследования таможенными службами. Тем не менее структура товарооборота между Россией и Турцией в целом отражается верно. Россия входит в тройку крупных импортеров Турции в основном за счет сырья. Вместе с тем следует заметить, что даже если исключить из экспорта России товарные группы 27 (топливо) и 72 (черный металл), то Россия остается в двадцатке стран-импортеров Турции.

Соглашения между Российской Федерацией и Турецкой Республикой

Экономические отношения между Российской Федерацией и Турецкой Республикой складываются на основе двусторонних международных договоров и иных документов, как имеющих, так и не имеющих обязательную силу. В частности, к ним относятся:

Протокол между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики о сотрудничестве в нефтяной сфере от 6 августа 2009 г. (вступил в силу 11 января 2012 г.);

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики о культурном и научном сотрудничестве от 19 июля 1994 г. (вступило в силу 2 ноября 1994 г.);

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы от 9 сентября 1993 г. (вступило в силу 29 ноября 1994 г.);

Договор об основах отношений Российской Федерации и Турецкой Республики от 25 мая 1992 г. (вступил в силу 19 июля 1994 г.);

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики о создании Смешанной межправительственной российско-турецкой комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству от 14 мая 1992 г. (вступило в силу 26 октября 1992 г.);

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики по проекту газопровода «Турецкий поток» от 10 октября 2016 г. (вступило в силу 18 февраля 2017 г.);

Совместное заявление министра экономического развития Российской Федерации А.В. Улюкаева и министра экономики Турецкой Республики Н. Зейбекчи по продвижению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Российской Федерацией и Турецкой Республикой от 28 ноября 2014 г.;

Меморандум о взаимопонимании в сфере малого и среднего предпринимательства между Министерством экономического развития Российской Федерации и Государственной организацией по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства Турецкой Республики (КОСГЕБ) от 1 декабря 2014 г.;

Меморандум о взаимодействии Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Российская Федерация) и Министерства

сельского хозяйства и по делам деревень Турецкой Республики в области обеспечения качества и безопасности зерна и продуктов его переработки от 12 мая 2010 г.;

Соглашение между Правительством Турецкой Республики и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах от 16 сентября 1997 г. (вступило в силу 23 ноября 1997 г.).

Это далеко не полный список официальных документов, заключенных между Российской Федерацией и Турецкой Республикой, однако он показывает, насколько разносторонне развиваются отношения между двумя государствами. В то же время без установления подобных отношений не была бы возможной плодотворная взаимная торговля.

Согласно Меморандуму в области применения процедуры «упрощенный таможенный коридор» Россия и Турция договорились проводить работу по увеличению количества пунктов пропуска, применяющих процедуру упрощенного таможенного коридора (УТК). В настоящее время к ним относятся таможенные посты Внуковской, Брянской, Калужской, Курской, Смоленской, Северо-Осетинской, Минераловодской, Ростовской, Краснодарской и Новороссийской таможен. Ускорение таможенного оформления товаров в этих пунктах возможно благодаря предварительному информированию о ввозимых грузах, налаженному информационному обмену между Россией и Турцией и взаимному признанию обоими государствами результатов таможенного контроля.

Процедуры упрощенного таможенного коридора применяются участниками внешнеэкономической деятельности на добровольной основе, но в случае его применения это дает приоритет в пунктах пропуска и местах основного таможенного оформления по сравнению с турецкими и российскими компаниями, не принимающими участие в УТК.

В 2013 г. состоялось торжественное открытие железнодорожно-портовой линии Кавказ — Самсун, работавшей до этого в тестовом режиме на основе Соглашения об организации смешанного международного железнодорожно-паромного сообщения через порты Кавказ и Самсун от 12 мая 2010 г. Само Соглашение не устанавливает прямых правил, регламентирующих перевозки, однако оно стало базой для принятия Правил перевозок грузов, вагонов и контейнеров в смешанном международном железнодорожно-паромном сообщении через порты Кавказ и Самсун от 31 июля 2010 г. В соответствии с этими Правилами перестановка вагонов колеи 1520 мм на тележки колеи 1435 мм и обратно, а также перегрузка грузов производятся в порту Самсун. Кроме того, в Правилах оговариваются порядок и сроки предъявления груза к перевозке, предметы и грузы, не допускаемые к перевозке, порядок заключения договоров перевозки и оформления накладных, случаи отказа в приеме вагона с грузом принимающей стороной, ответственность перевозчика и т.д.

Важным фактором установления и развития торговых отношений двух стран также является определение и устранение барьеров. С этой целью в 2014 г. Министерство экономического развития РФ и Министерство экономики Турецкой Республики идентифицировали барьеры во взаимной торговле и договорились координировать взаимодействие министерств и ведомств, направленное на устранение барьеров. Сторонами были обозначены две сферы: транспортная и таможенная. Однако на фоне ухудшения отношений (после инцидента со сбитым российским самолетом) и введения взаимных санкций разрешения на двусторонние автомобильные перевозки были уменьшены в 4 раза: с 8 тыс. до 2 тыс. В 2017 г. этот барьер был преодолен за счет увеличения разрешений до 12 тыс., что соответствует уровню 2012 г. Среди прочих проблем российской стороной также указаны:

- ограничение на ввоз на территорию Турции топлива в штатных баках транспортных средств российских автоперевозчиков;
- приоритетный доступ турецких автоперевозчиков и автоперевозчиков третьих стран по отношению к российским при загрузке товарами, предназначенными для экспорта из Турецкой Республики в Российскую Федерацию, и др.

15–16 января 2018 г. в Санкт-Петербурге состоялись переговоры экспертов по рассмотрению проекта Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Турецкой Республики о международном автомобильном сообщении [12], поэтому в ближайшее время проблемы в транспортной сфере могут быть решены новым двусторонним соглашением.

В таможенной сфере турецкой стороной была заявлена проблема использования на российских таможенных постах разных индикативных цен на один и тот же товар, поступающий из Турции.

В отношении отдельных товаров Турцией введены следующие специальные меры:

- антидемпинговая пошлина в размере 0,5 долл. за 1 кг кабеля и стального троса с 14 июля 2016 г. по 14 июля 2021 г.;
- антидемпинговая пошлина в размере 8% в отношении прозрачного неармированного стекла производства ООО «Гардиан Стекло Ростов», ООО «Гардиан Стекло Рязань» и АО «Саратовстройстекло», а для остальных российских компаний — 10%;
- антидемпинговая пошлина в размере 5,28% в отношении крафтлайнера (бумага) производства АО «Группа «Илим», а для остальных российских компаний — 11,19%;
- защитная пошлина в размере от 3,75 до 3,25 долл. (в зависимости от года) за 1 кг обоев и аналогичных настенных покрытий.

Следует заметить, что, несмотря на обозначенные транспортные, таможенные и торговые барьеры, по состоянию на момент написания настоящей

статьи Турция и Россия не участвовали в торговых спорах друг к другу в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

В то же время, по нашему мнению, дальнейшее развитие экономических отношений между Россией и Турцией в рамках единой международной организации по типу Европейского экономического союза (ЕАЭС) невозможно. На протяжении длительного времени Турция намеревалась вступить в Европейский Союз; этот процесс идет по настоящее время. Хотя Президент Турецкой Республики Р. Эрдоган заявил в 2018 г., что вступление в Европейский Союз остается для страны стратегической целью, и для этой цели была проделана большая работа по демократизации общества, события, последовавшие после 2010 г. в ближневосточном регионе, свидетельствуют о развороте Турции от европейского Запада на мусульманский Восток. По этой же причине в ближайшем будущем Турция не станет перспективным направлением расширения ЕАЭС. Кроме того, приведение законодательства какой-либо страны в соответствие с положениями международной организации является длительным процессом. Например, в 2012 г. Центр ситуационного анализа Российской академии наук отмечал, что утверждена уже третья по счету программа по приведению турецкого законодательства в соответствие с законодательством ЕС [13].

Причиной частичного разворота исключительно от проевропейской политики может быть также объявленный бывшим министром иностранных дел Турции Ахмедом Давутоглу принцип внешней политики «ноль проблем с соседями». Напомним, что Ахмед Давутоглу является автором книги «Стратегическая глубина. Международное положение Турции», изданной в 2001 г. В ней излагается мысль о превращении Турции в мировую державу, в том числе снижение зависимости от Запада. Военные конфликты на Ближнем Востоке дают Турции возможность предстать перед арабскими странами прообразом современного государства, в котором сочетаются религиозное и демократичное общества.

Существует и иная причина, по которой Турция заинтересована в решении ближневосточного вопроса в свою пользу, и которая непосредственно связана с курдским вопросом. С давних времен Иракский Курдистан характеризовался как государство в государстве: в Курдистане свой президент, правительство, парламент. Е.М. Примаков задавался вопросом: не продвигается ли дело к созданию самостоятельного курдского государства? По словам бывшего президента Иракского Курдистана Масуда Барзани, задача курдов состоит в самоопределении, не выходя из Ирака [14]. Однако 25 сентября 2017 г. по результатам референдума Иракский Курдистан объявил о независимости. Для Турецкой Республики новообъявленное государство важно своим нефтеносным районом города Киркук. Как показала приведенная выше таблица торгового баланса, Турция зависима от импорта энергоносителей, и на Россию приходится существенная доля поставок нефти и нефтепродуктов. Поэтому Турецкая Республика заинтересована в реше-

нии курдского вопроса с перспективой установления соглашений о поставках нефти на приемлемых для обеих сторон условиях.

Исследовательская группа НИУ ВШЭ, выпустившая в 2018 г. спецвыпуск «Евразийской панорамы», посвященной анализу направлений евразийской интеграции, также не называет Турцию одним из перспективных направлений расширения ЕАЭС. В то же время между ЕАЭС и соседом Турции — Исламской Республикой Иран — заключено Временное соглашение о зоне свободной торговли, которое направлено на либерализацию торговли, снижение импортных таможенных пошлин во взаимной торговле [15].

Итак, между Россией и Турцией подписаны многочисленные соглашения, связанные как непосредственно с торговлей, так и с ускорением транспортировки и таможенного оформления товаров. Они, безусловно, способствуют развитию взаимных торговых отношений. Активно сотрудничая с Россией, Турция также не может не обращать внимания на проблемы с соседними государствами. Турция не считает, что альянс с западными международными организациями ограничивает ее в укреплении сотрудничества с Россией, Ираном или Китаем. По мнению Дюрана Бурханеттина, руководителя Фонда политических, экономических и социальных исследований (проправительственная организация в Турции), Турецкая Республика должна проводить сбалансированную политику между всеми государствами, так как политику Турции определяет не идеология, а национальные интересы [16].

По нашему мнению, вследствие переизбрания Р. Эрдогана Президентом Турции в торговой политике государства могут произойти изменения. Ранее существовавшее Министерство таможенной и торговой политики Турции объединилось с Министерством экономики и переименовано в Министерство торговли, которое с 9 июля 2018 г. возглавляет Рухсар Пекджан, известная тем, что долгое время занималась предпринимательской деятельностью в частном секторе. По случаю своего назначения на новый пост она заявила, что Турция должна приложить все усилия, чтобы сделать таможенные процедуры самыми правильными, самыми точными, самыми безошибочными и самыми быстрыми [17].

Заключение

В настоящее время в Турции налицо признаки нарастания экономического кризиса: курс турецкой лиры падает относительно доллара и евро, цены на товары повышаются, высокие темпы инфляции. На этом фоне происходит смена политической системы на президентскую республику и назначение нового состава правительства. Таким образом, Р. Эрдоган, став главой государства и правительства, приобрел безграничные полномочия. Заявления Президента Турецкой Республики о подчинении ему Центрального банка и намерение уменьшить процентную ставку для снижения уровня инфляции отпугивает иностранных инвесторов. С момента прихода к власти Партии справедливо-

сти и развития под предводительством Р. Эрдогана Турция уже дважды проходила через экономический кризис. Исходя из этого факта, следует предположить, что глава государства все же прислушается к мнению экономистов и примет правильное решение ради снижения роста цен и возврата иностранных инвестиций. Более того, в 2023 г. в Турции планируется торжество по случаю 100-летия становления Турецкой Республики, и к этому времени Правительство Турции должно решить свои экономические затруднения.

Несмотря на возникающие политические разногласия и непоследовательность проводимой внешней политики, Россия и Турция остаются друг для друга ключевыми партнерами в экономической сфере. С учетом недавних взаимных торговых ограничений товарооборот между двумя странами в 2017 г. достиг 22 млрд долл. Подтверждением этому являются многочисленные международные соглашения и протоколы, устанавливающие участникам внешнеэкономической деятельности льготный режим торговых взаимоотношений. Россия является для Турции основным поставщиком природного газа и входит в число поставщиков сырой нефти; в Турции реализуются крупные российские проекты, среди которых следует назвать строительство газопровода «Турецкий поток» и атомной электростанции «Аккую». В свою очередь, Турция поставляет в Россию средства наземного транспорта, предметы одежды, фрукты. Кроме того, немаловажным является признание Турецкой Республики как экспортера строительных услуг.

Хотя интеграция России и Турции в рамках организации, подобной ЕАЭС, невозможна по ряду причин, и Турция остается конкурентом России в странах Средней Азии, главная проблема экономических отношений России и Турции не связана с отсутствием взаимовыгодных основ для сотрудничества. Препятствия могут возникать вследствие необдуманных и преждевременных действий сторон, имеющих исключительно политический характер. Изложенные в настоящей статье факты позволяют сделать практический вывод, что при организации сотрудничества с турецкими компаниями необходимо проявлять интерес к внутри- и внешнеполитическим событиям в регионе, который в настоящее время характеризуется нестабильностью.

Источники

- [1] Официальный сайт Министерства иностранных дел РФ / Карта мира: Турция. URL: <<http://www.mid.ru/ru/maps/tr/-/category/10557>>.
- [2] Шелленберг В. Мемуары [Лабиринт]. Минск: Родиола-плюс, 1998. URL: <https://www.e-reading.club/chapter.php/65135/44/Shellenberg_-_Memuary_%5BLabirint%5D.html>.
- [3] Официальный сайт Министерства обороны РФ / Выступление начальника Главного оперативного управления Генштаба ВС РФ гене-

рал-лейтенанта Сергея Рудского по факту провокационных действий BBC Турции. 25.11.2015. URL: <https://function.mil.ru/news_page/world/more.htm?id=12066682@egNews>.

- [4] На пресс-конференции Владимира Путина беспокоила Турция // Коммерсантъ. 18.12.2015. URL: <<https://www.kommersant.ru/doc/2879507>>.
- [5] Hazine Müsteşarlığı / Türkiye ekonomisi. URL: <<https://m.hazine.gov.tr/File/Index?id=456b066c-2825-4481-8609-70c197313861>>.
- [6] Coğrafya Sitesi / Türkiye'nin Ekonomik Coğrafyası. URL: <<http://cografya.sitesi.web.tr/upload/kavram/10.pdf>>.
- [7] ВВП Турции вырос в 2017 году на 7,4% // Вести. Экономика. 29.03.2018. URL: <<http://www.vestifinance.ru/articles/99585>>.
- [8] Sağlam E. Şubat ayı enflasyonu ve faiz tartışması // Hürriyet. 06.03.2018. URL: <<http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/erdal-saglam/subat-ayi-enflasyonu-ve-faiz-tartismasi-40762149>>.
- [9] Невельский А. Президент Турции Эрдоган напугал инвесторов // Ведомости. 24.05.2018. URL: <<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/05/24/770653-erdogan-napugal-investorov>>.
- [10] Путин: Товарооборот между Россией и Турцией в \$22 млрд — не предел. 03.04.2018. URL: <<https://mir24.tv/news/16299182/putin-tovaroob-orot-mezhdu-rossiei-i-turciei-v-22-mlrd-ne-predel>>.
- [11] Ващенко В. Тревожный сигнал: смогут ли партнеры по НАТО оставить Турцию без оружия // Russia Today. 25.01.2018. URL: <<https://russian.rt.com/world/article/473928-turciya-germaniya-oruzhiye-zapret>>.
- [12] Официальный сайт Росавтотранс / Россия и Турция разработают новое соглашение о международном автомобильном сообщении. 16.01.2018. URL: <https://rosavtotransport.ru/ru/press/news/2018/01/16/news_991.html>.
- [13] Турция: новая роль в современном мире. М.: ЦСА РАН, 2012. С. 35.
- [14] Примаков Е.М. Россия в современном мире. Прошлое, настоящее, будущее. М.: Центрполиграф, 2018. С. 251.
- [15] Временное соглашение о зоне свободной торговли ЕАЭС — Иран / Ю.К. Кофнер [и др.] // Евразийская панорама. 2018. Июнь. № 3. С. 15.
- [16] Burnahettin D. Turkey's foreign policy shaped by interests, not ideology // Daily Sabah. 11.04.2018. URL: <<https://www.dailysabah.com/columns/>>

duran-burhanettin/2018/04/11/turkeys-foreign-policy-shaped-by-interests-not-ideology>.

- [17] Официальный сайт Министерства торговли Турецкой Республики / Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, görevi Tüfenkci'den devraldı. 11.07.2018. URL: <<https://www.gtb.gov.tr/haberler/ticaret-bakani-ruhsar-pekcan-gor-evi-tufenkciden-devraldi>>.

Petrov O.¹

Russian-Turkish Economic Relations at the Present Stage of Development

In this article, the author raises the urgent problems of Turkey's economic situation and Russian-Turkish trade relations. The aim of the work is to identify the positive and negative factors affecting trade relations between the two countries. The study is to answer the following questions: how the trade relations between Russia and Turkey are developing? What risks will Russian entrepreneurs face while cooperating with Turkish companies? Is Turkey likely to join the Eurasian Economic Union in the long term?

Key words: *Turkey; Russia; trade; export-import relations; Russian-Turkish relations; economic risks.*

Статья поступила в редакцию 25 июля 2018 г.

¹ Petrov Oleg — deputy executive director, Association of assistance to participants in foreign trade activities. E-mail: <pov@rusta.ru>.

Практика применения антидемпинговых и компенсационных мер в ЕС в контексте правил ВТО

(Окончание. Начало см. в № 2/14 за 2018 г.)

Рассмотрены особенности применения антидемпинговых и компенсационных мер в ЕС, в том числе правовая основа и институциональные особенности применения указанных мер, практика их оспаривания в судебной системе ЕС и в рамках разрешения системы споров ВТО. Споры ВТО исследованы с точки зрения процедурных аспектов проведения антидемпинговых и компенсационных расследований, а также содержательных аспектов практики установления нормальной стоимости, экспортной цены, установления ущерба и причинно-следственной связи. Наиболее спорные аспекты практики Евросоюза рассмотрены в текущих и будущих спорах ВТО с учетом изменений базового антидемпингового регламента в части установления «значительных искажений» на рынке экспортирующей страны. Проанализировано влияние правоприменительной практики ВТО на право и практику Европейского Союза, а также перспективы оспаривания права и практики ЕС в рамках системы разрешения споров ВТО.

Ключевые слова: Антидемпинговое соглашение, антидемпинговые меры, меры торговой защиты, компенсационные меры, корректировки издержек, торговые споры.

¹ Хетагурова Зарина Хетаговна — консультант отдела методологии Департамента защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии, магистр юриспруденции Европейского учебного института при Московском государственном институте международных отношений (Университете) МИД России. E-mail: <zkhetaгурова@yandex.ru>.

3. Перспективы оспаривания права и практики Европейского Союза в рамках системы разрешения споров ВТО

Некоторая практика Европейского Союза, в том числе в контексте последних изменений базового антидемпингового регламента, является спорной и потенциально может быть признана неправомерной с точки зрения правил ВТО.

Единственный спор против ЕС по вопросам применения антидемпинговых мер, в настоящее время рассматриваемый в рамках ВТО (по состоянию на конец августа), связан с методологией сопоставления цен и затрагивает правила определения нормальной стоимости в базовом антидемпинговом Регламенте (ЕС — *Методологии сопоставления цен*). Данный спор был инициирован Китаем в связи с истечением срока действия параграфа 15(a)(ii) Протокола о присоединении Китайской Народной Республики к ВТО. Данный параграф однозначно позволял органу, проводящему расследование, использовать методологию, которая не основывается на строгом сопоставлении с ценами и издержками в Китае. Возможные последствия истечения срока действия параграфа 15(a)(ii) указанного Протокола вызывают множество дебатов и противоречащих толкований¹. Однако данный спор значим не только для Китая, но и для других членов ВТО. По его итогам могут быть разъяснены положения второго дополнительного положения к ст. VI:1, ст. VI:1 и VI:2 ГАТТ-94, ст. 2 Антидемпингового соглашения. Толкования могут коснуться общих правил ВТО и того, позволяют ли эти правила не использовать реальные данные о ценах и издержках в связи с определенными характеристиками рынка экспортирующей страны, которые могут влиять на сопоставимость цен и издержек при расчете нормальной стоимости. Китай в своей аргументации указывает на то, что второе дополнительное положение к статье VI:1 ГАТТ-94 является единственным исключением в праве ВТО, позволяющим отходить от строгого сопоставления с ценами и издержками на рынке экспортирующей страны. Соответственно, по мнению Китая, использование «суррогатных данных» при расчете нормальной стоимости допускается исключительно при соблюдении условий, описанных во втором дополнительном положении (монополия на торговлю и фиксирование всех цен государством). США, напротив, считают, что истечение срока действия отдельных положений Протокола о присоединении Китайской Народной Республики к ВТО не означает, что у членов организации отсутствует возможность отклонять данные о «нерыночных» ценах и издержках для расчета демпинговой маржи. По мнению США, возможность отклонять данные о ценах или издержках, не сформировавшихся в рыночных условиях, исходит из ст. VI ГАТТ 1994 [61]. Евросоюз отмечает,

¹ См. например, специальный выпуск журнала «Global Trade and Customs Journal» (2014. Vol. 9. Iss. 4. Special Focus Issue: China's Market Economy Status after 2016).

что Китай ошибочно противопоставляет специальные правила, содержащиеся названном в Протоколе, и общие правила ВТО [62]. Австралия считает, что второе дополнительное положение не является исключением из ст. VI:1, а раскрывает определения этой статьи [63].

Помимо содержательного аспекта, ЕС отмечает процедурную несостоятельность запроса Китая на учреждение третейской группы. В качестве оспариваемой меры Китай определил ст. 2(1)–2(7) Регламента (ЕС) 2016/1036 Европейского парламента и Совета от 8 июня 2016 г. о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами Евросоюза. По мнению ЕС, в связи с изменениями базового антидемпингового Регламента, принятыми в декабре 2017 г., оспариваемая Китаем мера больше не действует, а третейская группа не может рассматривать новые положения базового антидемпингового Регламента [64]. В то же время в некоторых текущих расследованиях в отношении китайских производителей (например, в отношении электрических велосипедов из Поднебесной), инициированных до вступления в силу изменений в декабре 2017 г., на практике по-прежнему действуют положения базового антидемпингового Регламента о критериях «нерыночности» и необходимости доказательства «рыночного статуса» [65].

Новая практика Европейской комиссии не будет основана на априори «нерыночности» Китая и необходимости доказывать обратное китайским производителям. Соответственно, аспекты, в настоящее время попавшие в рассмотрение третейской группы, являются неполной картиной текущей системы применения антидемпинговых мер в ЕС, которая дополнилась горизонтальными правилами об определении нормальной стоимости при наличии «существенных искажений» в экономике экспортирующей страны. Однако результаты спора, по-видимому, внесут вклад в правоприменительную практику ВТО и могут разъяснить охват второго дополнительного положения к ст. VI:1 ГАТТ-94, соотношение общих правил и возможность использовать суррогатные данные при расчете нормальной стоимости, что также будет актуально при потенциальном оспаривании новых правил ЕС, вступивших в силу в декабре 2017 г.

Спор между Российской Федерацией и Европейским Союзом по холоднокатаному прокату был инициирован 27 января 2017 г. и находится на стадии консультаций. Запрос Российской Федерации на проведение консультаций достаточно обширен и касается практически всех элементов антидемпинговой меры ЕС. Основной оспариваемый вопрос относится к проведению Европейской комиссией проверочного визита и применению фактов, которые имеются в распоряжении органа, проводящего расследование. Так, Европейская комиссия признала некоторых производителей Российской Федерации не сотрудничающими с органом, проводящим расследование. Следует отметить, что в расследовании в отношении импорта холоднокатаного проката Европейская комиссия впервые приняла решение о введении антидемпинговых пошлин на ретроактивной основе [66]. В практике чле-

нов ВТО ретроактивное применение меры в понимании ст. 10.6 Антидемпингового соглашения применяется крайне редко. Правомерность ретроактивного применения антидемпинговой меры также включена в запрос на проведение консультаций. Если Россия примет дальнейшие шаги в рамках спора и направит запрос на учреждение третейской группы, в результате рассмотрения дела можно ожидать появления первого толкования третейской группы по вопросу ретроактивного применения антидемпинговых мер в понимании статьи 10.6 Антидемпингового соглашения. Ранее этот вопрос не рассматривался третейскими группами и Апелляционным органом ВТО.

Однако в споре, инициированном Российской Федерацией, *ЕС — Методологии корректировок издержек* до сих пор не сформирована третейская группа. В данном споре оспаривается системная практика Европейской комиссии, схожая с практикой, рассмотренной в делах *ЕС — Биодизель (Аргентина)*, *ЕС — Биодизель (Индонезия)*. Толкования Апелляционного органа о корректировках издержек были также подтверждены в деле *Украина — Нитрат аммония*. Доклад третейской группы по этому делу в настоящее время находится на стадии апелляции со стороны Украины [67].

Потенциальные сложности признания корректировок издержек неправомерными с точки зрения правил ВТО связаны с тем, что Апелляционный орган в деле *ЕС — Биодизель (Аргентина)* сделал оговорку о возможности использования данных об издержках вне страны происхождения, отметив, что такие данные должны быть скорректированы и приспособлены для отражения издержек в *стране происхождения*. Однако сложно представить ситуацию, в которой орган, проводящий расследование, будет использовать суррогатные данные для «исправления» выявленных искажений, например, на рынке сырья, а затем будет пытаться адаптировать суррогатные данные для того, чтобы прийти обратно к искаженным данным на внутреннем рынке экспортирующей страны. В качестве одного из признаков нарушения третейские группы и Апелляционный орган указали на отсутствие адекватных объяснений о том, как «суррогатные» данные были скорректированы для отражения данных в стране происхождения [68, para. 7.99; 69, para. 6.81]. Означает ли это, что теоретически возможно использовать суррогатные данные и доказать их применимость? Каким образом суррогатные данные можно адаптировать? С точки зрения практики вопрос остается неясным. Однако до настоящего момента ни Европейский Союз, ни Украина не смогли отстоять претензию о неправомерности корректировок издержек в антидемпинговых расследованиях, поскольку корректировки осуществлялись с целью отхода от реальных данных в стране происхождения, признанных не отражающими в разумной степени издержки в отчетности компаний.

Другой вопрос толкования касается охвата положений ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения и значимости термина «как правило» (*normally*). В деле *ЕС — Биодизель (Аргентина)* Апелляционный орган не касался во-

проса о том, означает ли использование слова *normally* в указанной статье существование других оснований для отклонения данных об издержках, содержащихся в отчетности компании. Третьей группой в деле *Украина — Нитрат аммония* также обошла этот вопрос и рассматривала спор с точки зрения второго условия ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения. Аргументы Украины, основанные на слове *normally*, были расценены как попытка оправдаться *post facto* [68, para. 7.80].

Изменения базового антидемпингового Регламента ЕС, скорее всего, также станут предметом торговых споров. Новая методика установления нормальной стоимости уже вызывает неодобрение со стороны членов ВТО, в частности России и государств — членов Совета арабских государств Персидского залива, а также Казахстана, Египта, Колумбии, Китая. Названные члены ВТО уже в 2017 г. в ходе октябрьского заседания Комитета по антидемпинговым практикам ВТО высказывались о предлагаемых изменениях как нарушающих правила организации и предостерегали ЕС от действий, противоречащих правилам ВТО. Однако Евросоюз отказывался от публичных комментариев, поскольку изменения на тот момент еще не вступили в силу [70]. Россия указывала на несоответствия изменений базового антидемпингового Регламента ст. 2.2 и 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения и отсутствие правовых оснований в Антидемпинговом соглашении для заключений о «значительных искажениях» на рынке экспортирующей страны [71].

На заседании Комитета по антидемпинговым практикам ВТО 25 апреля 2018 г. изменения ЕС стали предметом обсуждения и рассмотрения в рамках регулярной процедуры рассмотрения нотификаций об изменении законодательства членов ВТО. Россия, Мексика и Саудовская Аравия направили письменные вопросы о содержании последней нотификации ЕС об изменениях базового антидемпингового Регламента. Ответы на указанные вопросы ожидаются к следующему заседанию Комитета по антидемпинговым практикам, который запланирован на октябрь 2018 г.

В целом многие эксперты придерживаются мнения о том, что применение новой методики установления нормальной стоимости будет противоречить правилам ВТО [72]. В частности, ст. 2.2 Антидемпингового соглашения позволяет прибегнуть к конструированию нормальной стоимости только в трех случаях:

- при отсутствии продаж в обычном ходе торговли;
- низком уровне продаж;
- наличии «особой рыночной ситуации».

К тому же установление издержек, связанных с производством, регулируется ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения, в которой закреплено, что данные об издержках могут быть не использованы только в случае, если данные в отчетности не отражают разумным образом издержки, свя-

занные с производством и продажей товара, а также если отчетность не соответствует общепринятым принципам бухгалтерского учета. Правоприменительная практика ВТО свидетельствует о том, что если издержки достоверно отражены в отчетности, орган, проводящий расследование, не может отклонить эти данные на основе того, что, с его точки зрения, такие данные не отражают разумным способом издержки ввиду мер государственного регулирования.

По состоянию на конец августа 2018 г. Европейская комиссия инициировала несколько расследований, в которых может использоваться новая методология определения нормальной стоимости. Так, 24 мая 2018 г. было инициировано антидемпинговое расследование в отношении горячекатаного листового проката из Китая. Производители ЕС впервые сослались на доклад Европейской комиссии о существенных искажениях в экономике Китая для целей защитных расследований. В уведомлении о начале расследования также подробно расписана процедура сбора информации и возможности для заинтересованных лиц защитить свои интересы [73].

13 августа 2018 г. Европейская комиссия начала антидемпинговое расследование в отношении карбамидо-аммиачной смеси из России, США, а также из Тринидада и Тобаго. В отношении России производители ЕС заявили о наличии искажений на российском рынке сырья вследствие двойного ценообразования природного газа (*raw material distortions*). Поскольку, по мнению заявителей, сырье, на рынке которого есть искажения в форме двойного ценообразования, составляет более 17% в себестоимости товара, Европейская комиссия в ходе расследования будет рассматривать вопрос о неиспользовании правила меньшей пошлины в соответствии со ст. 7(2a) базового антидемпингового Регламента [74]. Возможно, в случае установления искажений на рынке сырья Европейская комиссия сможет использовать свое заключение для вывода о наличии «существенных искажений» (*significant distortions*), что позволит применить корректировку издержек на природный газ и повысить уровень демпинговой маржи и антидемпинговой пошлины.

Потенциальным делом, результаты которого могут сказаться на практике Европейской комиссии, является дело *Австралия — Бумага А4*. В антидемпинговом расследовании Австралии особая рыночная ситуация на рынке офисной бумаги А4 в Индонезии была установлена на основе наличия факторов государственного вмешательства на рынке сырья (древесной целлюлозы, лесозаготовок). Среди факторов, оказавших влияние на заключение Австралии о наличии «особой рыночной ситуации», можно выделить предоставление государством земельных участков для плантаций и запрет на экспорт определенных видов древесины. Выводы о возможных границах в установлении «особой рыночной ситуации» и, как следствие, о конструировании нормальной стоимости на основе «неискаженных» особой рыночной ситуацией данных могут системно повлиять и на практику ЕС.

Заключение

Споры в рамках системы разрешения споров ВТО против ЕС касаются не только специфических нарушений, допущенных в конкретных расследованиях, но в целом практики и используемой методологии. Выявленные нарушения заставляют Европейскую комиссию пересматривать практику и подходы при проведении антидемпинговых и компенсационных расследований.

По итогам торговых споров, инициированных против ЕС, оспоренные антидемпинговые меры прекращали действие либо по результатам специальных пересмотров в связи с необходимостью привести меру в соответствие, либо в связи с истечением срока действия меры. Некоторые из антидемпинговых мер истекли еще в момент рассмотрения третейской группой, из чего можно сделать вывод о том, что истца больше интересовал системный вопрос, а не вопрос доступа на рынок. Длительность торговых споров по Антидемпинговому соглашению с участием ЕС в качестве ответчика составляет от двух до пяти лет.

Наибольшее системное влияние на практику ЕС оказали заключения третейских групп и Апелляционного органа по вопросам определения отрасли экономики, методологии обнуления, обращения с конфиденциальной информацией, определения общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли при конструировании нормальной стоимости. С точки зрения влияния на базовый антидемпинговый Регламент были внесены изменения в ст. 9.5 данного Регламента, касающуюся введения индивидуальных антидемпинговых пошлин. Потенциальное влияние окажут процедурные требования о раскрытии информации по результатам проверочных визитов.

Споры, в которых ЕС выступал в качестве ответчика, также поднимают вопросы, остающиеся неясными и нуждающимися в дальнейшем разъяснении, например, вопросы:

- определения «фрагментированных отраслей» в контексте определения отрасли экономики;
- дополнительного обоснования конфиденциальной информации, являющейся конфиденциальной по природе;
- содержания и оформления результатов «объективной оценки» органом, проводящим расследование, такого обоснования.

Наиболее значимые изменения могут быть результатом спора с Китаем о методологии сопоставления цен и спора с Россией о методологии корректировок издержек. Однако с большой долей вероятности такие изменения не повлияют на размер антидемпинговых пошлин, поскольку методики ЕС будут заменены на методики установления искаженных цен на рынке экспортирующей страны. Для экспортеров еще больше осложняется ситуация в связи с изменениями подхода к расчету маржи ущерба, который также будет учитывать наличие искажений на рынке экспортирующей страны.

Правоприменительная практика ВТО в части компенсационных расследований и применения компенсационных мер достаточно ограничена с точки зрения влияния на практику Европейской комиссии. Однако споры по антидемпинговым мерам в некоторых процедурных аспектах влияют и на практику проведения компенсационных расследований.

Таким образом, некоторые выводы третейских групп и Апелляционного органа применимы в конкретных обстоятельствах отдельных расследований. В то же время часть выводов внесла системные изменения в практику и право ЕС.

Перспективы оспаривания новой методологии установления нормальной стоимости зависят от ее применения Европейской комиссией на практике. Существующая правоприменительная практика ВТО свидетельствует о невозможности использования суррогатных данных по ценам или издержкам для корректирования «искажений» на внутреннем рынке экспортирующей страны. Иными словами, цены и издержки должны отражать ситуацию в *стране происхождения*. Выбор суррогатных данных с целью отхода от реальных данных в стране происхождения из-за мер государственного регулирования был признан не соответствующим праву ВТО.

Источники

- [61] Third Party Written Submission of the United States of America. *European Union — Measures Related to Price Comparison Methodologies*. 2017. 21 Nov.
- [62] First Written Submission by the European Union. *European Union — Measures Related to Price Comparison Methodologies*. 14 November 2017.
- [63] Third Party Written Submission of Australia. *European Union — Measures Related to Price Comparison Methodologies*. 2017. 21 Nov.
- [64] First Opening Oral Statement by the European Union. *European Union — Measures Related to Price Comparison Methodologies*. 2017. 6 Dec.
- [65] Commission Implementing Regulation (EU) 2018/1012 of 17 July 2018 imposing a provisional anti-dumping duty on imports of electric bicycles originating in the People's Republic of China and amending Implementing Regulation (EU) 2018/671 // Official Journal of the European Union. 2018. 18 July.
- [66] Commission Implementing Regulation (EU) 2016/1329 of 29 July 2016 levying the definitive anti-dumping duty on the registered imports of certain cold-rolled flat steel products originating in the People's Republic of China and the Russian Federation // Official Journal of the European Union, L 210. 2016. 4 Aug.

- [67] Notification of an Appeal by Ukraine under Article 16.4 and Article 17 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU), and under Rule 20(1) of the Working Procedures for Appellate Review. WT/DS493/6. 2018. 27 Aug.
- [68] Panel Report, *Ukraine — Anti-Dumping Measures on Ammonium Nitrate*, WT/DS493/R and Add.1, circulated to WTO Members 20 July 2018.
- [69] Appellate Body Report, *European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Argentina*, WT/DS473/AB/R and Add.1, adopted 26 October 2016, DSR 2016:VI. P. 2871.
- [70] WTO News Item, *Anti-Dumping, Members exchange views, concerns on recent anti-dumping actions*, 2017. 25 Oct.
- [71] Minutes of the Regular Meeting held on 25 October 2017, Committee on Anti-Dumping Practices, G/ADP/M/53. Minutes of the Regular Meeting held on 27 April 2017, Committee on Anti-Dumping Practices, G/ADP/M/52.
- [72] Edwin Vermulst (VVGB Advocaten/Avocats). The birth of a monstrosity: The EU's "significant distortions" proposal. Regulating for Globalization. Trade, Labor and the EU Law Perspectives. URL: <<http://regulatingforglobalization.com/2017/11/27/birth-monstrosity-eus-significant-distortions-proposal/>>.
- [73] Notice of initiation of an anti-dumping proceeding concerning imports of hot-rolled steel sheet piles originating in the People's Republic of China (2018/C 177/05) // Official Journal of the European Union. 2018. 24 May.
- [74] Notice of initiation of an anti-dumping proceeding concerning imports of mixtures of urea and ammonium nitrate originating in Russia, Trinidad and Tobago and the United States of America (2018/C 284/08) // Official Journal of the European Union. 2018. 13 Aug.

Hetagurova Z.¹

EU's Anti-Dumping and Countervailing Measures and the WTO jurisprudence

This paper addresses issues of application of anti-dumping and countervailing measures in the EU, including legal basis and decision-making, litigation in the EU court and the WTO dispute settlement system. WTO disputes are analysed in terms of procedural and substantive aspects concerning determination of the normal value, export price, injury and causal link. The paper addresses the most controversial EU's practices in the context of ongoing and future WTO disputes taking into account the recent amendments of the basic anti-dumping regulation with respect to findings of "significant distortions" in the exporting country. The paper considers the impact of the WTO jurisprudence on the EU law and practice and opportunities for litigation in the WTO dispute settlement system.

Keywords: *anti-dumping measures; cost adjustment methodologies; countervailing measures; trade defence instruments; WTO Anti-Dumping Agreement; WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures; WTO dispute settlement.*

Статья поступила в редакцию 1 июня 2018 г.

¹ Khetagurova Zarina — consultant methodology section of Department for Internal Market Defense of Eurasian Economic Commission, Master of Law "European Studies Institute (ESI)" of MGIMO University. E-mail: <zkhetagurova@yandex.ru>.

Особенности становления и развития международных стратегических альянсов

Описаны аспекты формирования стратегического альянса, который рассматривается как фактор инновационного развития национальных производств, дана характеристика особенностей становления и развития международных стратегических альянсов на современном этапе. Большое внимание уделено формированию стратегических альянсов отечественных компаний с компаниями стран Ближнего Востока в условиях действия экономических санкций в отношении России.

Ключевые слова: стратегический альянс, санкции, ограничительные меры, международный бизнес, мировая экономика.

Введение

На сегодняшний день стратегические альянсы (СА) получили широкое распространение среди развитых стран. Развивающиеся государства, перенимая наиболее перспективные формы межфирменного сотрудничества для создания собственной конкурентоспособной бизнес-среды, все чаще прибегают к формированию стратегических альянсов для обмена потенциалом и накопленным опытом. Стратегические союзы компаний являются перспективной формой межфирменной кооперации, построенной на обмене, совместном использовании и развитии производств за счет кратковременного по отношению к жизненному циклу фирмы объединения ресурсов компаний. Формирование стратегических альянсов с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления российских производственных мощностей. Международный бизнес в форме стратегического альянса является не только инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества

¹ Паламаренко Евгений Викторович — аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Департамент мировой экономики и мировых финансов. E-mail: <palamarenko.2012@mail.ru>.

его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе стратегического альянса может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.

Сущность и границы стратегических альянсов

На современном этапе развития мировой экономики среди экономистов-международников и представителей компаний — участниц международного бизнеса нет унифицированного понимания сущности и границ СА. Формы СА могут начинаться с наименьшего взаимодействия в рамках объединения административных, производственных или финансовых мощностей до более интегрированных объединений, группировок, с привлечением значительных ресурсов компаний, завершающихся слиянием и поглощением.

Международные СА, как и внутригосударственные альянсы, могут быть облечены в разные формы хозяйствования. Наиболее распространенными принято считать альянсы в виде совместных предприятий, когда двумя компаниями или группой компаний формируется новое предприятие. Собственно СА представляет собой межфирменное взаимодействие в разных областях деятельности, не предполагающее создания нового юридического лица.

Д. Дубровский рассматривает СА двух видов: как ассоциацию или бизнес-альянс без права собственности и в форме правового (акционерного) альянса [1, р. 1389]. Если первая форма представляет собой некоторое объединение усилий компаний ради достижения поставленных целей, то вторая форма может предполагать объединение собственности, капиталов, совместного финансирования, эмиссии акций. Последняя форма альянса, когда напрямую задействованы финансовые механизмы, может вызывать изменение статуса компании.

Считается, что совместные предприятия отличаются от совместного производства, лицензирования и франчайзинга в первую очередь тем, что трансграничный альянс предполагает объединение капиталов для создания юридически новой организации, в той или иной степени принадлежащей ее родительским компаниям. Но несмотря на это важное различие, обе формы участия — в акционерном капитале и другие формы трансграничных соглашений о сотрудничестве — обычно называются «международными альянсами» [2, р. 163].

По мнению А.М. Зобова, СА по масштабу межфирменной интеграции подразделяются на следующие виды:

- кооперационные, призванные наладить поставки основных ресурсов и обеспечить долговременный характер партнерства;

- проектные, способные реализовать перспективный проект, обеспечить выход на новые рынки сбыта или оказывать противодействие конкурентам;
- холдинговые, предполагающие объединение основных ресурсов компании ради достижения эффекта масштаба [3, с. 51–53].

Очертание границ и форм международного СА, какое бы определение ни предлагали эксперты, не может считаться всегда однозначным [4, р. 511]. СА предполагает различные формы союзов и соглашений о добровольном сотрудничестве ради максимизации результатов экономической деятельности сторон альянса. Последнее не исключает возможности альтруистического отношения к формированию альянса с целью выполнения социальных или политических задач, за которыми может скрываться та же экономическая основа. Письменная или устная фиксация достигнутых соглашений не является преимущественной, хотя может предоставлять как преимущества, так и трудности.

Взаимодействие компаний в рамках альянса не всегда предается гласности. Стороны ради сохранения конфиденциальности могут не раскрывать информацию о достигнутых соглашениях с конкурентами и другими участниками рынка. Сохранение данных о структуре и других аспектах альянса может являться важной составляющей его успешного развития.

Многие субъекты экономической деятельности, создавая СА, воздерживаются от раскрытия информации о нем. Отказ от предоставления публичной информации о формировании альянса может быть связан со многими причинами. По своей природе международный бизнес антагонистичен любым формам политической ангажированности. Включение в международные производственные процессы в формате СА в некоторых регионах мира тесно связано с необходимостью проявления политической лояльности и преодоления ограничения ведения бизнеса, когда экономическим агентам приходится считаться и даже согласовывать любую свою экономическую активность. В связи с этим сокрытие компаниями информации о сотрудничестве часто оправдано. Кроме того, политика неразглашения сведений о новациях способна исключить риск утраты технологических секретов производства.

В настоящей статье под СА подразумеваются союзы компаний, целенаправленные отношения между двумя и больше независимыми фирмами, построенные на потенциале обмена, совместного использования или совместного развития возможностей для достижения взаимно заданных целей и индивидуальных стремлений фирм. Сотрудничество в рамках альянса не всегда предполагает стратегическую его направленность. Согласно некоторым определениям, считать альянс стратегическим можно только «в случае существенного влияния отношений с внешним партнером на развитие предприятия, возможностей привлечения потребителей и защиты от негативного воздействия отраслевой конкуренции» [5, с. 145].

Развитие международной кооперации, интенсификация межфирменного взаимодействия и возрастание уровня интернационализации производств говорит о том, что все больше предприятий осознают преимущества международного разделения труда. Стратегическое партнерство в форме СА может содействовать как усилению межфирменной и межстрановой кооперации, так и включению национальных компаний в создание глобальных цепочек добавленной стоимости [6, р. 436]. Нарастание роли последних положительно отражается на интегрированности экономик в глобальные процессы, создает сеть экономических переплетений между странами, усиливает глобальную зависимость, отчасти гарантирует финансовое благополучие и точность экономических прогнозов как минимум на время действия контрактов о деятельности компаний в рамках глобальных экономических цепочек добавленной стоимости.

В то же время ликвидация национальных производств и переориентация экономики исключительно на обслуживание глобальных цепочек стоимости несет риск для государства и создает дилемму выбора экономического пути: относительно открытая экономика, действующая в большей мере самостоятельно, или открытая экономика, сильно зависимая от глобальных трендов.

Заклучение СА в их классическом понимании преследует цели повышения капитализации бизнеса, увеличения прибыли и достижения других положительных экономических эффектов. В процессе функционирования СА неэкономические цели не всегда изначально видны, которые не могут быть оценены при первоначальном рассмотрении. Эффекты от аффилирования компаний могут оказывать существенное влияние на развитие альянса и экономическое положение его участников, даже если их сложно оценить в денежном выражении. Получение результата от объединения усилий членов альянса возможно во многих видах деятельности, например улучшение имиджа, увеличение влияния на потребителей, рынки, правительства, а также долгосрочные эффекты в виде социальных и политических преимуществ. Снижение транзакционных издержек не всегда может учитываться при формировании альянса, но, как правило, всегда является неожиданным преимуществом партнерства.

Усилия по налаживанию стратегического партнерства между компаниями во многом направлены на формирование кооперационных цепочек производственного процесса, получающих выражение в создании межфирменных СА [7, с. 24], которые, в свою очередь, ведут к выходу компаний на международные рынки. Создание альянсов может сопровождаться сотрудничеством компаний на уровне региона, юрисдикции или международного (трансграничного) партнерства, представляющего собой сложный по своей форме вид кооперационного союза. Особенно интересны международные СА, которые превосходят по степени административной включенности региональные или внутриюрисдикционные союзы.

Межфирменные альянсы — важное маркетинговое явление в процессе развития предприятий, бизнеса и экономики в целом. Партнерские отношения призваны улучшить конкурентную позицию каждой стороны альянса. Совместная деятельность содействует трем основным факторам, способным развивать ключевые для каждой из сторон направления совершенствования своего положения на рынке: повышение экономической эффективности компании, повышение ее имиджа, обучение в рамках двустороннего или многостороннего сотрудничества.

Стратегическое сотрудничество — это возможность усилить позиции на рынке, но такая же возможность есть и у партнеров-конкурентов. Важно понимать, что, если альянс является потенциальным источником высокой производительности, то одновременно это может быть серьезным недостатком. Прекращение действия альянса и снижение производительности свидетельствует о высокой зависимости от партнеров по альянсу, что ведет к потере суверенитета компаний и несет риски более агрессивных действий партнеров, направленных на поглощение компаний.

СА не упраздняет конкуренцию, но сосуществует с ней и не снижает градус конкуренции внутри альянса [8, р. 3–4]. Компании могут объединить усилия ради достижения краткосрочных целей или договориться о длительном сотрудничестве, но это не означает, что присутствие конкурентов на рынке желательно, даже если в качестве единственного конкурента выступает фирма — партнер альянса.

Участники СА способны вступать в острую конкурентную борьбу и преследовать личные интересы, нарушая при этом взятые на себя обязательства. СА не может олицетворять собой форму постоянно действующих союзов, защищенных от распада. Они создаются на ограниченное время, которое для каждой компании может быть разной продолжительности. Природа альянса не долгосрочна и призвана трансформировать деятельность компаний и сам альянс. Распад альянса вследствие несходства целей или достижения намеченных результатов — самая распространенная форма его прекращения. Слияние и поглощение не может рассматриваться как положительное следствие альянса обеих сторон одновременно, чаще всего последнее возникает в силу экономической слабости одной из компаний, приводящей к потере суверенитета.

Говоря о СА, необходимо отличать данный вид сотрудничества от коммерческих партнерств или оперативных альянсов. Например, соглашения о закупках, франчайзинговые сделки и аутсорсинговые соглашения не могут считаться альянсом, так как не обладают признаками СА: не имеют нацеленности на «относительно долговременное партнерство ограниченного числа участников в области сфер бизнеса и проектов, имеющих стратегическое значение» [9].

Международный бизнес как источник новых технологий и новых компетенций [10, с. 169] и формируемые им СА, его непосредственное следствие, —

сложное по своей форме и структуре объединение ресурсов компаний. За первоначальным желанием сотрудничать и работать на достижение актуальных для сторон целей могут скрываться другие стремления, которые могут создать значительные трудности для работы компаний. Сворачивание работы альянса не всегда сопровождается положительным экономическим эффектом, иногда заявленные цели оказываются недостижимыми, а потому стороны если не терпят убыток, то выходят из альянса с нулевыми показателями.

В то же время считается, что опыт компаний, вступающих в СА, значительно выше их конкурентов, не состоящих в подобных союзах. Чаще всего опыт аффилирования положительно отражается на многих аспектах существования альянсов и увеличения их производительности [11, р. 1]. Последнее, скорее всего, становится возможным благодаря тому, что стороны, опасаясь оппортунистического поведения, стараются обезопасить себя от действий партнеров, способных нанести экономические убытки.

В мире межфирменные СА получили широкое распространение, несмотря на то что критика в их адрес не утихает. Чаще всего к заключению альянсов прибегают компании из США, Западной Европы, Японии. Последние десятилетия XX в. стратегическое сотрудничество компаний изучалось академической наукой, а руководства компаний не стояли в стороне от внедрения теоретических наработок в сфере эффективного менеджмента СА.

Создание СА в форме стратегических партнерств и тесных деловых коммуникаций является следствием возрастания глобальной конкуренции, технологического развития и глобализации. Во многом целью создания СА выступает стремление к приобретению конкурентного преимущества и даже глобальному доминированию, что выражается в растущей сети аффилированных компаний и может также расцениваться как противодействие суровым экономическим условиям [1, р. 1387], в которых новым компаниям не всегда легко выстоять.

Заключение международного СА — иногда единственная возможность для сугубо национальной компании получить доступ на внешние рынки. Отсутствие опыта работы на международных площадках, административная, юридическая и финансовая неподготовленность, безусловно, являются сдерживающими факторами расширения географии деятельности. Партнерство с иностранными компаниями, обладающими большим опытом или хотя бы опытом работы на других рынках, может стать локомотивом развития бизнеса. При этом первоначальные возможности компаний могут быть симметричными, но сочетание накопленного опыта трансформирует его в новое качество, предоставляющее всем сторонам альянса значительные преимущества.

Для многих компаний включение в стратегическое партнерство посредством заключения той или иной формы бизнес-альянсов может не только выступать как возможность развития, но и представлять собой единственную способность сохранить конкурентные позиции и противостоять кри-

зисным экономическим явлениям. Стороны альянса могут использовать доступные ресурсы его членов ради создания синергетического эффекта, когда созданные партнерские связи будут содействовать восстановлению экономического положения на рынке.

Объединение ресурсов компаний чаще всего можно назвать альянсом по форме, даже если официально название альянса не закреплено в документах компаний. Начиная сотрудничество, компании не всегда могут знать о будущих его формах. Компании могут не обладать исчерпывающей информацией о партнере.

В мире, где самые успешные компании в среднем существуют семь лет [12, с. 6], формирование альянсов, а значит, консолидация ресурсов с целью продления жизненного цикла организации и противостояние глобальной конкуренции становятся насущной необходимостью. Технологические изменения, происходящие значительными темпами, могут иметь разрушительные последствия для компаний, не успевающих модернизировать производство и управление. Участие в альянсах не только приобретает сугубо прагматичную окраску, но становится свидетельством наличия конкурентных преимуществ в самом факте соработничества компаний [13, р. 1].

Ученые перечисляют составные структурные элементы конкурентного СА. Так, СА предполагает наличие парадокса структуры альянса, парадокса ресурсов альянса и парадокса процессов альянса, которые не только сосуществуют, но взаимодействуют и усиливают влияние каждого и сказываются на производительности альянса [14]. Перечисленные составляющие процесса функционирования СА требуют наибольшего согласования, выверки декларируемых целей в рамках определенных ресурсов, передаваемых компаниями в пользование сторонам альянса.

На основе анализа отдельные специалисты приходят к следующим выводам, которыми характеризуется современный этап развития данной формы кооперационных отношений:

- наибольшее количество альянсов сформировано в высокотехнологичных и капиталоемких отраслях, таких как фармацевтическая промышленность, автомобилестроение, транспорт, финансы и энергетика;
- промышленные альянсы сосредоточены в основном на совместных исследованиях и разработках новых продуктов, а также коллективном продвижении товаров и услуг;
- тенденция роста числа СА в мире продолжается [15, с. 116].

Кроме того, отечественные ученые отмечают российские особенности стратегического взаимодействия как формы международного сотрудничества. Так,

- ввиду того что СА — это современная форма межфирменного сотрудничества, российские компании имеют небольшой опыт в данной области;

- СА обычно формируются между российскими и иностранными компаниями, основой чему является обмен технологиями и инвестиционными возможностями в развитии российского рынка;
- количество СА неуклонно увеличивается;
- альянсы между иностранными и российскими компаниями обычно создаются в секторах, где у России есть конкурентные преимущества и прочные позиции (например, в топливной и металлургической промышленности) [15].

Подлинным преимуществом формирования СА не может выступать продолжительность его существования или перспектива преобразования предприятий в единое производство. Интеграция бизнес-функций осуществляется исключительно ради достижения взаимной выгоды [16], а значит, новые и давно существующие компании вступают в стратегические союзы ради максимизации собственной выгоды, улучшения своего положения на рынке и усовершенствования своих конкурентных позиций. Положительным эффектом СА является также возможность компаний предотвращать и управлять кризисными явлениями в своей деятельности. Нехватка ликвидности и кризис в операционной деятельности может быть восполнен ресурсами партнера, что говорит о безусловном преимуществе подобного сотрудничества. В то же время восполнение недостатка финансовых возможностей благодаря большему экономическому потенциалу сторон альянса может быть недостатком, способным привести к потере самостоятельности и утрате конкурентных позиций.

Некоторые ученые считают СА агентами конкурентных изменений [13, р. 6]. Согласно ее классификации СА претерпели определенную эволюцию в своем функциональном развитии. Вначале СА использовались как средство распределения рисков при разведке нефти и включали несколько профильных и мелких фирм, в результате чего разведка нефти и газа стала исключительно фрагментированной отраслью. Позже СА стали использоваться для создания дорогостоящих и сложных проектов, имеющих транснациональное значение в аэрокосмической и оборонной отраслях, сфере связи и инфраструктуры. Члены альянса выигрывали от политических связей партнеров в разных сферах и доступа к научно-исследовательскому потенциалу персонала компаний.

Временная природа СА свидетельствует о перспективном формате взаимодействия для воплощения проектов в таких сферах, как программирование, мультимедиа, скоропортящиеся товары и услуги, электронная коммерция, консалтинг. Отсутствие возможности сотрудничества и объединения определенных усилий в следовании некоторым формам синдикации для указанных отраслей означает отставание. СА стали источником воплощения идей там, где финансовые барьеры входа на рынок препятствовали их претворению в жизнь.

Компании, работающие в высокотехнологичных сферах, где наиболее высока конкуренция, склонны к заключению СА ради объединения усилий для выживания на рынке. Расходы компаний на НИОКР тоже увеличиваются,

количество полученных патентов в альянсе выше, чем зарегистрированных патентов у компаний, действующих самостоятельно. В то же время открытым остается вопрос о результатах инновационной деятельности участников альянса [17, с. 32].

Точное исчисление количества произведенных инноваций в рамках альянса затруднено в силу сложности определения стоимости ресурсов, получаемых компаниями от участников альянса. Такие категории, как знания, опыт, имидж или рейтинг на рынке, — чрезвычайно субъективные определения, подверженные изменению и практически не поддающиеся точным экономическим расчетам.

Одним из методов повышения конкурентоспособности может быть вид сотрудничества, когда компании могут в одностороннем порядке использовать знания и опыт для обучения у партнера по альянсу. Компании также могут использовать такие механизмы сотрудничества, как альянсы в области НИОКР и лицензионные соглашения, которые могут быть получены от конкурентов. Исследования подтверждают, что любое сотрудничество, основанное на попытке проведения научных исследований, позитивно связано с формированием альянсов в области НИОКР. Поэтому совместные и конкурентные методы не являются заменителями, а взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Во взаимодействии эффективней раскрываются сильные и слабые стороны партнеров по альянсу, становятся очевидны преимущества от взаимодействия. Иными словами, «альянсы в этом случае выполняют важнейшую функцию расширения интеллектуального капитала компаний, знакомства с другой научной, технологической и организационной культурой» [Там же, с. 29]. Именно данные категории в силу международного соприкосновения бывают наиболее ценными как синергия научных и корпоративных культур, способных самостоятельно генерировать новые знания. Таким образом, знания порождают новые знания, позже подхватываются новыми альянсами, использующими их для создания производств, вследствие чего происходит развитие межфирменной интеграции и международных экономических отношений.

Одной из значимых целей формирования СА сегодня видится противостояние возникновению кризисных ситуаций в функционировании компаний. Объединение мощностей может способствовать повышению конкурентоспособности и восстановления ликвидности на глобальном рынке. Компании, вступившие в альянсы и достигшие синергетического эффекта, получают безусловное преимущество в отличие от своих конкурентов, сохраняющих формальную независимость.

СА, основанный на использовании потенциального синергизма в сотрудничестве компаний в определенных областях, позволяет устранять пробелы в цепочке создания добавленной стоимости и укреплять существующие или полученные конкурентные преимущества на рынке [18, р. 106].

Синергетические выгоды от альянса побуждают партнеров больше инвестировать в создание ценности, что снижает риск исчезновения компании [19]. Но в то же время коренного понимания того, как создается ценность в организации и в СА, пока нет [14, p. 1830].

Создание стратегических альянсов в условиях действия экономических санкций

Ограничительная политика развитых стран в отношении развивающихся рынков в XXI в. становится все более выраженной. Экономические и политические санкции призваны изменить политику государств в отношении собственного населения, бизнеса, соседних стран и мирового сообщества в целом. Введение ограничительных мер уже не является исключительно прерогативой Совета Безопасности ООН. Наложение санкций все чаще становится практикой двусторонних отношений как в политической, так и в экономической сферах. Интеграционные группировки и отдельные государства оказываются все интенсивней вовлечены в формирование новых граней международных экономических отношений, когда их те или иные претензии получают выражение в виде санкций, создавая особый правовой режим взаимоотношений субъектов международного права. Однако практически невозможно найти примеры, когда введение санкций стимулировало развитие стран или отраслей, подвергшихся им. Как правило, ограничительные меры против того или иного субъекта мировых экономических отношений имеют отрицательное воздействие на его хозяйственную и общественную жизнь. Во многом санкции обрекают территорию или отрасль на утрату связей с окружающим миром, приводят к эмиграции населения, делают рынок страны малопривлекательным для притока инвестиций, имеющих решающее значение в деле обновления инфраструктуры и повышения качества жизни населения [20, p. 138].

Мнения ученых, изучающих воздействие экономических санкций на экономику государств, разделились. В экономической литературе нет единого мнения относительно того, являются ли санкции эффективным инструментом для стран, ставших инициаторами их внедрения [21]. Отсутствие результативности в действии санкций в политическом смысле приобретает новое значение в деле идеологического объединения государств и компаний, способном стать основой будущих экономических союзов. Введение ограничительных мер предполагает наличие минимальной общности интересов между сторонами, ставшими их инициаторами. При этом важно и то, что степень интенсивности двусторонних экономических связей в прошлом не может выступать гарантией стабильности в будущем, так как возникновение принципиальных противоречий способно разрушить партнерские отношения.

Санкция как юридическая категория понятие многоликое. Чаще всего оно применяется в значении мер ответственности и защиты [22, p. 209], когда группа государств может усматривать угрозу своему суверенитету в явном

нарушении норм международного права и установившихся процедур отношений субъектов международного права. Отличительной чертой современности является появление адресности санкций, введение их в одностороннем порядке наиболее индустриально развитыми странами относительно физических или юридических лиц [23, с. 7]. Именно последнее может быть сигналом для проявления будущих трендов в правилах ведения бизнеса в мировом масштабе, когда государства и компании будут усматривать угрозу не только своему суверенитету, но и собственному авторитету, сотрудничая с сомнительным контрагентом.

Е.А. Звонова, проведя исследования о влиянии санкций на экономику Ирана, подтверждает низкую эффективность международных экономических санкций вследствие отсутствия значительного влияния на экономику и сохранения его глобальной конкурентоспособности. Одной из составляющих санкционного противодействия может являться «изменение императивов международного экономического сотрудничества и заключение новых стратегических экономических союзов со странами, не участвующими в процессах объявления санкций» [24, с. 36]. Опыт Исламской Республики Иран в деле противостояния международным экономическим санкциям полезен для России уже потому, что экономики обеих стран существенно зависят от экспорта собственных ресурсов.

Государства Ближнего Востока оказались готовы заменить импорт из европейских стран, тем самым улучшив взаимоотношения с Россией [25, с. 88]. Рынок ближневосточных государств продолжает наращивать потребление. Нехватка продовольствия и питьевой воды на Ближнем Востоке может обеспечить России долгосрочные проекты в сфере агропромышленного комплекса. Стратегическое сотрудничество в производстве сельскохозяйственной продукции и готовых к употреблению пищевых продуктов со странами региона позволит России стать мировым лидером в данных отраслях.

Создание сети национальных производств, в максимальной степени интегрированных в мировой рынок, — насущная необходимость для российской экономики. Совместные предприятия и всевозможные формы межфирменного стратегического сотрудничества с компаниями стран Ближнего Востока — важная составляющая процесса разворачивания национальных производственных площадок, отвечающих мировым стандартам. Такое сотрудничество может помочь в осуществлении эффективной политики импортозамещения.

Импортозамещение не должно быть настолько распространено, особенно когда речь идет о бытовых товарах низкого качества, продаваемых по более высокой цене, производители которых требуют дополнительной финансовой помощи из бюджета. Необходимо импортозамещение, которое было бы конкурентоспособно на открытом рынке. Иными словами, важно стимулировать экспортно ориентированное импортозамещение [26, с. 124].

В условиях действия экономических санкций в отношении России интенсификация торгово-экономического взаимодействия со странами Ближнего Востока с упором на формирование СА может быть выходом из ситуации, когда российские товаропроизводители утратили рынки сбыта, а для импортеров стало невозможно приобретать некоторые виды продукции на рынках развитых стран. Усиление сотрудничества российского бизнеса с ближневосточными государствами предоставляет новые возможности в деле противостояния ограничительной политике западного мира. Дальнейшая интеграция российского бизнеса с компаниями стран Ближнего Востока может позволить снизить отрицательную роль экономических санкций на национальную экономику и положение бизнеса в России, а главное, в некоторой степени она способна обеспечить возможности для последующего поступательного экономического развития отечественной экономики.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы.

1. Формирование СА с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления российских производственных мощностей. Международный бизнес в форме СА не только является инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе СА может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.
2. Государства Ближнего Востока не участвуют в ограничительных мерах (санкциях) в отношении российского бизнеса и России в целом. Положительная политическая конъюнктура в отношениях России со странами Ближнего Востока предоставляет российским частным компаниям возможности развития и интенсификации сотрудничества со странами региона в условиях действия экономических санкций в отношении России со стороны других стран.

Источники

- [1] *Dubrovski D.* Strategic Partnership and Equity Alliances in the Function of Crisis Prevention and Elimination // *Modern Economy*. 2016. Vol. 7. No. 12. P. 1385–1395.
- [2] *Beamish P.W., Lupton N.C.* Cooperative strategies in international business and management: Reflections on the past 50 years and future directions // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 1. P. 163–175.
- [3] *Зобов А.М.* Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // *Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент*. 2009. № 1. С. 43–59.

- [4] *López-Duarte C. et al. International strategic alliances and national culture: Mapping the field and developing a research agenda // Journal of World Business. 2016. Vol. 51. No. 4. P. 511–524.*
- [5] *Алексеев А.Н., Тришин А.А. Стратегический альянс: сущность и цели создания // Вестник Университета Российской академии образования. 2016. № 2. С. 144–147.*
- [6] *Lojacono G., Misani N., Tallman S. Offshoring, local market entry, and the strategic context of cross-border alliances: The impact on the governance mode // International Business Review. 2017. Vol. 26. No. 3. P. 435–447.*
- [7] *Каишбразиев Р.В. Финансовые ресурсы международной производственной кооперации: источники формирования и условия эффективного использования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 4 (286). С. 24–37.*
- [8] *Le Roy F., Czakon W. Managing coopetition: The missing link between strategy and performance // Industrial Marketing Management. 2016. Vol. 53. No. 1. P. 3–6.*
- [9] *Зобов А.М., Кузьминова Я.С. Стратегические альянсы в реализации международных маркетинговых стратегий российских компаний // Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент. 2012. № 2. С. 105–116.*
- [10] *Яковлев А.А. Спрос на повышение квалификации работников, «ловушка среднего дохода» и перспективы догоняющего развития в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2017. № 4 (36). С. 166–173.*
- [11] *Cho S. Y., Arthurs J. D. The influence of alliance experience on acquisition premiums and post-acquisition performance // Journal of Business Research. 2018. Vol. 88. P. 1–10.*
- [12] *Пекшиева Н. Секреты управления компанией в условиях постоянно изменяющегося рынка // Управление персоналом. 2018. № 3 (463). С. 5–13.*
- [13] *Harrigan K.R. Strategic alliances as agents of competitive change. Collaborative strategy a guide to strategic alliances. Cheltenham: Elgar Book Series, 2015. P. 1–12.*
- [14] *Sadovnikova A., Pujari A., Mikhailitchenko A. Radical innovation in strategic partnerships: A framework for analysis // Journal of Business Research. 2016. Vol. 69. No. 5. P. 1829–1833.*
- [15] *Kuznetsova N.V. Strategic alliances: Industry-specific characteristics of the achievement of a competitive advantage // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. No. 1. P. 109–117.*

- [16] Шайцанс А.А. Стратегические альянсы // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 3 (3). С. 36.
- [17] Зобов А.М. Инновационная роль стратегических альянсов: международная практика и ситуация в России // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2012. № 5. С. 25–35.
- [18] Kharlamova G., Balan V., Kukhta P. Partner Choice Multi-Criteria Model at the Strategic Business Alliances Forming // Revista Economică. 2016. Vol. 68. No. 1. P. 103–124.
- [19] Panico C. Strategic interaction in alliances // Strategic Management Journal. 2017. Vol. 38. No. 8. P. 1646–1667.
- [20] Розинская Н.А. Зарубежный опыт развития в условиях эмбарго и перспективы его использования в Крыму // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 138–148.
- [21] Ernst T. Economic sanctions, resource wealth, and increased state utility. University of Missouri-Columbia, 2004.
- [22] Панова А.С. Значение правовой категории «санкция» // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2. С. 204–213.
- [23] Тетерятников К.С. Американские санкции и задачи экономической и внешнеэкономической политики России // Международная экономика. 2017. № 10. С. 6–18.
- [24] Звонова Е.А. Сохранение международной конкурентоспособности национальной экономики страны — объекта экономических санкций (опыт Ирана) // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 2. С. 30–37.
- [25] Гаркалис Д.А. Влияние санкций на развитие российского бизнеса на международной арене // Актуальные проблемы управления: теория и практика: Материалы IV Международной научно-практической заочной конференции. Тверь: Тверской государственный университет, 2017. С. 83–88.

Palamarenko E.¹

Features of formation and development of international strategic alliances

The article is devoted to the theoretical description of the aspects of forming a strategic alliance. The characteristics of the formation and development of international strategic alliances at the present stage are given. The strategic alliance is considered as a factor of innovative development of national productions, attention is paid to the formation of strategic alliances with companies of the countries of the Middle East in the face of economic sanctions against Russia.

Key words: *strategic alliance, sanctions, restrictive measures, international business, world economy.*

Статья поступила в редакцию 12 июля 2018 г.

¹ Palamarenko Evgenii — postgraduate student, Department of World Economy and World Finance Financial University under the Government of the Russian Federation. E-mail: <palamarenko.2012@mail.ru>.

Петросьян Д.А.¹

Концепция *fair trade*

Представлено определение данной концепции *fair trade*, для чего проведены буквальный, терминологический, исторический и концептуальный анализы этого понятия. Дано обоснование переводу данного понятия на русский язык как «справедливая торговля».

Ключевые слова: *справедливая торговля, справедливая конкуренция, равные условия, несправедливая торговая практика.*

Введение

Осенью 2016 г. прошли выборы 45-го Президента Соединенных Штатов Америки (далее — США), которые с небольшим перевесом выиграл Дональд Джон Трамп. Одним из обещаний будущего президента в ходе его предвыборной кампании стал выход из Транстихоокеанского партнерства (ТТП), пересмотр Соглашения НАФТА (*North American Free Trade Agreement* — Североамериканское соглашение о свободной торговле) и поддержка исключительно выгодных для США новых торговых соглашений [1].

Необходимость выхода из ТТП Трамп объяснил потерями большого количества рабочих мест в автомобильной индустрии: «Просто представьте, сколько рабочих мест в автомобильной промышленности (США) будет потеряно, если ТТП будет принято. Это будет катастрофа. Вот почему я сообщил, что мы выйдем из соглашения до того, как оно будет принято» [2].

После вступления Трампа в должность Президента США новая администрация разработала Программу торговой политики Президента США 2017 [3], в которой в числе прочих была задекларирована основная цель американской внешней торговли — расширение торговли на более свободных и справедливых условиях для всех американцев.

В Меморандуме для торговых представительств Трамп 23 января 2017 г. указал, что основу торговой политики новой администрации Президента

¹ Петросьян Дмитрий Андреевич — юрист, ООО «Центр поддержки внешнеэкономической деятельности и развития регионов». E-mail: <dapetrosyan94@gmail.com>.

США составят справедливые и экономически выгодные торговые сделки, которые будут отвечать интересам американских рабочих [4].

Эти официальные документы, заявления администрации Президента США и самого Трампа, помимо прочего, делают основной акцент на так называемой справедливой торговле (*fair trade*).

Новый курс торговой политики США является на сегодняшний день невероятно спорным и противоречивым. В свете этого нового курса одной из основных проблем стало осознание того, что представители американской исполнительной власти понимают под термином *fair trade*. Применение данного термина имеет свое развитие, поэтому так важно проанализировать дефиницию *fair trade* с буквальной, терминологической, исторической и концептуальной точек зрения, а также обосновать выбор перевода данного термина как «справедливая торговля».

Перевод и буквальное толкование понятия *fair*

Прежде всего обратимся к различным словарям. Так, англо-русский словарь В.К. Мюллера предлагает в числе прочих следующий вариант перевода слова *fair* в качестве прилагательного [5]: **честный, справедливый, беспристрастный, законный** (*it is fair to say* — справедливости ради следует отметить, *fair price* — справедливая, настоящая цена).

В том же словаре слово *fairly*, являющееся наречием, переводится следующим образом: **справедливо, беспристрастно**.

Oxford Colour Russian Dictionary предлагает аналогичный перевод прилагательного *fair* как справедливый, а в числе вариантов перевода слова «справедливый» также есть слово *fair* [6].

Oxford Illustrated Dictionary предлагает следующие варианты толкования слова *fair* в качестве прилагательного [7]:

- *beautiful; satisfactory, abundant, attractive, pleasing, at first sight or hearing, specious, plausible* (красивый, удовлетворительный, обильный, привлекательный, приятный, на первый взгляд или услышанный в первый раз, благовидный, правдоподобный);
- *light, not dark* (светлый, не темный);
- *clean, clear, unblemished, just, unbiased, equitable, legitimate* (чистый, ясный, безупречный; справедливый, беспристрастный, равный, законный);
- *of moderate quality, not bad, pretty good* (умеренного качества, неплохой, довольно хороший);
- *favourable, promising, gentle, unobstructed* (благоприятный, перспективный, нежный, свободный);

Буквальное толкование наречия *fairly* предлагается следующее:

- *in a fair manner, utterly, completely, rather, tolerably* (справедливым образом, совершенно, полностью, достаточно, терпимо).

Longman Dictionary of contemporary English предлагает еще более расширенные варианты толкования слова *fair* в качестве прилагательного, однако необходимо выделить следующие [8]:

- *reasonable and acceptable — a situation, system, or way of treating people that is fair seems reasonable and acceptable: a fair wage for the job; everyone should have the right to a fair trial/it is fair to do sth: it seems fair to give them their money back/it is fair to say that (used to say that a judgement about something seems reasonable): I think it is fair to say that she was not to blame for the accident* (разумный и приемлемый — ситуация, система или способ обращения с людьми, который считается справедливым, разумным и приемлемым: справедливая заработная плата за работу; каждый должен иметь право на справедливое судебное разбирательство/будет справедливо сделать так-то: мне кажется, это справедливо, возмездие им их деньги/это справедливо сказать, что (используется, чтобы сказать, что суждение о чем-то является разумным): я думаю, что справедливым будет сказать, что она была не виновата в аварии);
- *treating everyone equally — a fair situation, judgment, description etc is one in which everyone is treated equally: why do you let her stay out late and not me?/fair to: the old law wasn't fair to women/it's only fair (that): you pay him 10\$ an hour — it's only fair that I should get the same* (относиться ко всем одинаково — справедливая ситуация, суждение, описание и т. д. — это такая ситуация и т.п., в которой ко всем относятся одинаково: почему вы позволяете ей оставаться поздно, а мне нет?/справедливо по отношению к чему-то: старый закон не был справедлив к женщинам/это справедливо (что): вы платите ему 10 долл. в час — это справедливо, если я буду получать столько же);
- *fair person — someone who treats everyone in a reasonable, equal way: the boss is a hard man — hard but fair* (справедливый человек — тот, кто относится ко всем разумно, одинаковым образом: начальник — человек жесткий, но справедливый);
- *according to the rules — a fair fight, game, or election is one that is played or done according to the rules: free and fair elections* (в соответствии с правилами — честная борьба, игра или выборы — это такая борьба и т.п., которая происходит по правилам: свободные и справедливые выборы);
- *a fair shake — (American English) fair treatment that allows someone the same chances as everyone else: inner city kids aren't getting a fair shake in the schools* (справедливая «встряска» (дословно) — (американский английский) справедливое обращение, которое предоставляет всем такие же шансы, как и всем остальным: дети в центре города не получают справедливой встряски в школах);
- *by fair means of foul — using any method to get what you want, including dishonest or illegal methods* (любыми средствами — использовать любые методы, чтобы получить то, что вы хотите, в том числе нечестные или незаконные).

Таким образом, можно сделать вывод, что в понимании английских и американских толковых словарей под словом *fair* понимается именно буквальное значение слова «справедливый», т.е. разумный, беспристрастный, равный, честный, законный. Иными словами, в общеупотребимом смысле под термином *fair trade* понимается справедливая или честная торговля и с этой точки зрения использование словосочетания «справедливая торговля» вполне оправдано.

Если заострять внимание именно на контексте торговли, то можно сделать вывод, что торговля в таком случае должна представлять равные условия для всех ее участников, правила для всех должны быть установлены единые и разумные, одинаковые. В отношении всех участников торговли они должны также использоваться одинаковым образом, защищать права участников торговли, аналогично, равным образом и предоставлять, соответственно, одинаковые права для всех. Фактически такая торговля должна давать всем одинаковые шансы на успех и, конечно, должна быть законной. Однако следует обратить внимание на то, что использование устойчивого выражения «любыми средствами» придает данному понятию негативный характер и подразумевает возможность применения нечестных и незаконных методов.

Если обратиться к отечественным толковым словарям, то можно найти следующие разъяснения. Толковый словарь С.И. Ожегова предлагает такое толкование слова «справедливый» [9]:

- действующий беспристрастно; соответствующий истине, например, справедливый судья; справедливый поступок; справедливое решение; справедливо оценить;
- осуществляемый на законных и честных основаниях, например, справедливое требование;
- истинный, правильный, например, полученные сведения оказались справедливыми; ваше возмущение вполне справедливо.

Советский энциклопедический словарь определяет слово «справедливость» следующим образом [10]:

- категория морально-правового и социально-политического сознания, понятие о должном, связанное с исторически меняющимися представлениями о неотъемлемых правах человека. Содержит требование соответствия между реальной значимостью различных индивидов (социальных групп) и их социальным положением, между их правами и обязанностями, между деяниями и воздаянием, трудом и вознаграждением, преступлением и наказанием и т.п. Несоответствие в этих соотношениях оценивается как несправедливость.

В понимании отечественных ученых под справедливостью понимается нечто беспристрастное, истинное, законное, честное, соответствующее правильному соотношению рассматриваемых категорий. Никаких суждений, которые можно было бы истолковать в негативном ключе, не приводится.

Следовательно, если рассматривать *fair trade* с учетом перевода как справедливую торговлю, то, с точки зрения отечественных ученых, можно сказать, что такая торговля должна быть прежде всего беспристрастной, т.е. равной ко всем участникам, законной и честной. Говорить о правильности и истинности справедливой торговли сложно, так как эти категории сами по себе очень противоречивы и зависят от личного восприятия. Под равенством для всех участников также предлагается рассматривать одинаковые, единые правила для всех участников торговли, предоставляющие одинаковые для всех шансы, равные права и обязанности.

Общий вывод о буквальном толковании понятия «справедливая торговля», вытекающий из совокупности рассмотренных выше дефиниций, базируется на следующих элементах, принимаемых как отечественными, так и зарубежными учеными:

- равные условия в торговле, законность и разумность этих условий;
- честность в общем понимании — как самой системы по отношению к ее участникам, так и участников по отношению друг к другу;
- единообразие, беспристрастность.

Терминология справедливой торговли

Буквальное толкование термина «справедливая торговля» позволяет лишь в общем понять, что может быть им обозначено. Как и любая другая концепция, концепция справедливой торговли базируется на определенных понятиях и терминах, которые составляют существо этой концепции. К таким понятиям и терминам, когда речь идет о «справедливой торговле», в большинстве случаев ученые относят следующие три термина: *unfair trade practices*, *fair competition* и *level playing field*. Данные определения не имеют, как и *fair trade*, ни однозначного перевода на русский язык, ни общепринятых определений. Однако (и это будет доказано в данном разделе) каждый из представленных терминов взаимосвязан с двумя другими и является составным элементом справедливой торговли.

Анализ представленных терминов необходимо начать с их перевода. В данном случае в буквальном переводе необходимость отсутствует, так как в контексте торговли простой дословный перевод может отличаться по существу. В рамках же настоящей статьи представленные термины необходимо переводить именно в контексте торговли. С этой целью обратимся к Англо-русскому глоссарию торговой политики (далее — глоссарий) [11]. В нем мы можем найти перевод следующих терминов: *fair trade*, *unfair trade practices* и *fair competition* — справедливая торговля, нечестная/недобросовестная политика и справедливая/честная конкуренция соответственно. Понятия *level playing field* в данном источнике не нашлось, однако его можно перевести как равные условия. Теперь остановимся на каждом из названных терминов отдельно.

Несмотря на то что представленные термины часто используются в международной торговой практике, ни один из них не только не имеет общепринятого определения, но и закреплён юридически. Тем не менее различные интерпретации данных понятий имеются в различных источниках, поскольку вопросы торговли обсуждаются многими национальными и наднациональными органами и эти термины активно используются. Глоссарий, который позволил перевести некоторые из представленных терминов, также предоставляет дополнительные разъяснения для некоторых терминов. Так, под справедливой торговлей, в зависимости от контекста, глоссарий предлагает понимать:

- систему торговли с равным балансом прав и обязательств;
- торговлю, исключаящую демпинг;
- честную конкуренцию.

Под *fair competition* глоссарий предлагает понимать честную конкуренцию, которая подразумевает осуществление международной торговли на основе правил многосторонней торговой системы о недискриминационном подходе.

Вместо термина *unfair trade practices* глоссарий приводит термин *unfair trading practices*, однако существа данного понятия это не меняет. В любом случае оба термина переводятся, как было указано выше, следующим образом: нечестная/недобросовестная торговая политика. В некоторых случаях (чаще всего в юридических текстах) слово *practices* правильнее переводить как «практика», подразумевая «юридическую» или «судебную» практику. В глоссарии отмечается, что под нечестной/недобросовестной торговой политикой, согласно правилам ВТО, понимается неблагоприятное или незаконное использование субсидий либо экспорт продукции по демпинговым ценам. Учитывая юридически обязывающий характер правил ВТО, точнее в данном случае использовать именно перевод «недобросовестная торговая практика». При этом, учитывая буквальное толкование слова «справедливый» или его английский перевод *fair*, справедливой выглядит возможность использования в качестве перевода словосочетаний «несправедливая торговая практика» и «справедливая конкуренция».

Важно также отметить, что при переводе *fair trade*, как было отмечено выше, используются такие разъяснения, как «торговля, исключаящая демпинг» и «честная конкуренция», т.е., исходя из контекста, можно говорить о том, что в основе справедливой торговли лежат отсутствие несправедливой торговой практики, под которой понимаются демпинг и экспортные субсидии, и честная конкуренция, под которой подразумевается осуществление торговли на основе правил ВТО. При этом самое первое возможное понимание справедливой торговли исходит из равных условий, так как под справедливой торговлей также понимается система торговли с равным балансом прав и обязанностей.

Теперь необходимо обратиться к правилам ВТО для более полного понимания того, что под всем сказанным выше подразумевается.

Во-первых, как уже отмечалось, честная конкуренция подразумевает соблюдение принципа недискриминации. Этот принцип хорошо известен тем, кто изучает право ВТО. Недискриминация — наиболее важный и универсальный принцип, исходящий из необходимости создания равных условий для свободной конкуренции товаров и услуг независимо от страны производства. Таким образом, проявляется идея равноправного участия государств в международной торговле [12]. Исходя из представленного определения, фактически принцип недискриминации на официальном уровне закрепляет основы справедливой торговли. В этом принципе заложены такие понятия, как «равные условия» и «свободная конкуренция».

Данный принцип впервые был сформулирован в ГАТТ-47. В его основе лежат два режима: режим наибольшего благоприятствования (РНБ) (*Most Favorable Nation Treatment*, MFN) и национальный режим (НР) (*National Treatment*) [13].

РНБ закреплён в ст. 1 ГАТТ-47. Предоставление РНБ — распространение на страну, которой такой режим предоставлен, любых уступок, которыми пользуется любая третья страна. На практике это означает создание равных условий в торговле со всеми странами, которым такой режим предоставлен, поскольку любые уступки (привилегии) должны автоматически распространяться на все остальные страны [12]. Существуют и общепринятые исключения из данного режима, например таможенные союзы (ТС) и зоны свободной торговли (ЗСТ), а также односторонние преференции для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, однако суть данного принципа не меняется. В случае с ТС и ЗСТ происходит процесс интеграции нескольких стран, в экономическом плане они начинают действовать сообща, а значит, имеют право на улучшенные условия друг для друга. При этом в отношении остальных стран они действуют либо одинаково, либо по отдельности, но всегда их уступки и обязательства распространяются в равной степени на все остальные страны. Данный элемент принципа недискриминации даёт защиту по отношению к третьим странам и обеспечивает единые условия торговли для всех стран с конкретной страной или группой стран, объединённых соглашением.

Национальный режим закреплён в ст. 3 ГАТТ-47. Его предоставление предполагает предоставление импортным товарам, услугам и лицам правового режима, одинакового или не менее благоприятного, чем тот, который применяется к товарам, произведённым внутри страны (для товаров только после таможенной очистки) [Там же]. В соответствии с данным режимом все создаваемые на территории договаривающихся государств компании, а также импортируемые товары и услуги должны быть равны перед этим государством в сфере налогообложения и регулирования их деятельности или режима реализации. Иными словами, устанавливаемые внутренние национальные барьеры в виде налогов, сборов, законов, правил, требований должны одинаково распространяться как на национальных участников торговли и национальные товары, так и на иностранных участников торговли и иностранные товары. Это означает, что как национальные, так и иностранные предпри-

ятия имеют равные условия для своей предпринимательской деятельности и не происходит дискриминации иностранных предпринимателей за счет национальных. В равной степени это относится к иностранным товарам и услугам, что исключает дискриминацию внутри одного государства.

С момента учреждения ВТО в многосторонней системе торговли появились еще два документа, закрепляющие РНБ и НР — ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами — ст. 2 и 17, соответственно) [14] и ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — ст. 3 и 4) [15].

Таким образом, можно с уверенностью говорить, что принцип недискриминации в общем виде предлагает юридически закрепленные понятия «справедливой конкуренции» и «равных условий» в общем виде.

Помимо принципа недискриминации и отраженных в нем элементов справедливой торговли в виде «равных условий», которые подробнее будут рассмотрены далее, и «справедливой конкуренции», которую также понимают как честную, добросовестную и свободную конкуренцию, есть еще общие принципы, прослеживаемые в правилах ВТО, но не всегда в них явно закрепленные.

Так, на официальном сайте ВТО приведена краткая справка «Принципы торговой системы», в которой помимо принципа недискриминации представлены еще четыре общих принципа:

- постепенное снижение торговых барьеров путем переговоров;
- предсказуемость (отсутствие произвольного появления новых торговых барьеров, соблюдение принятых на себя обязательств в рамках ВТО);
- содействие справедливой конкуренции (препятствование «недобросовестной» практике в виде демпинга и экспортных субсидий);
- поддержка экономического развития и экономических реформ (поддержка развивающихся и наименее развитых государств, а также стран с переходной экономикой).

Как отмечалось, под «честной/добросовестной конкуренцией», т.е «справедливой конкуренцией», понимается такая конкуренция, при которой всем участникам экономической деятельности обеспечиваются равные недискриминационные условия. Рассматриваемый принцип ВТО дает нам более полное и точное понимание того, что с точки зрения международной торговой системы понимается под дискриминационными условиями. Это демпинг и экспортные субсидии. При этом, если вернуться к представленным в глоссарии терминам, демпинг и экспортные субсидии являются примерами «несправедливой торговой практики». Таким образом, можно говорить о том, что многосторонняя торговая система в целом официально закрепляет понимание «несправедливой практики» как применение демпинга и экспортных субсидий. Отсутствие в словосочетании слова «торговая» не должно вводить

в заблуждение или смущать, так как система ВТО — это многосторонняя система торговли. Значит, любые установленные правила и принципы относятся к торговле. Дополнительное уточнение того, что речь идет именно о «несправедливой *торговой* практике», в данном случае не требуется.

Определение «справедливой торговли» по глоссарию также в зависимости от контекста позволяет говорить о несправедливости, если речь идет о демпинге. Если демпинг — это умышленное занижение цен, то экспортная субсидия — это возмещение потерь для национальных предпринимателей. Если говорить в общем, то оба случая относятся к несправедливому ценообразованию, так как в одном случае компания умышленно удерживает цены на низком уровне, а в другом — компания получает возмещение от продаж, следовательно, ей не обязательно продавать товар по конкурентной цене. Свою прибыль она может компенсировать за счет субсидии. Поэтому отсутствие упоминания об экспортных субсидиях в определении глоссария не является упущением, поскольку в целом очевидно, что, исключая демпинг, необходимо исключать любые манипуляции с несправедливым ценообразованием.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в соответствии с принципами ВТО «несправедливой торговой практикой» является демпинг и экспортное субсидирование. При этом нельзя говорить о том, что этим варианты «несправедливой торговой практики» ограничиваются.

Правила ВТО и их интерпретация дают, казалось бы, очень четкое и полное представление о том, что понимается под «несправедливой торговой практикой». Однако это будет лишь отчасти справедливым утверждением даже в отношении регулирования системы многосторонней торговли. Помимо демпинга и экспортных субсидий существует еще множество примеров деятельности, которая тем или иным образом может быть отнесена к «несправедливой торговой практике». Кроме того, словосочетанием «несправедливая практика» пользуются не только в сфере торговли, но и в других сферах регулирования. В качестве одной из таких сфер можно назвать национальное антимонопольное законодательство или конкурентное право. Примером такого использования данного понятия можно считать «Определение недобросовестной торговой практики», которое было принято 4 января 2010 г. японской Правительственной комиссией по справедливой или добросовестной торговле (*Fair Trade Commission (Japan)*) [16]. Рассматриваемое определение относит следующие виды действий или бездействия к несправедливой торговой практике:

- согласованный отказ от торговли;
- иные необъективные случаи отказа от торговли;
- дискриминационное вознаграждение;
- дискриминационный режим;
- дискриминационное отношение в рамках торгового объединения;
- несправедливые цены (высокие или низкие);
- введение партнера в заблуждение;

- предложение несправедливых льготных условий;
- связанные продажи;
- торговля на эксклюзивных условиях;
- торговля на ограничительных условиях;
- вмешательство в управление конкурирующей компании;
- вмешательство в сделки конкурента;
- вмешательство во внутреннюю деятельность конкурирующей компании.

Как отмечалось, такой подход связан, прежде всего, с регулированием конкуренции на национальном уровне, т.е. относится к сфере национально-го антимонопольного законодательства. При этом такие дополнительные правила национального уровня регулирования позволяют более точно понять, что в тех или иных странах понимается под «несправедливыми торговыми практиками». Это, в свою очередь, дает возможность для дальнейшей унификации международного регулирования в деле установления более справедливых общепринятых норм и принципов многосторонней торговой системы.

Аналогичное содержание предлагает Федеральный закон «О защите конкуренции» [17], используя при этом несколько иные понятия. Согласно ст. 1 рассматриваемого закона его целями являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Рассматриваемый закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения: монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также недопущение, ограничение, устранение конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком РФ.

В законе приводятся следующие виды нарушений:

- запреты и допущения, связанные с монополистической деятельностью (ст. 10–13 гл. 2: злоупотребление доминирующим положением, запреты на ограничивающие конкуренцию соглашения, запрет на ограничивающие конкуренцию согласованные действия, допустимые соглашения, допустимые действия (бездействие));
- недобросовестная конкуренция (ст. 14.1–14.8 гл. 3: запреты на дискредитацию, введение в заблуждение, некорректное сравнение, запреты на конкуренцию, связанную с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации товаров, работ или услуг с использованием результатов интеллектуальной собственности, с созданием смешения, с незаконным получением, использованием, разглашением информа-

ции, составляющей коммерческую или иную охраняемую законом тайну, иные формы недобросовестной конкуренции);

- запрет на принятие каких-либо актов или действия (бездействие) каких-либо органов власти, которые бы ограничивали конкуренцию;
- иные антимонопольные требования.

Из рассматриваемого закона видно, как и в случае с японским подходом, что основной упор делается на защиту конкуренции на национальном уровне регулирования. При этом разница заключается в том, что отечественные законодотворцы используют понятия «недобросовестная конкуренция» и «монополистическая деятельность». Однако, по сути, и в том и в другом случае речь идет о «несправедливой практике». Доказательством тому служат цели, обозначенные в законе. Фактически, если говорить обобщенно, то можно констатировать в качестве общей цели формирование справедливых условий торговли на территории РФ.

В качестве дополнительного подтверждения верности представленного суждения можно привести определения, используемые в отечественном законе:

- конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;
- дискриминационные условия — условия доступа на товарный рынок, условия производства, обмена, потребления, приобретения, продажи, иной передачи товара, при которых хозяйствующий субъект или несколько хозяйствующих субъектов поставлены в неравное положение по сравнению с другим хозяйствующим субъектом или другими хозяйствующими субъектами;
- недобросовестная конкуренция — любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации;
- монополистическая деятельность — злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные в соответствии с федеральными законами монополистической деятельностью.

Указанные определения дают максимально точное и полное представление о том, что регулируется названным законом. Это юридический подход, при котором не должно возникать возможностей для различной интерпретации, толкования и внутренних противоречий. Однако с точки зрения кон-

центрального подхода антимонопольное законодательство — лишь одна из сфер, которую можно отнести к несправедливой торговой практике или (что будет точнее в отношении отечественного подхода) несправедливой конкуренции. Каждое из представленных определений относится именно к формам проявления «несправедливой торговой практики» с точки зрения отечественного законодателя. Отсюда можно сделать вывод о том, что понятия «несправедливая торговая практика» и «справедливая конкуренция» неразрывно связаны. «Несправедливая торговая практика» включает нарушения условий «справедливой конкуренции». А «справедливая конкуренция» обеспечивается отсутствием «несправедливых торговых практик».

Данный подход, когда «несправедливая торговая практика» отождествляется с антимонопольным законодательством и конкурентным правом, фокусируется в основном на правах и обязанностях юридических лиц. Далее будет представлена история справедливой торговли и показано, что такой подход доминировал в самом начале развития концепции. В дальнейшем это доминирование хотя и сохранилось, так как основной упор регулирования в сфере справедливой торговли делался именно на правила для юридических лиц и их операционной деятельности. Однако со временем все чаще стали возникать новые вопросы регулирования. К таковым прежде всего относятся вопросы соблюдения прав потребителей.

Современным примером определения «несправедливой торговой практики» через соблюдение прав потребителей может служить Руководство Комиссии по справедливой торговле Барбадоса [18]. В соответствии с рассматриваемым документом юридическим лицам запрещено осуществлять какую-либо деятельность, связанную с введением потребителя в заблуждение, например, предоставление ложной информации о виде, качестве, упаковке товара, о его потребительских характеристиках, о цене товара и т.п. Данный подход содержит похожие по сути запреты, но по факту они относятся к отношениям между предпринимателем и потребителем. В то же время рассмотренный ранее подход, используемый в Японии и России, фокусируется на вопросах регулирования отношений между юридическими лицами, т.е. предпринимателями, а также между ними и органами власти.

Многие словари и международные юридические фирмы, определяя «несправедливую торговую практику», исходят из необходимости защиты прав потребителей. Например, словарь Мериам-Вебстер предлагает в качестве определения «несправедливой торговой практики» любое действие (или бездействие), которое является мошенничеством, вводит в заблуждение, причиняет разного рода ущерб потребителю либо это какой-либо нормативный правовой акт, который нарушает права граждан или ограничивает их законные права [19]. Аналогичное определение можно найти на официальном сайте международной юридической фирмы *Winston&Strawn LLP*, которая под несправедливой торговой практикой понимает любую деловую практику или нормативный правовой акт, являющийся мошенническим,

вводящим потребителя в заблуждение либо наносящим потребителю какой-либо ущерб. Примерами такой практики могут быть незаконные действия в виде нарушения закона о защите прав потребителей, либо ложное описание товара или услуги, несуществующие акции или розыгрыши призов, несоблюдение технических или производственных стандартов, обманчивая реклама, спекуляции ценами и т.п. [20]

Отечественное законодательство не имеет прямой отсылки на «несправедливую торговую практику» как элемент в сфере защиты прав потребителей. Тем не менее в России принят и действует Федеральный закон «О защите прав потребителей» [21]. Даже беглый взгляд на оглавление рассматриваемого закона позволяет сделать вывод о том, что в отечественной правовой практике к несправедливой практике относят различного рода нарушения для потребителей. В законе говорится об обязательном соблюдении правил безопасности товаров в отношении потребителя, о качестве товара, об информации о товаре (работе, услугах), о недействительности условий договоров, которые ущемляют права потребителя и т.д. Таким образом, можно говорить о том, что отечественное законодательство под «несправедливой практикой» понимает не только недобросовестное поведение по отношению к предпринимателям (со стороны предпринимателей и государства), но и по отношению к потребителям.

Исходя из предложенного анализа различных подходов к определению «несправедливой торговой практики», можно сделать следующий вывод. В широком смысле к «несправедливой торговой практике» можно отнести совершенно любое недобросовестное или нечестное поведение любых лиц по отношению друг к другу при осуществлении их экономической деятельности, результатом которого будет нарушение либо чьих-либо прав, либо взятых на себя обязательств. В узком смысле под «несправедливой торговой практикой» будет пониматься конкретное нарушение законодательства или правил, установленных на международном уровне. При этом в случае справедливой торговли более предпочтительным выглядит именно широкое толкование данного понятия. Причиной тому является, прежде всего, то, что на сегодняшний день на официальном уровне установлены только самое общее понятие «несправедливой торговой практики». Как уже было сказано, в случае с ВТО — это демпинг и экспортные субсидии. Однако это лишь самые общие случаи «несправедливой торговой практики».

Кроме того, как уже неоднократно отмечалось, «несправедливая торговая практика» неразрывно связана с терминами «справедливая конкуренция» и «равные условия», без которых ее понимание невозможно, как невозможно и понимание справедливой торговли без понимания несправедливой торговой практики.

Из указанного трио основных элементов справедливой торговли неразобраным остается только понятие «равных условий», или *level playing field*.

Данное понятие не упоминается в глоссарии, о нем не говорится отдельно и на официальном сайте ВТО. Однако о «равных условиях» уже было сказано как о «недискриминационных» условиях, когда было представлено определение «справедливой конкуренции».

Понятие «равные условия» напрямую связано с концепцией равных возможностей «равные условия» (*Conception of equal opportunity «the level playing field ideal»*). Данная концепция была предложена Джоном Роемером в 1995 г. [22]. В соответствии с ней равные условия существуют тогда, когда обеспечивают равные возможности как для достижения успеха, так и для получения отрицательного результата. С одной стороны, это может быть достигнуто при устранении правительством правовых барьеров в социальной мобильности и посредством создания условий, при которых должности будут занимать только наиболее успешные и эффективные работники. С другой стороны, данная ситуация достигается посредством обеспечения равного доступа граждан к образовательным услугам, а также к иным социальным услугам и возможностям, которые может предложить общество. Роемер считал, что равные условия в любом случае приведут к неравному распределению ресурсов и что это распределение должно опираться на возможности личности брать на себя ответственность за собственную деятельность, т.е. только от индивида зависит, как много он сможет получить. Развитие же личности в любом случае выделяет ее в какой-либо сфере деятельности и возвышает над остальными, позволяя такому индивиду получать больше во всех смыслах.

В 2015 г. два других ученых-социолога Ричард Арнерсон и Эдвард Зальта предложили свое видение данной концепции. Они опубликовали исследование «Равенство возможностей» [23], в котором трактовали идеи Роемера следующим образом. «“Равные условия” — это равные стартовые возможности, обеспечивающие людей своего рода необходимым “стартовым капиталом” для организации своего собственного дела, под которым понимается развитие собственной личности. В таком случае только собственный выбор и ответственность конкретного индивида определяют его путь развития».

Рассматриваемый подход является философским, а его корни лежат в социологии. При этом главное, что необходимо понять из представленных объяснений: «равные условия» понимаются не в буквальном смысле одинаковыми, а имеются определенные отклонения от буквального понимания слова «равный».

С трактовкой этого понятия у Арнерсона и Зальты совпадает и трактовка, приводимая в Кембриджском словаре и подразумевающая ситуацию, в которой каждый человек имеет равные шансы на успех.

Еще одну схожую интерпретацию, приближенную к сфере торговли, нам дает онлайн-справочник газеты *Financial Times Lexicon*. Согласно данному

справочнику «равными условиями» считаются одинаковые условия конкуренции на рынке или в отрасли, сфере регулирования и налогообложения. Использование данного понятия означает поддержку многосторонней системы торговли, в основе которой лежат принцип недискриминации, либерализация рынков, свободная торговля и т.д. При этом, с одной стороны, данная концепция служит базисом для стимулирования появления более либеральных мер регулирования, которые бы способствовали конкуренции и обеспечивали бы уменьшение давления императивного регулирования на экономику, а с другой — на практике эта концепция позволяет устанавливать взаимные меры по защите национальных рынков и создавать дополнительные барьеры, обременяющие тех предпринимателей, которые не соблюдают принципы свободной торговли.

«Равные условия» рассматриваются также с точки зрения экономики. Например, в работе «Равные правила или равные возможности? Прояснение равных условий» предлагается два варианта определения понятия «равные условия» [24]. Первое фокусируется на установленных правилах игры и поясняет, что «равными условиями» будут считаться равные правила для всех игроков. Иными словами, эти правила будут действовать в отношении всех и каждого одинаково. Второе определение основывается на возможных результатах, т.е. «равными условиями» считаются такие условия, при которых компании могут получить одинаковую ожидаемую прибыль. Второе определение более жесткое, так как фактически ограничивает возможности для развития одинаковым возможным вознаграждением.

С точки зрения международной торговли хорошее определение «равных условий» дается в работе Алана Деардорффа [25], в которой приводится пример авиационной промышленности США и ЕС. Для достижения «равных условий» между собой авиационные отрасли США и ЕС субсидируются. Чтобы соблюдались равные условия, другие страны, обладающие собственной авиационной промышленностью, тоже должны субсидировать национальное производство.

Следовательно, понятие «равные условия», как и «несправедливая торговая практика», может трактоваться широко или узко. В широком смысле — это обеспечение равных условий на начальных этапах развития чего-либо. В узком смысле все зависит от рассматриваемой сферы. В торговле равными будут считаться условия, обеспечивающие единство многосторонней торговой системы. Фактически к равным условиям будут относиться и соблюдение принципа недискриминации, недопущение всеми участниками торговли в равной степени использования «несправедливой торговой практики» и создание единообразных условий для поддержания «справедливой конкуренции».

Таким образом, детальный анализ рассмотренных понятий показывает, насколько они между собой взаимосвязаны. Фактически несоблюдение хотя бы одного из этих элементов сразу же угрожает соблюдению остальных.

При этом совместное соблюдение всех проанализированных понятий позволяет в наибольшей степени приблизиться к современному пониманию справедливой торговли.

Рассмотренные понятия являются составными элементами справедливой торговли. Однако отсутствие единого подхода к пониманию справедливой торговли в целом и каждого ее элемента (несправедливая торговая практика, справедливая конкуренция и равные условия), позволяет манипулировать этими понятиями и использовать их так, как удобно тому, кто ими пользуется, что и будет доказано далее в настоящей статье.

Что же касается определения справедливой торговли, то исходя из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что под справедливой торговлей следует понимать такую торговлю, которая будет исключать любые проявления несправедливой торговой практики, обеспечивать справедливую конкуренцию, а также действительно равные условия для осуществления торговли. На практике именно к этому стремится мировое сообщество в развитии мировой торговой системы. Однако в отсутствие четкого представления о том, ради чего происходит развитие, легко принять неверные решения, которые потом будет очень сложно исправить. Возможно, именно поэтому официально принятых на уровне многосторонней торговой системы определений рассматриваемых понятий нет.

История концепции *fair trade* и соотношение ее развития с регулированием предпринимательской деятельности

На сегодняшний день термин *fair trade* прошел длинный путь, что позволило ему сформировать целую концепцию справедливой торговли.

История, как это принято считать, начинается в Англии в XVIII в. В феврале 1971 г. была опубликована работа Е.П. Томпсона «Моральная экономика английской толпы в XVIII веке» [26], в которой рассматривается развитие рынка Англии в эпоху промышленной революции. Бурное развитие различных методов торговли и предпринимательства потребовало от властей ввода определенных ограничений для защиты участников рынка от недобросовестных действий со стороны других предпринимателей. Такими ограничениями стали запрет на манипуляции с ценообразованием в сфере торговли сельскохозяйственными товарами, ограничение деятельности подозрительных участников рынка, предоставление права беднейшим слоям населения на приобретение основных продуктов питания небольшими партиями по сниженным ценам. Автор выделял следующие признаки справедливой торговли, которые оформились в средневековой Англии:

- запрет на манипулирование с ценами;
- контролирование деятельности контрагентов;
- защита беднейших слоев населения.

Спустя 32 года, в 2003 г. была опубликована работа Г. Фриделя «Справедливая торговля и международная моральная экономика: в рамках и вопреки рынку» [27], в которой автор ссылается на названную выше работу и указывает на то, что в контексте рынка Англии XVIII в. концепция справедливой торговли использовалась в качестве определенного способа решения рыночных проблем. При этом данная концепция была направлена прежде всего на защиту прав потребителей.

Различный уровень экономического и политического развития накладывал определенный отпечаток на историю эволюции концепции справедливой торговли. В XIX в. в США вследствие существовавшей на тот момент политической обстановки в стране концепция справедливой торговли была использована для борьбы с рабством. Так, в 1827 г. в Филадельфии (штат Пенсильвания) так называемые квакеры — члены «Религиозного общества друзей» учредили новое движение «Общество свободной продукции Пенсильвании». Главной целью его создания было саботирование торговли товарами, производство которых использовало рабский труд. Участники движения требовали достижения справедливости в области ценообразования на товары. Они доказывали, что издержки на производство товаров с использованием рабского труда были изначально значительно ниже, чем издержки, которые несли производители товаров, использовавшие наемных оплачиваемых рабочих. Главным образом критике подвергались такие отрасли, как производство хлопка и сахара, поскольку на плантациях, где их выращивали, в наибольшей степени использовался рабский труд [28].

К 1830 г. цветное население США сформировало «Общество цветной свободной продукции», а в 1831 г. было организовано женское общественное движение в защиту продукции, произведенной с использованием женского труда. В 1838 г. удалось создать единую организацию «Американская ассоциация свободной продукции», обеспечивающую расширение предложения альтернативных товаров, производство которых осуществлялось с помощью наемных рабочих. Масштаб деятельности данной организации был значительным, однако его не хватило для того, чтобы добиться серьезного уменьшения издержек в производстве товаров с использованием наемного труда рабочих. Из-за этого цены на альтернативные товары оставались выше цен на товары, произведенные с помощью принудительного рабского труда. В итоге в 1847 г. деятельность Ассоциации прекратилась [29].

Таким образом, в США в XIX в. под справедливой торговлей прежде всего понималась торговля, которая не поощряла рабство. При этом основным аргументом против рабства выступал вполне экономический фактор: невозможность справедливой конкуренции между товарами, произведенными с использованием рабского труда, и альтернативными товарами, которые производились с использованием наемного труда. Фактически акцент делался на несправедливом ценообразовании. При этом нельзя отрицать и того, что в данный период предпринимались попытки защитить права

рабов, которые были основной рабочей силой. Иными словами, прослеживается появление новой функции справедливой торговли — обеспечение приемлемых условий труда, т.е. помимо защиты прав потребителей появляется функция в защиту прав рабочих на предприятиях.

С точки зрения исторического развития интересным является рассмотрение первоначальных попыток формирования справедливой торговли через призму основных установок в регулировании рынка в то время. В научных исследованиях, посвященных историческому аспекту регулирования предпринимательства, можно найти объединенные данные о технологических парадигмах (период и ключевые технологии, уровень развития производства), промышленных революциях, циклах Кондратьева, основных глобальных экономических и политических кризисах, применяемых денежных системах, ключевых институтах, императивах в регулировании и основных причинах их применения. Так, в статье М.К. Глазатовой «Императивы регулирования предпринимательской деятельности в условиях глобальной экономики» подчеркивается, что особо необходимо обратить внимание именно на императивы и основные причины их применения [30].

Первая технологическая парадигма относится к периоду с 1772 по 1840 г. Именно в этот период впервые заговорили о справедливой торговле. Согласно исследовательским данным (здесь и далее по тексту в отношении периодов развития) [Там же] в это время основными императивами в сфере регулирования предпринимательской деятельности являются:

- расширение имущественных прав и свобод, а также осуществление коммерческих сделок;
- формирование антимонопольного регулирования;
- поддержка и свобода предпринимательства;
- введение ограничений во внешней торговле для развития национального предпринимательства (в Англии — специальные импортные пошлины с целью уменьшения конкуренции с импортом, но не в целях пополнения бюджета);
- введение мер по поддержке государственного экспорта (поддержка экспорта готовых товаров, обложение пошлинами сырья и материалов);
- признание векселей в качестве платежного средства в международном товарообороте.

Главными причинами установленных в этот период императивов стали:

- развитие монополий;
- установление рыночных отношений и, соответственно, регулирования таких отношений;
- механизация и концентрация производства.

Совершенно очевидно, что на фоне отмеченных условий в начальный период зарождения справедливой торговли в Англии и США данная концепция служила в качестве ограничения несправедливых рыночных проявлений,

устранения рыночных проблем, защиты прав потребителей и рабочих. В качестве основных проявлений справедливой торговли можно выделить ограничения на манипуляции с ценами, контролирование деятельности посредников, поддержку беднейших слоев населения, а также борьбу с рабством. Эти проявления в целом соотносятся с императивами, характерными для того периода. В свою очередь, ограничения на манипуляции с ценами и контролирование деятельности посредников связаны с расширением влияния монополий, т.е. соответствуют формированию антимонопольного законодательства, а также в целом закреплению правил регулирования рыночных отношений. Кроме того, эти проявления во многом относились к защите прав потребителей. При этом нужно заметить, что несмотря на расширение имущественных прав и свобод предпринимателей, их деятельность недолго оставалась полностью свободной. Что же касается рабства и защиты прав рабочих, а также беднейших слоев населения, то названные императивы не охватывают эти проявления справедливой торговли. Из этого следует, что некоторые проявления справедливой торговли были локальными.

Следующая, *вторая технологическая парадигма* охватывает период с 1840 по 1879 г. В это время главными императивами являлись:

- продолжение развития формирующейся системы неотчуждаемых прав, а именно: отныне государство гарантирует защиту имущественных прав граждан не только от посягательств со стороны других граждан и юридических лиц, но и от посягательств самого государства;
- формирование независимой системы судебной защиты договорных прав и частной собственности;
- протекционизм;
- защита интеллектуальных прав собственности;

Причинами установленных императивов в данный период следует считать:

- развитие транспортной инфраструктуры, которое ускорило движение рабочей силы;
- развитие земельного рынка и иных факторов производства (появление возможности транспортировки тяжелых грузов);
- начало и развитие глобализации;
- концентрацию производства вследствие концентрации капитала.

Стремительное развитие рыночных отношений и, как результат, экономический подъем западных стран основаны на колониальной системе. Торговля внутри колониальных империй, а также между собой позволила западным странам достаточно быстро аккумулировать богатство на своей территории. Это, в свою очередь, потребовало появления инструментов защиты интересов как свободных предпринимателей, так и государств в целом. Отсюда становится понятным появление всех перечисленных выше императивов.

Однако о справедливой торговле в этот период упоминается значительно реже, чем в предыдущий период. В 1859 г. был опубликован роман голланд-

ского писателя Эдуарда Доуз Деккера (псевдоним Мултатули) под названием «Макс Хавелаар», в котором рассказывается история моряка, работавшего на голландскую Ост-Индскую торговую компанию. Во время своего путешествия главный герой книги видит всю несправедливость колониального мира, принуждение к труду местного населения островов нынешней Индонезии для выращивания специй, которые потом выкупались у аборигенов за бесценок и продавались в Европе за большие деньги. Макс решает оставить службу в компании и остается на островах с целью защиты прав местного населения на достойные условия труда. Роман повествует о непосредственной зависимости европейского благополучия от страданий рабочего населения колоний и тягот несправедливости. Извлечение максимальной прибыли толкало колонизаторов на жесткие меры в отношении местного населения с целью максимальной эксплуатации и получения наибольшего выигрыша [31].

Таким образом, в период второй технологической парадигмы поднимается вопрос о правах рабочих в странах, завоеванных колониальными империями Западной Европы. При этом можно заметить, что развитие колоний до уровня, на котором находились сами метрополии, не закладывалось в тогдашние императивы.

В *третью технологическую парадигму*, охватившую период с 1880 по 1940 г. о справедливой торговле также упоминается редко. В 1897 г. была учреждена чайная компания «Хамодава», ставшая первой компанией, которая требовала платить справедливые цены за свой товар, производимый частными фермерами. Помимо прочего, данный пример примечателен тем, что «Хамодава» разработала специальную схему выкупа земли, пригодной для производства чая. В основе этой схемы лежала кооперация с местными фермерами, обеспечивавшая им финансовую независимость [32].

Следует отметить, что в этот период не прослеживается корреляции между императивами регулирования и зарождающейся концепцией справедливой торговли. Возможно, это обусловлено тем, что указанный период технологической парадигмы характеризуется мировыми потрясениями, такими как Первая мировая война, Октябрьская революция, Гражданская война в России, Великая депрессия и т.п. Скорость развития справедливой торговли, как и торговли в целом, в это время еще больше замедлилась за счет протекционизма.

Таким образом, к началу Второй мировой войны и четвертой технологической парадигмы справедливая торговля не являлась чем-то распространенным, имела в своей основе установки, часто не входившие в основу регулирования предпринимательской деятельности, и была локальным движением. При этом можно отметить, что само стремление к справедливости часто позволяло концепции справедливой торговли опережать общее развитие регулирования предпринимательской деятельности, предлагать действительно более справедливые условия для торговли, разрешать наиболее насущные проблемы местного характера, без претензий на решение

общемировых экономических проблем. Однако такое положение дел довольно быстро стало меняться после окончания Второй мировой войны. В конце 1940-х годов происходит первое событие, которое считается началом развития нового, современного движения справедливой торговли. Но прежде всего необходимо отметить основные императивы в регулировании предпринимательской деятельности в этот период, а также разобраться в причинах установления этих императивов.

Итак, *четвертая технологическая парадигма* отличается следующими императивами:

- противостояние социалистической и капиталистической систем в сфере направления регулирования (капитализм — развитие малого и среднего бизнеса, социализм — подавление частной предпринимательской инициативы);
- этатические модели регулирования в социалистических странах;
- внедрение принципов недискриминации в торговле товарами (режим наибольшего благоприятствования (выравнивание условий для стран), национальный режим (выравнивание условий между отечественными и зарубежными компаниями));
- особый дифференцированный режим регулирования торговли (исключения на ограничения для развивающихся стран);
- транспарентность обязательных требований;
- либерализация тарифного регулирования;
- формирование механизма принуждения для соблюдения норм и правил международных соглашений (механизм по разрешению споров).

Окончание Второй мировой войны, ставшей причиной разрушения практически всех старых экономических связей между странами, явилось отправной точкой для экономического развития и установления новых правил торговли, которые бы не допустили нового конфликта, равного по своим масштабам мировым войнам. Кроме того, произошло разрушение колониальной системы, вследствие чего многие получившие независимость от метрополий страны стали быстро развиваться и получили статус развивающихся стран. Новые реалии развития экономики и торговли породили масштабную экономическую кооперацию между странами, на основе которой происходит активная фаза экономической интеграции в мире. Для регулирования всех этих процессов формируется множество новых международных организаций, таких как Организация Объединенных Наций (1945), Генеральное соглашение по тарифам и торговле (1947), и многие другие. На уровне этих международных организаций формировались нормы и правила, в том числе в области многосторонней торговли.

В этот же период происходит бурное развитие экономической мысли, увеличивается влияние возрастающей конкуренции, эффекта масштаба и т.п., появляются фундаментальные теоретические открытия в области экономики и торговли, которые служат опорой для быстрого и устойчивого роста

в условиях рыночной экономики страна Запада. На мировом рынке преобладают картели и олигополии. Для лучшего взаимодействия между странами в экономике и торговле интеграция происходит на уровне как торговой политики, так и законодательства этих стран. Иными словами, происходит гармонизация торговых и экономических норм и правил, страны требуют друг от друга прозрачности в торговой политике.

В то же время в странах Восточного блока под действием идей социализма и коммунизма развиваются школы государственного планирования и плановой экономики. Фактически противостояние двух разных идеологических полюсов силы приводит к стремительному развитию экономики и торговли, так как постоянная гонка между Западом и Востоком, которые стремились доказать состоятельность именно выбранной ими экономической и политической модели развития государства, становится главной причиной формирования новых императивов.

Как уже отмечалось, в этот же период начинается бурное развитие современной концепции справедливой торговли [33]. В 1946 г. некоммерческая организация *Ten Thousand Villages (SELFHELP Crafts of the World)* инициировала программу по закупке ремесленных товаров в Пуэрто-Рико. Практически одновременно с этим в конце 1940-х годов другая организация, *SERRV International*, также начинает торговлю ремесленными товарами, которые приобретались в слаборазвитых южных странах. А уже в 1958 г. в США был открыт первый официальный магазин Справедливой Торговли¹.

В Европе самым ранним упоминанием Справедливой Торговли является начало продаж ремесленных товаров британской компанией *Oxfam UK* в конце 1950-х годов, которые делали китайские беженцы в самой Великобритании.

В 1964 г. была создана первая Организация Справедливой Торговли. Параллельно с ней в 1967 г. в Нидерландах была учреждена компания *Fair Trade Original*. В это время голландские компании организовали продажи тростникового сахара под новым лозунгом: «Покупая тростниковый сахар, вы обеспечиваете процветание людям из бедных стран!».

В 1969 г. развитие движения позволило открыть первый Магазин Третьего Мира (*Third World Shop*). Появление сетей магазинов Третьего Мира и Справедливой Торговли обеспечило движению стабильную рекламу и продвижение на рынке. Люди, совершавшие покупки в этих магазинах, могли также узнать о том, где эти товары были приобретены, в каких условиях они производились, и иные интересные факты о том, что лежит в основе справедливой торговли.

¹ Под справедливой торговлей в написании с большой буквы здесь и далее будет обозначаться именно частное движение *fair trade*.

В 1960-е и 1970-е годы неправительственные организации и социально мотивированные люди во многих бедных странах Азии, Африки и Латинской Америки почувствовали острую нехватку в справедливых маркетинговых организациях. Причиной тому послужило отставание этих стран в экономических знаниях: местные предприниматели не имели большого опыта в организации собственного дела, в связи с чем им требовалась квалифицированная помощь и поддержка в создании эффективных и успешных производств. Создание подобных организаций на Юге и налаживание связей с организациями справедливой торговли на Севере позволило вооружить знаниями и навыками управления предпринимателей и производителей в бедных странах. Главными условиями этих связей были открытость, уважение, партнерские отношения и осуществление диалога, которые позволяли достичь наилучшего на тот момент уровня справедливости в международной торговле.

Помимо наличия частной поддержки на уровне международных организаций справедливой торговли, граждане развивающихся стран, получившие опыт и знания в сфере торговли, стали выступать на международных политических и экономических форумах. Например, в 1968 г. в Дели на второй конференции ЮНКТАД был выдвинут лозунг «*Trade not Aid*» («Не нужно помощи, занимайтесь торговлей»). Согласно этому лозунгу страны Юга требовали установления справедливых торговых отношений с собой, а не продолжения колониальной системы, когда страны-метрополии извлекали максимальную выгоду из достаточно жесткой эксплуатации всех возможных ресурсов своих колоний. С падением колониальной системы быстрой смены на справедливые торговые отношения не произошло. Поэтому бедные страны Юга просили установления именно торговых отношений с ними, а не возвращения части извлеченных от эксплуатации этих стран выгод в виде материальной помощи на развитие экономики. Главным стимулом в развитии эти бедные страны видели именно отладку торговых связей, а не простую материальную помощь. Страны Юга хотели получения равных со странами Севера выгод от торговли, которые и были главной целью справедливой торговли.

Раннее развитие концепции справедливой торговли называлось иначе: альтернативная торговля, которая зачастую была единственным более-менее эффективным способом развития экономик бедных стран Юга. Альтернативная торговля распространялась в ответ на нищету и стихийные бедствия в южных странах, а главными ее товарами были ремесленные, так как общее экономическое развитие этих стран в тот период (1960-е годы) при отсутствии компетентных кадров не позволяло быстро наладить промышленное производство. Основой для развития движения Справедливая Торговля стали крупные дельтоперские компании, а также религиозные общества и организации. Организации справедливой торговли Севера помогли развить движение на Юге, создали необходимые организации и обеспечили необходимый минимальный уровень поддержки, который был нужен для развития. Было обеспечено создание производства и маркетинговых организаций, а также предоставление необходимых социальных услуг производителям и рабочим на производствах.

Кроме того, наряду с развитием альтернативной торговли необходимо отметить солидарную торговлю, под которой понимается справедливый импорт товаров в наиболее бедные развивающиеся страны. Альтернативная торговля обеспечивала производство и экспорт товаров в богатые развитые страны Севера, а солидарная торговля — обратную связь. Главная идея состояла в преодолении политических и экономических ограничений, которые налагывались политической элитой в этих странах с целью препятствования появлению альтернативной политической силы на фоне улучшения благосостояния большого числа людей, желавших заполучить власть.

Как отмечалось, ранний этап развития альтернативной торговли основывался на товарах ремесленного или кустарного производства. Отсутствие опыта промышленного производства, знаний в сфере организации производства, а также простота и возможность быстрого заработка за счет продажи ремесленных товаров стимулировали торговлю именно товарами ремесленного производства. Кроме того, в южных странах из-за нищеты часто работают все члены семьи: не только мужчины, но и женщины и дети. И именно ремесло является наиболее простым в освоении, чтобы получать максимальную выгоду от быстрого начала работы, а также за счет увеличения объемов производства вследствие вовлечения в дело большего числа работников. Организации справедливой торговли развитых стран сосредоточились на покупке ремесленных товаров и продаже их через сети магазинов Справедливой Торговли и Третьего Мира. Такие продажи приносили большие прибыли, так как основной потребитель такой продукции — граждане развитых стран, обладали достаточной внутренней солидарностью, а также материальными возможностями, чтобы платить больше за такие товары.

В 1973 г. ситуация начинает меняться в сторону расширения товарной номенклатуры альтернативной торговли. В этот год голландская компания *Fair Trade Original* начинает продажи кофе, который выращивался товариществами фермеров в Гватемале. Таким образом, спустя 30 лет после зарождения движения справедливая торговля кофе становится концепцией, приносящей большие прибыли гватемальским фермерам. При этом «справедливый» кофе стал сенсацией в Европе. Кстати, и сегодня кофе составляет от 25 до 50% предложения товаров справедливой торговли. Успех продажи кофе позволил в целом расширить номенклатуру товаров справедливой торговли за счет различных продуктов сельского хозяйства. В продолжение истории чайной компании «Хамодава» следует отметить, что многие организации Справедливой Торговли начали поддерживать производителей чая. Кроме того, справедливая торговля распространяется на такие товары, как какао, сахар и вино, фруктовые соки, орехи, рис и специи — наиболее распространенные товары из стран Юга.

Расширение справедливой торговли на сельскохозяйственные товары позволило организациям Справедливой Торговли завоевывать новые сегменты рынка, такие как биомагазины и магазины экологически чистых продуктов. Помимо продуктов питания, Справедливая Торговля охватила производ-

ство цветов и хлопка, выращивание которых было также широко распространено в бедных странах, за счет чего можно было быстро и справедливо завоевать рынки развитых государств.

С середины 1970-х организации Справедливой Торговли по всему миру начинают создание единой сети, которая бы объединила их все в одно движение. В частности, с середины 1970-х организуются неофициальные встречи на специальных конференциях, которые приходили каждые два года. К середине 1980-х годов участники таких конференций изъявили желания создать официальные международные организации, которые устанавливали бы общие правила справедливой торговли, позволили бы участникам получить представительство в них и за счет этого участвовать в развитии всего движения. Так были созданы Европейская ассоциация Справедливой Торговли (ЕАСТ) (*The European Fair Trade Association, EFTA*), включившая 11 крупнейших организаций Справедливой Торговли в Европе, в 1987 г. и Международная федерация альтернативной торговли (*International Federation of Alternative Trade, IFAT*) в 1989 г.

Создание единой международной сети организаций Справедливой Торговли позволило объединить всех участников движения, от производителей товаров до организаций, обеспечивавших финансовые услуги и поддерживавших производителей в социальных, трудовых и иных вопросах. Это имело решающее значение для достижения успеха. Кооперация включала не только международный, но и региональный уровни. Так, Азию в МФАТ представил Азиатский форум Справедливой Торговли, Латинскую Америку представила Ассоциация Справедливой Торговли Латинской Америки (*The Association Latino Americana de Comercio Justo*), а Европу — сама МФАТ, штаб-квартира которой находится в Нидерландах. Кроме того, формировались национальные организации Справедливой Торговли, такие как Бангладешский форум Справедливой Торговли ЕСОТА, Группа Справедливой Торговли Непала, Ассоциация партнеров за справедливую торговлю из Филиппин, Индийский форум Справедливой Торговли, Кенийская федерация Альтернативной Торговли и т.д.

Завершением создания единой сети организаций Справедливой Торговли стало формирование единой площадки на основе четырех крупнейших организаций Справедливой Торговли в 1998 г. — FLO (*Fairtrade International*), IFAT (*Intarnational Federation of Alternative Trade*, ставшей впоследствии WFTO — *World Fair Trade Organozation*), NEWS! (*Network of European World Shops*) и EFTA (*European Federation of Alternative Trade*).

Справедливая Торговля имела своими целями повышение осведомленности масс о торговой несправедливости и дисбалансе власти в традиционных международных и национальных институтах, отвечавших за торговлю, и пропаганду необходимости изменений в международной торговой политике в пользу справедливой торговли. Как отмечалось, первыми успешными инструментами такой пропаганды и просвещения людей стали торговые точки — магазины Третьего Мира и Справедливой Торговли. Они обеспе-

чивали простых граждан не только товарами, но и знаниями о том, каким образом движение Справедливая Торговля достигает своих целей. Как следствие, общественность развитых стран откликнулась и участвовала в различных кампаниях за более глобальную справедливость в торговле.

Развитие сети магазинов Третьего Мира и Справедливой Торговли привело к проведению в 1984 г. первой Европейской конференции мировых магазинов¹. Эта конференция объединила волонтеров, работающих в мировых магазинах со всей Европы. В итоге в 1994 г. была создана сеть европейских мировых магазинов, NEWS!, которая на сегодняшний день насчитывает около 3000 магазинов в 20 европейских странах. NEWS! координирует деятельности магазинов, стимулирует распространение информации о справедливой торговле. Кроме того, организация устраивает различные мероприятия, на которых посетителям и участникам рассказывают о том, как развивается движение, какие методы используются для достижения целей, как продвигаются продажи и др.

В 1996 г. NEWS! учредила День европейских мировых магазинов. Данная инициатива была поддержана МФАТ, что вывело ее на мировой уровень. Так, 4 мая 2002 г. был проведен первый Всемирный день Справедливой Торговли. Теперь этот праздник является ежегодным, у него есть свой веб-сайт (www.wftday.org) и точная дата ежегодного празднования: вторая суббота мая.

Развитие Справедливой Торговли в Европе позволило в достаточно короткие сроки получить значительный опыт в работе с информацией. Участники движения научились делать детальные брошюры и документы, создавать привлекательные и интересные агитационные материалы, проводить интереснейшие публичные мероприятия. Важнейшим инструментом в данной работе стало созданное в Брюсселе Адвокатское бюро FINE². Главной задачей этого учреждения стало оказание влияния на директивные органы Европейского сообщества, а затем и Европейского Союза.

Европейские политики и государственные учреждения неоднократно публично отдавали дань движению Справедливая Торговля, особенно за вклад движения в борьбу против нищеты, а также за поддержку устойчивого развития и повышение осведомленности потребителей. Помимо декларативного публичного признания в Европе были приняты и законодательные акты, а именно резолюции (1994, 1998, 2006 гг. и др.) в поддержку справедливой торговли. На их основе многие национальные государственные

1 *Мировые магазины объединили магазины Третьего Мира и Справедливой Торговли.*

2 *FINE — это аббревиатура, составленная из первых букв четырех крупнейших организаций Справедливой Торговли.*

органы европейских государства и органы местного самоуправления обеспечивали лучшие возможности и условия для продвижения продукции Справедливой Торговли и более справедливые критерии при проведении публичных тендеров. Движение поощрялось и в бедных странах Юга, получивших более справедливые условия для производства и торговли своими товарами. В связи с успехами движения вопросы справедливой торговли стали все чаще появляться в повестке дня чиновников, занимающихся формированием торговой политики в разных странах.

Такое динамичное распространение Справедливой Торговли не было бы возможным только за счет сети магазинов NEWS! Наряду с развитием этого направления распространения в 1980-х годах был найден еще один способ максимально привлечь внимание общественности к данной теме. В Мексике один священник, работавший с местными фермерами и сотрудничавший с голландской церковной неправительственной организацией, придумал в качестве дополнительного привлечения внимания к своей продукции использовать торговую марку. Фермеры, с которыми работал священник, производили кофе. В соответствии с задумкой их кофе должен был помечаться специальной этикеткой, которая выделяла бы его среди прочих видов кофе на полках магазинов. Таким образом, потребители смогли бы идентифицировать справедливый кофе даже в обычном супермаркете. И в 1988 г. такая торговая марка была создана — *Max Havelaar*, основой которой стал герой романа Э.Д. Деккера.

Идея оказалась крайне успешной. Уже за первый год реализации кофе с этикеткой *Max Havelaar* его доля на рынке составила 3%. В связи с этим организации Справедливой Торговли по всему миру стали создавать свои торговые марки, так как это значительно увеличивало продажи и прибыль, а также возможности на вполне конкурентных основаниях повышать цену на свой товар. Следствием применения данного простого инструмента стала потребность в единых правилах, согласно которым товар мог бы считаться действительно относящимся к справедливой торговле. Поэтому в 1997 г. была создана всемирная ассоциация *Fairtrade Labelling International* (FLO, сегодня *Fairtrade International*). Она отвечает за установление единых международных стандартов для товаров Справедливой Торговли. В качестве дополнительной структуры была сформирована FLO-CERT — специализированное сертифицирующее агентство, которое выдает сертификаты соответствия производства и товаров на основе международных стандартов FLO. Кроме того, это агентство обеспечивает соблюдение установленных правил Справедливой Торговли посредством проведения регулярных проверок производств и фермерских хозяйств, входящих в организации Справедливой Торговли. В целях обеспечения информированности потребителей был разработан специальный знак Справедливой Торговли (*Fair Trade Label*), указывающий на то, что производители и сами товары отвечают стандартам FLO, т.е. стандартам Справедливой Торговли. Появление такого знака позволило создать своего рода «мейнстримное» движение на

приобретение товаров Справедливой Торговли. В итоге были сформированы системы стандартизации, сертификации и аудита.

Наконец, еще одним важным кирпичиком в создании действительно целостной системы стала разработка новой системы мониторинга за соблюдение введенных стандартов. В январе 2004 г. МФАТ создала собственную торговую марку *Fair Trade Organization Mark*. Ее использовать разрешалось только тем участникам организации, которые отвечали соответствующим требованиям новой системы мониторинга.

Однако первая система имела свои изъяны. Главным из них стало отсутствие единой глобальной системы, которая распространялась бы на организации Справедливой Торговли по всему миру. Тогда в 2009 г. на ежегодном общем собрании в Катманду участники МФАТ решились провести реорганизацию. С этого момента МФАТ была переименована в Всемирную организацию Справедливой Торговли (ВОСТ), которая возглавила движение Справедливой Торговли и стала основным организатором Всемирного дня Справедливой Торговли.

Спустя два года, в 2011 г., когда все процедурные вопросы реорганизации были разрешены, на очередном ежегодном собрании в Момбасе члены организации решили учредить новую систему гарантий. Еще два года потребовалось на то, чтобы все продумать, разработать целостную систему, которая была бы, с одной стороны, достаточно прочной, а с другой — гибкой для принятия новых членов. Систему составили пять ключевых компонентов:

- новая процедура вступления в ВОСТ;
- процедура самостоятельного оценивания соответствия требованиям ВОСТ для новых членов;
- взаимная поддержка и сотрудничество;
- обязательный мониторинг деятельности;
- соблюдение правил добросовестной торговли и контроль за этим.

Такая система позволяет новым членам еще на стадии возникновения идеи вступления в ВОСТ самостоятельно оценить свои шансы и исправить несоблюдение каких-либо требований еще до подачи заявки. В процессе своей деятельности новые члены обеспечиваются поддержкой самой организации и других членов. Регулярный мониторинг деятельности членов организации, а также обязательство последних соблюдать правила Справедливой Торговли позволяет быть на 100% уверенным, что вся цепочка реализации товаров (от производителей до точек сбыта) действует в рамках системы.

Новая система базируется на десяти основных принципах Справедливой Торговли, которые, учитывая время их разработки (2011–2013 гг.) вобрали в себя все последние достижения многосторонней системы торговли по обеспечению наиболее справедливой торговли, а именно:

- 1) создание возможностей для производителей, находящихся в неблагоприятном экономическом положении (поддержка изолированных мел-

ких производителей и ассоциаций производителей с целью достижения ими экономической самодостаточности и самостоятельности);

- 2) транспарентность и подотчетность (прозрачность в управлении и коммерческих отношениях, уважение конфиденциальности информации, обеспечение доступности информации всем участникам торговли, подотчетность деятельности заинтересованным сторонам);
- 3) справедливая торговая практика (создание условий для достижения социального, экономического и экологического благополучия всех участников торговли, соблюдение условий контрактов, консультации при невозможности соблюдения условий контрактов, обеспечение равных условий торговли между неравными в экономическом смысле партнерами, недопущение недобросовестной конкуренции, обеспечение разумных компенсаций);
- 4) справедливая оплата (согласованная на основе постоянного диалога плата, обеспечивающая прибыль каждого участника в цепочке поставок от производителя до покупателя, а также справедливую заработную плату, которая не может быть меньше прожиточного минимума, подразумевающего вознаграждение за работу в течение стандартной рабочей недели (не более 48 часов), достаточное для обеспечения достойного уровня жизни работника и его семьи, что предполагает возможность оплаты еды, воды, жилья, образования, медицинских услуг, транспорта, одежды и иных основных потребностей, включая сбережения на случай непредвиденных обстоятельств);
- 5) недопущение детского и принудительного труда (следование правилам Конвенции ООН о правах ребенка и местного законодательства о труде несовершеннолетних);
- 6) недискриминация (гендерное равенство, расовое равенство, свобода религии, сексуальной ориентации, членства в профсоюзах, политической приверженности, возраста и т.п.);
- 7) обеспечение достойных условий труда (безопасная и здоровая рабочая среда, соответствующая конвенциям, Международной организации труда и местному законодательству, соблюдение прав работников);
- 8) обеспечение роста производительности (развитие человеческого капитала, внедрение современных производственных и управленческих практик);
- 9) содействие справедливой торговле (продвижение концепции справедливой торговли за счет повышения осведомленности сотрудничающих с организациями и компаниями партнеров, действующих в рамках концепции, с помощью освещения собственной деятельности);
- 10) уважение окружающей среды (максимизация использования сырья, минимизация отходов, использование возобновляемых материалов и источников энергии, минимизация вреда для экологии).

Названная система является по-настоящему инновационной, так как она универсальна. Под ее действие попадают любые товары, отсутствует необходимость исходить из индивидуальных особенностей в производстве и реализации товаров. Если организация проходит процедуру вступления в ВОСТ, то уже любые производимые ею товары подпадают под действие Справедливой Торговли.

Постепенное формирование движения Справедливой Торговли идет в соответствии с основными императивами экономического регулирования капиталистических стран. С развитием малого и среднего предпринимательства в лице мелких фермерских хозяйств и ремесленных производств начинается развитие движения, т.е. первым кирпичиком в построении цельной системы стал именно малый и средний бизнес. Появление режима наибольшего благоприятствования и национального режима также стало определяющим для развития концепции справедливой торговли. Ключевая роль этих режимов заключается в том, что они определили наиболее общий режим недискриминации в торговле. Таким образом, концепция справедливой торговли никак не могла быть менее справедливой, чем уже установленные основные режимы принципа недискриминации по ГАТТ-47.

Нельзя не отметить влияние принципа транспарентности в международном регулировании торговых отношений, что отразилось на обязательности наличия правил прозрачности и в концепции справедливой торговли.

Влияние либерализации тарифного регулирования четко определить через исторический анализ сложно. Однако можно предположить, что это позволило свести к минимуму тарифные барьеры для товаров Справедливой Торговли. В свою очередь, тарифное регулирование — достаточно важный аспект, который сказывался на цене товаров при их импорте в развитые страны. Данный фактор не является особенно важным, учитывая то, что товары справедливой торговли по определению всегда были дороже их конкурентов. Но для внедрения технологических инноваций в производство в развивающихся странах снижение тарифных барьеров могло иметь решающее значение, поскольку требовалось импортировать оборудование и машины для развития производства. Следовательно, снижение тарифных барьеров — тоже важный аспект, способствовавший развитию современной концепции справедливой торговли.

Наконец, появление исключений в общих режимах торговли для развивающихся стран, развитие преференциальной торговли также серьезным образом способствовали развитию концепции справедливой торговли аналогичным со снижением тарифных барьеров образом.

Однако на этом сравнительно-исторический анализ не заканчивается. Причиной тому является постепенная трансформация четвертой технологической парадигмы в пятую. Согласно исследованию [28], пятая технологическая парадигма зарождается в 1985 г. Нетрудно заметить, что именно в этом году в СССР началась перестройка, приведшая к разрушению двухполярного мироустройства. Большое количество стран сошли с пути социалистического и коммунистического развития и начали попытки быстрой либерализации собственных экономик, переводя их на рыночные рельсы. Приблизительно в это же время начинает свою трансформацию многосторонняя система торговли. Так, в 1995 г. была учреждена Всемир-

ная торговая организация (ВТО), охватившая уже не только торговлю товарами, как ГАТТ-47 (теперь ставшее составной частью новых правил многосторонней торговой системы), но и торговлю услугами, и регулирование защиты интеллектуальной собственности, и многие другие вопросы.

Новые вызовы стремительно развивающегося мира, частые экономические кризисы, острые мировые проблемы (такие как продовольственная, экологическая, энергетическая и др.) внесли свой вклад в развитие Справедливой Торговли. Именно в ключе решения экологических проблем был разработан принцип уважения окружающей среды. Существующая международная проблема принудительного труда и рабства также отражена в принципах Справедливой Торговли. Абсолютно все принципы ВОСТ являются ответом на решение каких-то острых социальных проблем, которые до сих пор не решены на глобальном уровне.

Таким образом, последние реформы Справедливой Торговли, преобразование МФАТ в ВОСТ — это ответ на все вызовы и международные проблемы, которые самым остро стоят перед наименее развитыми и бедными странами. Именно эти страны являются ключевыми в концепции справедливой торговли, так как она направлена прежде всего на создание достойных условий жизни именно в этих странах.

Подводя итог историческому и сравнительному анализу, можно сделать следующие выводы. Постепенное, хотя и не всегда стабильное, развитие концепции справедливой торговли с исторической точки зрения всегда отвечало буквальному пониманию слова «справедливость». Подходы и методы, которыми пользовались последователи данной концепции во все времена, были направлены на разрешение острых экономических, социальных и даже политических проблем. Новая современная концепция достигла наивысшего уровня развития, охватила максимально возможное на данный момент количество проблем. Развитие на основе частной инициативы не означает отсутствие государственной поддержки, однако решающую роль играют именно сами члены ВОСТ, среди которых нет государств или государственных учреждений и чиновников.

Национальные подходы к определению справедливой торговли

Как отмечалось, поводом для написания данной статьи послужило изменение США курса внешнеторговой политики. Основной проблемой, возникшей в связи с этим, стала проблема определения понятия «справедливая торговля». Изложенное ранее дало ответ на этот вопрос с буквальной, терминологической и исторической точек зрения. В данном же разделе будут разобраны национальные подходы к определению справедливой торговли. В первую очередь следует рассмотреть новый американский подход к спра-

ведливой торговле. И здесь необходимо отметить, что новый американский курс торговой политики понимает справедливую торговлю особым образом. Американская концепция отличается от того, что формировалось независимым образом посредством движения Справедливая Торговля, и в целом в соответствии с историческим подходом.

Как говорилось выше, сразу после вступления в должность Д. Трампа США провозгласили новый курс торговой политики, в основе которого лежат выгодные сделки, двусторонние переговоры и интересы американских производителей. Во главу угла ставятся американские интересы, так как, по мнению американских представителей власти, другие страны открыто пользуются преимуществами от торговли с США, хотя сами США получают значительно меньшие выгоды от международной торговли.

Новый курс торговой политики США был документально оформлен Программой торговой политики Президента США 2017 г. (далее — Программа) [3], в соответствии с которой были установлены следующие общие принципы как цели новой торговой политики:

- обеспечение экономического роста;
- увеличение количества рабочих мест в США;
- обеспечение взаимности с торговыми партнерами США;
- усиление промышленной базы США;
- усиление способов защиты интересов США;
- увеличение экспорта услуг и сельскохозяйственных товаров.

В качестве основного метода достижения поставленных целей указывается проведение двусторонних переговоров вместо многосторонних, а также пересмотр имеющихся торговых соглашений в случае, если такие соглашения не отвечают названным принципам.

Наконец, последним фундаментальным элементом новой торговой политики США стало внимательное отслеживание несправедливых торговых практик, ущерб от которых несут американские рабочие, фермеры, производители, предприниматели и иные участники торговли на глобальных рынках.

В дополнение к указанным выше принципам были поставлены следующие задачи:

- обеспечить справедливую конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках для рабочих и производителей из США;
- устранить несправедливые торговые барьеры, блокирующие экспорт из США, в частности экспорт сельскохозяйственных товаров;
- обеспечить проведение сбалансированной политики, которая бы учитывала интересы всех секторов экономики США, в том числе обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, малого и среднего бизнеса;

- обеспечить сохранность прав на интеллектуальную собственность предпринимателей из США, а также возможность полного владения данной собственностью;
- строго соблюдать торговое законодательство США в целях противодействия демпинговому или субсидируемому импорту;
- соблюдать трудовое законодательство в существующих соглашениях и обеспечить соблюдение запрета на торговлю товарами, произведенными с использованием принудительного труда;
- обеспечить противодействие усилиям других стран или членов таких международных организаций, как ВТО, по толкованию норм права таким образом, чтобы ослабить права и уменьшить возможности извлечения выгоды из торговых соглашений США или увеличить объем обязательств США;
- обновить торговые соглашения по мере необходимости.

Как видно из Программы новой американской торговой политики, вопросам справедливой торговли в ней отводится довольно большая роль. Одним из установленных общих принципов американской торговой политики стала взаимность в торговых отношениях. На взаимность ранее в настоящей статье не было сделано акцента при рассмотрении концепции равных условий. Как уже отмечалось, один из вариантов трактовки понятия «равные условия» говорит о равных условиях конкуренции на рынке или в отрасли, достигаемых единообразным подходом к установлению регулятивной основы и единого подхода в сфере налогообложения. Кроме того, отмечалось, что на практике использование концепции справедливой торговли позволяет устанавливать взаимные меры по защите национальных рынков, а также создавать дополнительные условия, обременяющие тех предпринимателей, которые не соблюдают принципы свободной торговли.

Американский новый курс торговой политики фактически презюмирует такой подход, что будет также доказано далее.

Буквально через неделю после публикации Программы вышла статья профессора Ричарда Епстейна «Трамп против свободной торговли» [34], в которой отмечается, что по своим взглядам Трамп — меркантилист и протекционист. Американская справедливая торговля — это максимальное продвижение всего американского. В общем смысле американские экономические агенты должны получать не меньшие выгоды, чем их партнеры.

Спустя два месяца в журнале *The Economist* вышла статья «Что Дональд Трамп понимает под справедливой торговлей» [35], в которой говорится о том, что Трамп считает несправедливым дефицит торгового баланса США. Несправедливым с точки зрения 45-го Президента США является также то, что американские тарифные барьеры значительно ниже, чем тарифные барьеры, которые встречают американские товары при экспорте за пределы страны. Наконец, Трампа не устраивают существующие правила ВТО в той

части, в которой они блокируют возможности по изменению взятых на себя обязательств по сниженным тарифным ставкам.

Таким образом, основным камнем преткновения для новой американской торговой политики являются существующие правила ВТО. В отсутствии иных инструментов для достижения поставленных целей власти США под принципом взаимности в торговых отношениях фактически понимают как раз возможность для установления взаимных защитных мер рынка, которые бы выровняли условия торговли на территории США. Иными словами, с точки зрения американской исполнительной власти справедливой торговлей будет торговля, позволяющая стране (в данном случае — США) использовать любые средства, для того чтобы получать не меньшие выгоды от торговли, чем их партнеры.

Во второй половине 2017 г. Торговая палата США опубликовала сообщения, в которых, с одной стороны, говорит о преимуществах от международной торговли для США, а с другой — о том, что существующие рамки, в которых находятся США, оказывают сдерживающий эффект на американскую экономику.

В качестве преимуществ от международной торговли называются рост количества рабочих мест (с торговлей связана треть от созданных после финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.), развитие малого и среднего предпринимательства и т.п. [36] В качестве недостатков существующей системы снова упоминаются завышенные тарифные ставки со стороны торговых партнеров США, неравные условия заключенных ЗСТ, небольшое количество заключенных ЗСТ и т.д. [37]. Таким образом, власти США делают значительный акцент на том, что действующие условия международной торговли в отношении США являются неравными по сравнению с условиями, в которых находятся их торговые партнеры.

Важнейшим аспектом, на который особо обращают внимания власти США, является мониторинг и противодействие несправедливым торговым практикам. По итогам 2017 г. власти США объявили, что инициировали 82 крупных антидемпинговых и компенсационных расследования, что почти на 60% больше, чем в 2016 г. Демпинг и субсидии — основные признанные во всем мире примеры несправедливой торговой практики. Кроме того, власти США отмечали выигранные торговые споры в ВТО: *Boeing* против ЕС и несправедливое лицензирование импорта в Индонезию [38].

Однако в вопросе несправедливых торговых практик власти США пошли дальше и не стали ограничиваться традиционными инструментами борьбы с ними, которые разрешает многосторонняя торговая система. Развитая система национального законодательства позволяет США использовать и иные инструменты противодействия несправедливой торговой практике. Таким инструментом является, прежде всего, Закон о торговле 1974 г. В со-

ответствии со ст. 201 этого Закона были приняты меры по обеспечению гарантированной помощи национальным производителям в США [38]. Кроме того, в соответствии со ст. 301 указанного Закона было инициировано одно из крупнейших расследований с целью выявления несправедливой торговой практики со стороны китайских партнеров США. Весной 2018 г. был опубликован доклад с результатами этого расследования, согласно которому власти США выявили следующие нарушения со стороны китайских партнеров:

- нечестный режим передачи технологий для американских компаний США в Китае (ограничения иностранного владения; принуждение к передаче технологий посредством административных разрешений и лицензирования, а также к раскрытию чувствительной технической информации);
- дискриминационные лицензионные соглашения (различные результаты для американских компаний и их китайских конкурентов; нарушения при возмещении ущерба по судебным искам; владение усовершенствованиями лицензированной технологии; использование технологии после истечения лицензионного контракта);
- инвестиции (несправедливая и систематическая поддержка государства);
- несанкционированные вторжения в коммерческие компьютерные сети США и киберкражи интеллектуальной собственности и конфиденциальной коммерческой информации.

Однако основной претензией США к Китаю стало нарушение им взятых на себя обязательств при вступлении страны в ВТО. К такому нарушению США относят несоблюдение обязательства по обеспечению беспрепятственного доступа инвестиций на рынок Поднебесной, а также свободного перемещения технологий.

Помимо рассмотренных аспектов, составляющих справедливую торговлю, власти США также привнесли в это понятие и еще один элемент — национальную безопасность. Данный вывод можно сделать исходя из проведенного в рамках ст. 232 Закона о торговой экспансии 1962 г. расследования о потенциальном риске для национальной безопасности, связанном с импортом алюминия и стали, и принятых в соответствии с данным расследованием мер. В марте 2018 г. были введены повышенные ввозные таможенные пошлины на алюминий (10%) и сталь (25%), которые экспортировались в США в том числе Россией, Китаем, ЕС, Канадой и Мексикой.

ЕС, Канада и Мексика являются партнерами США не только с экономической, но и с политической точек зрения. Выбранный США курс на обострение торговых отношений с этими партнерами говорит о том, что видение США о справедливости в торговых отношениях распространяется в общем-то на всех их партнеров. Однако некоторые выступления нынешнего Президента США ставят под сомнение это утверждение. 28 февраля 2018 г. было опубликовано сообщение Президента США, в котором говорилось о том, что США готовы сотрудничать со странами-единомышленниками [39].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что США считают справедливым, когда их торговые партнеры поддерживают их торговую политику, в которой США нацелены прежде всего на собственное развитие, а не на развитие, совместное со своими партнерами. Очевидно, что другие страны имеют своей главной целью также собственное экономическое развитие и рост, а не развитие США. Но из упомянутого сообщения можно сделать вывод о том, что США будут вести дела только с теми странами, которые готовы сотрудничать с ними на их условиях. Власти США косвенно утверждают, что их видение справедливой торговли истинно, а те, кто не согласен, ошибаются.

Справедливо ли такое мнение, можно судить по начавшейся весной 2018 г. торговой войне между США и Китаем. Американцы объявили о повышении таможенных пошлин на многие товары из Китая. Обоснованием послужил значительный дефицит торгового баланса между США и Китаем в пользу последнего.

Рассматриваемая ситуация выходит за рамки действующих правил ВТО, поскольку согласно рассмотренным ранее составляющим принципа недискриминации (а именно РНБ и НР), нельзя принимать меры в отношении конкретного государства. США фактически отвергли этот принцип в отношении Китая.

Исходя из изложенного, можно сделать следующие выводы. Изначальные планы по установлению нового курса внешней торговой политики США основывались прежде всего на концепции равных условий и недопущении несправедливых торговых практик. В соответствии с этим власти США использовали все возможные инструменты, которые им предоставляет для этого ВТО, — антидемпинговые и компенсационные расследования, инициацию споров в рамках ВТО и т.д. Однако таких инструментов для США оказалось недостаточно. Американские власти использовали экономический потенциал своей страны, для того чтобы фактически навязывать другим странам свою волю. Это проявилось в первую очередь в инициации большого количества расследований в рамках национального законодательства, не учитывающего интересы партнеров США. Власти США открыто утверждали и утверждают, что интересы США для них на первом месте. Если рассуждать в рамках своего государства, это может показаться справедливым. Но сама концепция справедливой торговли подразумевает обязательный учет интересов всех участников торговли.

В итоге на сегодняшний день США посредством своей торговой политики сформировали свое новое понимание справедливой торговли, которая на практике не может называться «справедливой» исходя как из буквального, так и из терминологического или исторического понимания данного понятия. Для США «справедливой торговлей» является такая торговля, когда интересы США ставятся на первое место, когда условия торговых соглашений должны приносить выгоду только их стране, когда американ-

ские экономические агенты не несут никаких потерь. Такая ситуация фактически невозможна без ущемления интересов торговых партнеров США, поскольку в основе торговли лежат взаимные уступки. Власти США лишь декларируют «взаимность» в торговых отношениях. Однако очевидно, что в торговых отношениях с такой мощной в экономическом плане страной, как США, полной взаимности добиться невозможно практически ни одной другой стране.

Что касается элементов справедливой торговли, то равными условиями для США будут являться буквально равные условия торговых соглашений. Если США делают уступки по отношению к своему торговому партнеру, например снижают ввозные таможенные пошлины, то и их партнер должен также снижать свои ввозные таможенные пошлины. Все должно быть зеркально. Под несправедливой торговой практикой США понимают очень широкий спектр вопросов, к которым относятся не только демпинг и субсидии, но и кибершпионаж, государственная поддержка предпринимательству и т.п. Справедливость такого подхода вызывает вопросы, так как очевидно, что США существующая система многосторонней торговли в лице ВТО и его правил начинает мешать. Американские власти этого не скрывают. Однако на самом деле США позволяют себе поведение вне установленных правил только в отношении Китая, который сами США считают злостным нарушителем установленных правил ВТО.

Таким образом, с уверенностью утверждать о справедливости или несправедливости американского подхода к справедливой торговле нельзя. Значительным отличием от представленных выше описаний справедливой торговли является возвышение американских интересов над интересами торговых партнеров США. Очевидно, что превалирование чьих-либо интересов над интересами других не может быть справедливым.

Несколько иной подход к пониманию справедливой торговли используется в Европейском Союзе. Учитывая европейские корни движения Справедливая Торговля, подход ЕС можно назвать более традиционным. Включение справедливой торговли в повестку торговой политики ЕС усилилось на фоне высказываний различных экспертов о том, что ВТО перестало отвечать существующим реалиям международной торговли [40].

Как отмечалось при анализе истории развития концепции справедливой торговли, в 2006 г. была принята Резолюция Европейского парламента о справедливой торговле и развитии [41]. Данный документ устанавливал критерии справедливой торговли с целью минимизации рисков возникновения злоупотреблений. Эти критерии определяли, что такое справедливая цена, допускалась возможность авансовых платежей, устанавливались принципы транспарентности и прослеживаемости всей цепочки поставок и т.д. Данная резолюция фактически оформляла на официальном уровне рассмотренные ранее принципы движения Справедливая Торговля.

В том же году был опубликован доклад Комиссии Европейских сообществ «Глобальная Европа: конкуренция в мире» [42]. Для понимания европейского видения справедливой торговли этот доклад важен тем, что в нем говорится об открытости в торговых отношениях между ЕС и их торговыми партнерами. Под открытостью понимается отрицание протекционизма и возможность применения защитных мер лишь в исключительных случаях, под которыми подразумевается противодействие несправедливой торговой практике, т.е. демпингу и субсидированию.

В 2015 г. европейцами была инициирована программа «Торговля для всех» [43]. Данная программа определяла справедливую торговлю как поддержку справедливого производства и продаж, обеспечение справедливого ценообразования и соблюдения прав потребителей, а также противодействие несправедливой торговой практике в виде демпинга и субсидий.

Чтобы понять, что европейцы понимают под «справедливостью» в данном вопросе, можно опять обратиться к рассмотренной ранее Резолюции Европейского парламента 2006 г., подробно описывающей, что понимается под справедливой ценой: это такая цена, которая обеспечивает гарантированное получение справедливой заработной платы, покрывает издержки производства и жизненные потребности рабочих. Такая цена должна быть как минимум такой же, как и минимальная цена с надбавкой, которую устанавливают международные ассоциации движения Справедливая Торговля.

На сегодняшний день итогами всех попыток внедрения концепции справедливой торговли в торговую политику ЕС стали доклады Европейской комиссии от 13 сентября 2017 г. «Сбалансированная прогрессивная торговая политика в целях использования глобализации» [44] и «Доклад об осуществлении стратегии торговой политики "Торговля для всех", обеспечивающей прогрессивную торговую политику в целях использования глобализации» [45]. В первом докладе отмечается, что в основе торговой политики ЕС должна лежать справедливая свободная торговля и должны обеспечиваться равные условия конкуренции для всех участников торговли. Вновь подчеркивается отрицание протекционизма, отмечается важность борьбы с несправедливой торговой практикой в виде несправедливого субсидирования. Кроме того отмечается, что торговля должна вестись на основе торговой этики и с уважением ко всем участникам международной торговли. Второй доклад отмечает важность справедливой глобальной конкуренции, в основе которой должны лежать равные условия в отношении европейских компаний и рабочих, с одной стороны, и компаний и рабочих из стран торговых партнеров ЕС — с другой. Кроме того, должны пресекаться все проявления несправедливой торговой практики, такие как несправедливые субсидии и поддержка растущего экспорта. В данном докладе особо подчеркивается, что новые торговые соглашения должны заключаться на взаимовыгодных условиях. В заключение отмечается, что первые результаты новой торговой политики, в основе которой лежат транспарентность, от-

ветственность, справедливость и уважение, уже имеются: это Соглашения ЕС — Канада и ЕС — Япония. ЕС подчеркивает важность существующей многосторонней торговой системы в лице ВТО, которая позволяет эффективно противодействовать несправедливой торговой практике, а также добиваться прогрессивных решений путем ведения много- и двусторонних торговых переговоров.

Представленные документы позволяют сделать вывод о том, что ЕС пользуется именно традиционной концепцией справедливой торговли, которая эволюционировала благодаря движению Справедливая Торговля.

Такой подход к использованию концепции справедливой торговли наиболее полно отвечает буквальному, терминологическому и историческому толкованию понятия «справедливая торговля». В отличие от США европейский подход не перекошен в сторону собственно европейских интересов, по крайней мере явно. Косвенно же в каждом документе утверждается, что именно такой подход максимально отвечает интересам ЕС, т.е. можно говорить о том, что такое видение концепции справедливой торговли — отстаивание европейских интересов. Однако даже в таком случае соблюдается концепция равных условий, поскольку европейцы не пытаются выдвинуть собственные интересы на первый план, а подчеркивают необходимость взаимного соблюдения интересов всех участников торговли.

В отношении иных подходов к определению концепции справедливой торговли на государственном уровне данных найдено не было. Иные участники многосторонней торговой системы придерживаются установленных правил настолько, насколько это возможно. Движение Справедливая Торговля достаточно распространено в странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Африки, но доказательств использования концепции справедливой торговли на государственном уровне найдено не было.

Заключение

Концепция *fair trade*, или «справедливая торговля», вновь оказалась в центре внимания из-за политики Президента США Дональда Трампа. Это вызвало и новые споры о том, что же данная концепция должна включать.

Проведенное исследование показывает, что под этим понятием понимается такая торговля, которая обеспечивает «справедливую конкуренцию» и «равные условия» всем участникам торговли, а также препятствует несправедливой торговой практике. Споры возникают в связи с тем, что понимать под справедливой конкуренцией, равными условиями и «несправедливой торговой практикой». Как показывает американский подход к определению всех представленных понятий и самой концепции в целом, для извлечения собственной выгоды и решения проблем одной конкретно

взятой страны можно исказить общее понимание рассматриваемых понятий в свою пользу. Европейский опыт предлагает традиционное и вполне отвечающее буквальному и историческому толкованию понимание концепции справедливой торговли.

С точки зрения отдельно взятого государства американский подход является более предпочтительным. Однако он не отвечает буквальному толкованию слова «справедливость», так как ставит интересы США выше интересов их торговых партнеров.

На наш взгляд, такая концепция, как справедливая торговля, не должна интерпретироваться по-разному. На это обращают внимание в ЕС — родине движения Справедливая Торговля, где специально на государственном уровне закрепили критерии справедливой торговли с целью минимизации рисков злоупотреблений. В связи с этим американский подход, хотя и имеет право на существование, в полной мере не может называться справедливым, а следовательно, имеющиеся в таком подходе перекосы должны быть исключены из определения общей концепции справедливой торговли.

Таким образом, учитывая все рассмотренные варианты толкования понятия «справедливая торговля», можно вывести следующее определение:

- справедливая торговля — это такая система многосторонней торговли, которая основана на запрете использования демпинга, экспортного субсидирования и иных вариантов проявления несправедливой торговой практики, обеспечивает справедливую конкуренцию всех участников торговли, а также устанавливающие равные условия для всех участников торговли, базируется на принципах транспарентности, недискриминации, уважения и диалога.

Каждый элемент концепции справедливой торговли может и должен со временем дополняться, так как избежать появления новых видов несправедливой торговой практики, которые будут угрожать обеспечению справедливой конкуренции и равных условий, нельзя. Такие дополнения должны быть обеспечены гибкой системой внесения изменений, в основе которой должен лежать существующий принцип принятия решения консенсусом. Однако чтобы избежать существующих проблем в виде сложности переговорного процесса, система должна быть дополнена возможностью принятия решений в отсутствие полного согласия среди участников такой системы. При этом такая система должна учитывать и возможности злоупотреблений со стороны большинства перед меньшинством.

Из существующих подходов к определению и использованию концепции справедливой торговли европейский подход наиболее полно отвечает представленному определению. ЕС как поступательно развивает движение Справедливая Торговля, так и внедряет в государственную торговую политику элементы справедливой торговли. Кроме того, ЕС систематически поддерживает ВТО, которая в нынешнем виде, возможно, и требует ре-

форм, но ее правила устанавливают прочную базу для внедрения по всему миру концепции справедливой торговли.

Наконец, учитывая поставленные перед данным исследованием цели, выбор перевода словосочетания *fair trade* как «справедливая торговля» видится наиболее правильным и очевидным. Именно «справедливость» с точки зрения буквального и исторического толкования сочетает в себе все элементы «справедливой торговли», которые предлагает терминологический подход.

Источники

- [1] Ардаев В. Десять главных предвыборных обещаний Дональда Трампа. 09.11.2016. URL: <<https://ria.ru/analytics/20161109/1480990161.html>>.
- [2] Трамп заявил, что не допустит участия США в Транстихоокеанском партнерстве, 08.08.2016. URL: <<https://ria.ru/world/20160808/1473878766.html?inj=1>>.
- [3] The President's 2017 Trade Policy Agenda. URL: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/Chapter%20I%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf>>.
- [4] Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement, 23.01.2017: URL: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific-partnership-negotiations-agreement/>>.
- [5] Мюллер В.К. Англо-русский словарь. 23-е изд., стер. М.: Русский язык, 1992. С. 192.
- [6] Thompson D. Oxford Colour Russian Dictionary. Oxford: Oxford University Press, 1998. P. 209, 325.
- [7] Oxford Illustrated Dictionary. Oxford: Oxford at the Clarendon Press, 1970. P. 286.
- [8] Longman Dictionary of contemporary English. Pearson Education Limited, 2000. P. 493.
- [9] Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. URL: <<https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=30213>>.
- [10] Советский энциклопедический словарь. М.: Советская Энциклопедия, 1980. С. 1270.

- [11] *Портанский А.П.* Англо-русский глоссарий торговой политики (English-Russian Glossary of Trade Policy). М.: ИМЭМО РАН, 2014. С. 39, 107.
- [12] *Бирюкова О.В., Высоцкая А.А., Глазатова М.К., Данильцев А.В., Ильичев В.Е., Исаченко Т.М., Киселев С.В., Корытова В.С., Крючков Р.В., Кулешов А.В., Лякишев Д.В., Майорова Е.Е., Мартынов А.С., Медведков М.Ю., Медведкова И.А., Михайлова Е.К., Палатова Т.В., Пискулова Н.А., Ревенко Н.С., Ревенко Л.С., Савельев О.В., Трудаева Т.А., Фурманов К.К., Чернышев С.В., Чубарова Т.В., Якушкин В.С.* Правила ВТО и основы торговой политики. М.: Международные отношения, 2017.
- [13] Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 (ГАТТ 1994) // СПС КонсультантПлюс.
- [14] Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС/GATS) // СПС КонсультантПлюс.
- [15] Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС/TRIPS) // СПС КонсультантПлюс.
- [16] Designation of Unfair Trade Practices (Fair Trade Commission Public Notice. No. 15 of June 18, 1982. URL: <http://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/unfairtradepractices.html>.
- [17] Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
- [18] The Consumer Protection Act: Unfair trade practices (guidance). Fair Trading Commission of Barbados, 2003.
- [19] Law Dictionary, Merriam-Webster. URL: <<https://www.merriam-webster.com/legal/unfair%20trade%20practice>>.
- [20] What are Unfair Trade Practices? Winston&Strawn LLP. URL: <<https://www.winston.com/en/legal-glossary/unfair-trade-practices.html>>.
- [21] Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 // СПС КонсультантПлюс.
- [22] *Roemer J.* Equality and Responsibility. Boston Review. 1995. April-May issue. P. 3–7.
- [23] *Arneson R.* Equality of Opportunity, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2015 Edition). E.N. Zalta (ed.). URL: <<https://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/equal-opportunity/>>.

- [24] *Appelman M., Gorter J., Lijesen M., Onderstal S., Venniker R.* Equal Rules or Equal Opportunities? Demystifying Level Playing Field. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2003. October.
- [25] *Deardorff A.V.* Economic Effects of “Leveling the Playing Field” in International Trade, University of Michigan // *Journal of International Trade and Economic Development*. 2010. March. No. 19(1). P. 9–32.
- [26] *Thompson E.P.* The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // *Past and Present*. 1971. No. 5 (February). P. 75–136.
- [27] *Fridell G.* Fair Trade and the International Moral Economy: Within and Against the Market. 2003. P. 4.
- [28] *Newman R.S.* Freedom’s Prophet: Bishop Richard Allen, the AME Church, and the Black Founding Fathers. NYU Press, 2008. P. 266.
- [29] *Hinks P., McKivigan J., Williams R.O.* (assistant ed.). Encyclopedia of anti-slavery and abolition. Greenwood Press, 2007. P. 267–268.
- [30] *Glazatova M.K.* Imperatives of Business Regulation Development in Global Economy // *Trade policy. Торговая политика*, 2017. № 4/12. P. 42–57.
- [31] President Donald J. Trump Is Promoting Free, Fair, and Reciprocal Trade, 30.01.2018: URL: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-promoting-free-fair-reciprocal-trade/>>.
- [32] *Barratt I.* The social cup // “War Cry” magazine. 2016. October. P. 14–15.
- [33] Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement, 23.01.2017. URL: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-regarding-withdrawal-united-states-trans-pacific-partnership-negotiations-agreement>>.
- [34] *Epstein R.A.* Trump vs Free Trade. 06.03.2017. URL: <<https://www.hoover.org/research/trump-vs-free-trade>>.
- [35] What Donald Trump means by *fair trade* // *The Economist*. 13.05.2017. URL: <<https://www.economist.com/news/briefing/21721935-idea-reciprocity-animates-white-houses-view-trade-what-donald-trump-means-fair>>.
- [36] The U.S. Chamber’s Plan to Help Americans Compete and Win in the Worldwide Economy. 15.08.2017. URL: <<https://www.uschamber.com/report/international-agenda>>.

- [37] Level the Playing Field for Trade. 15.08.2017. URL: <<https://www.uschamber.com/issue-brief/level-playing-field-trade>>.
- [38] President Donald J. Trump Is Promoting Free, Fair, and Reciprocal Trade, 30.01.2018. URL: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-promoting-free-fair-reciprocal-trade/>>.
- [39] President Donald J. Trump's Policy Agenda and Annual Report for Free, Fair, and Reciprocal Trade. 28.02.2018: URL: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trumps-policy-agenda-annual-report-free-fair-reciprocal-trade/>>.
- [40] *Baldwin R.* 'WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade' Center for Economic Policy Research Policy Insight. No. 64. Sept. 2012.
- [41] 2005/2245(INI) European Parliament resolution on Fair Trade and development 06.07.2006.
- [42] Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions "Global Europe: Competing in the World", COM (2006) 567 final. 4.10.2006.
- [43] Trade for all: Towards a more responsible trade and investment policy, EC, 10.2015.
- [44] Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A Balanced and Progressive Trade Policy to Harness Globalization, COM (2017) 492 final, 13.09.2017.
- [45] Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Report on the Implementation of the Trade Policy Strategy Trade for All Delivering a Progressive Trade Policy to Harness Globalization, COM (2017) 491 final. 13.09.2017.
- [46] Where did it all begin? URL: <<https://wfto.com/about-us/history-wfto/history-fair-trade>>.

Petrosyan D.¹

Concept of “*fair trade*”

The concept of fair trade is a very controversial topic that has been relevant since the end of the World War II. The emergence of Donald Trump as a new political figure on the world stage has given new reasons for the discussion of this concept. This article aims to give the most accurate definition of the concept. To achieve this goal will be carried out literal, terminological, historical and conceptual analysis of the concept. In addition, the translation of the term fair trade will be justified.

Keywords: *fair trade, fair competition, level playing field, unfair trade practice.*

Статья поступила в редакцию 17 августа 2018 г.

¹ Petrosyan Dmitry — lawyer, Center for the support of foreign economic activity and regional development. E-mail: dapetrosyan94@gmail.com.

Формирование торговой политики Республики Армения после присоединения к ЕАЭС

Рассмотрены изменения в торговой политике Республики Армения и внешней торговле страны в условиях ЕАЭС. Именно в этом контексте определены как статические, так и динамические эффекты, влияющие на экономику страны, с помощью сравнительного анализа уровня экономического развития государств — членов пятерки ЕАЭС на основе международных рейтингов, оценки динамики внешней торговли, расчета комплексного показателя конкурентоспособности и индекса выявленного сравнительного преимущества (индекс Балаши).

Ключевые слова: торговая политика, внешняя торговля, товар, Республика Армения, ЕАЭС, трансформация, интеграция, интеграционный процесс.

Введение

Наряду с процессами либерализации торговли в рамках Генерального соглашения по торговле товарами (ГАТТ), а в последующем и Всемирной торговой организации (ВТО) развивались интеграционные процессы разного уровня и масштаба. В международной торговле начался совсем новый процесс, который можно назвать «либерализацией 2.0», либо «неопротекционизмом». Страны стали углублять свои торгово-экономические отношения посредством учреждения интеграционных блоков и заключения преференциальных торговых соглашений в более узком формате. Данный узкий формат постепенно стал приниматься и ВТО и соответственно потребовал регулирования.

В научных кругах до сих пор нет единого мнения о характере влияния региональной интеграции на движение торговых потоков прежде всего ее участников, а также третьих стран, не состоявших в ней.

¹ Паносян Нарек Меружанович — магистр экономики, инженер филиала «Фирмы Ордена Трудового Красного Знамени Мосстроймеханизация-3» ПАО «Моспромстрой». E-mail: <panosyannarek@mail.ru>.

Интеграционные процессы получили распространение и на пространстве постсоветских стран. Государства с переходной экономикой стали активно интегрироваться в международное сообщество, в том числе и в международную торговлю.

Формирование и эволюция торговой политики Армении в 1996–2013 гг.

В условиях глобализации Армения как страна с переходной экономикой должна тесно сотрудничать с партнерами как ближнего, так и дальнего зарубежья.

Если рассмотреть эволюцию развития торговой политики Армении, то можно заметить, что изначально после обретения своей независимости страна заявляла о приоритете европейских ценностей, необходимости создания рынка на основе свободной конкуренции, а также о необходимости внедрения современных подходов, существующих и функционирующих в то время в развитых странах мира. Это именно те принципы, которые были характерны для большинства стран СНГ и других стран с переходной экономикой.

До вступления Республики Армения в ЕАЭС правовая база внешнеэкономической деятельности в основном состояла из обязательств (в многостороннем формате), взятых на себя Арменией в результате присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО) 5 февраля 2003 г. Немалую ее часть составили также обязательства по соглашениям в двустороннем формате в рамках СНГ о свободной торговле, что не противоречит требованиям ВТО [1]. Кроме того, Республика Армения подписала также соглашение о свободной торговле с Туркменистаном. Аналогичное соглашение еще с 1996 г. у Армении есть и с Татарстаном [2]. В договорно-правовую базу внешнеэкономической деятельности страны также вошли соглашение между Евросоюзом и Арменией «О партнерстве и сотрудничестве (СПС)» и соглашение в формате *Task Force* между США и Арменией [3].

Законодательство, регулировавшее торгово-экономическую деятельность страны, отражало стремление к сближению с европейскими стандартами, а потому все законодательные реформы и изменения были направлены именно на достижение этой цели.

В 2004 г. по инициативе Европейского Союза (ЕС) Республика Армения вошла в проект ЕС под названием «Европейская политика добрососедства (ЕПД)», который создал новую базу для сотрудничества и взаимодействия, переведя статус Армении с партнера на статус «соседняя страна». В соответствии с целями реализации данной политики была проработана программа действий сторон на последующие пять лет и более, утвержден-

ная и подписанная 14 ноября 2006 г. Данная программа предусматривала приведение законодательства, нормативно-правовых актов и стандартов Армении в соответствие с европейскими критериями. В этом контексте можно отметить, что на данном этапе создавались реальные предпосылки для дальнейшей интеграции.

Следующим этапом интеграции Армении и ЕС стал проект под названием «Восточное партнерство». Этот проект был инициирован в 2009 г., но по своей значимости считается вторым этапом интеграции. В рамках данного проекта предполагалось сотрудничество в формате «27 + 6» (27 стран — членов ЕС + 6 стран в статусе партнеров). В состав шести стран-партнеров вошли бывшие республики СССР: Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина. Для детальной проработки программы реализации Восточного партнерства было создано пять рабочих групп: по вопросам торговли, политики в отношении малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства, транспорта и экологии.

В 2010 г. официально стартовали переговоры по соглашению об ассоциации Армении с ЕС. Предусматривалось, что соглашение заменит действующее СПС, положения которого, по мнению сторон, были уже не актуальны. Составной частью нового соглашения стало соглашение «О создании глубокой и всеобъемлющей зоне свободной торговли» (далее — соглашение о ГВЗСТ). В случае подписания данного соглашения Армения получила бы возможность обеспечить свободное передвижение товаров и услуг. Согласно этому соглашению Армения и ЕС предполагали отказаться от взимания таможенных пошлин во взаимной торговле, а также снизить технические барьеры.

Одним из эффективных инструментов взаимодействия Армении и ЕС являлся режим преференциальной торговли GSP+, который давал возможность Армении экспортировать на рынок ЕС порядка 6 400 видов товаров без обложения пошлинами или по заниженным таможенным тарифам. Армения получила возможность воспользоваться режимом GSP+ с 2009 по 2013 г.

В 2013 г. ЕС заявил, что с 2014 г. режим торговли меняется, вследствие чего усложнялись требования и условия. В сжатые сроки Министерство экономики Республики Армения представило пакет документов, удовлетворяющий новым критериям GSP+, и с 2014 г. наряду с девятью другими странами Армения получила исключительную возможность воспользоваться новым режимом GSP+, который, несомненно, являлся стимулом развития для экономики вплоть до сегодняшнего дня.

Наряду с интеграционным процессом с ЕС Армения также стремилась поддерживать активные внешнеэкономические со странами постсоветского пространства, главным образом на двусторонней основе, в том числе тес-

ные и стабильно развивающиеся отношения с Российской Федерацией как с основным партнером.

Попытка стран постсоветского пространства интегрироваться в один блок в рамках СНГ оказалась сложным делом. Следующей попыткой интеграции на постсоветском пространстве стало Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), в состав которого Армения первоначально не вошла, а выступила лишь в качестве наблюдателя [4]. Важным фактором, определившим нейтральный подход Армении к ЕврАзЭС было то, что торговая политика республики и так была довольно либеральной и представляла большие возможности для всестороннего развития экономических отношений со странами — партнерами. Не следует также забывать и о том, что в этот период Армения вела активные переговоры с ВТО о вступлении. Поэтому естественно, что руководство страны старалось регулировать свою торгово-политическую деятельность исходя из общепринятых ВТО норм и положений.

В этот период в Армении наибольшей популярностью пользовалась европейская модель интеграции. Однако в республике всегда рассматривалась возможность переключиться на евразийскую модель интеграции, которая в отличие от Европейской модели была в начале пути и еще полностью не сформировалась.

К 2010 г. после десятилетнего развития интеграции уже в рамках Таможенного союза (ТС) евразийская модель интеграции стала более привлекательной и более реалистичной с точки зрения реализации норм и положений ТС в государствах — его членах. К тому же 2010 г. были созданы все необходимые правовые условия для функционирования Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России.

В январе 2012 г. начался следующий этап интеграции — формирование Единого экономического пространства (ЕЭП), что обеспечивало гармонизацию законодательства во всех сферах взаимодействия стран-участниц, а также закладывало основы координации денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. В ЕЭП начал свое формирование единый рынок труда, который, безусловно, подвышал экономическую привлекательность союза для стран постсоветского пространства, в частности и для Армении, в том числе и потому, что на территории Российской Федерации спрос на рабочую силу был наиболее высок.

3 сентября 2013 г. состоялась встреча Президента Республики Армения с Президентом Российской Федерации. Она послужила импульсом начала новой экономической реформы в стране, ориентированной на региональную экономическую интеграцию на базе евразийской экономической интеграционной модели. Безусловно, такая реформа предусматривала и трансформацию торговой политики Армении со странами, не входящими в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), в частности со странами ЕС.

Оценка комплементарности экономик государств — членов ЕАЭС с учетом данных международных рейтингов

Для целесообразности включения страны в интеграционный проект интересно рассмотреть уровень экономического развития его участников. Поэтому далее будет проведен анализ по двум направлениям: классификация государств — членов ЕАЭС по уровню экономического развития и определение уровня их развития на основе различных международных рейтингов.

Несмотря на большое количество классификаций стран по уровню экономического развития, разработанных различными международными организациями и институтами, в данном анализе будет использована классификация ООН по показателю ВВП на душу населения.

Наиболее релевантна классификация ООН по показателю ВВП на душу населения. Классификация ООН делит страны на три основополагающие группы: бедные с доходом до 6 тыс долл., со средним уровнем дохода — 6 тыс. — 15 тыс. долл., богатые — свыше 15 тыс. долл. [5].

В государствах — членах ЕАЭС наблюдается разный уровень ВВП на душу населения. В 2016 г. самый высокий доход на душу населения зафиксирован в Российской Федерации — 8 655 долл., за ней идет Республика Казахстан с доходом 7 505 долл., т.е. они входят в группу со средним доходом. Остальные три государства — члены ЕАЭС по состоянию на 2016 г. намного уступают своим союзникам: Республика Беларусь — 5 тыс. долл., Республика Армения — 3 615 долл., Кыргызская Республика — 1 100 долл. Эти показатели свидетельствуют о низком уровне ВВП на душу населения, что по классификации ООН позволяет отнести данные страны к группе бедных.

Необходимо заметить, что на начальном этапе построения союза, в 2014 г., три государства-члены, стоявшие у истоков создания союза, имели намного лучшие показатели (табл. 1.).

Таблица 1
Показатели ВВП на душу населения государств — членов ЕАЭС, 2014–2017 гг., долл.

Год	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
2014	3 995	8 309	12 661	1 293	13 939
2015	3 618	5 952	10 388	1 139	9 218
2016	3 615	5 001	7 505	1 100	8 655
2017	3 860	5 760	8 840	1 140	10 610

Источник: [6].

В рамках оценки комплементарности экономик государств — членов ЕАЭС целесообразно обратиться к международным рейтингам, отражающим зафиксированные результаты национальных экономик с помощью обобщенного показателя — индекса глобальной конкурентоспособности. Полезным может быть и рейтинг стран по индексу человеческого развития.

Согласно докладу Всемирного экономического форума (Давос) по индексу глобальной конкурентоспособности Республика Армения в 2014 г. занимала 85-е место в мире, а в 2017 г. уже 73-е место (табл. 2). С 2014 г. страна зафиксировала перманентное улучшение индекса глобальной конкурентоспособности. Основными факторами улучшения данного показателя стали такие индикаторы, как «инновации» и «совершенствование бизнеса». В 2017 г. в докладе о конкурентоспособности отмечено отставание Армении по индикаторам «доступ к финансовым ресурсам», «ставка налога», «налоговое регулирование», «коррупция», «правительственная бюрократия», «регулирование иностранной валюты».

Таблица 2
Сравнительная характеристика международных рейтингов конкурентоспособности экономик

Страна	Рейтинг							
	Всемирный экономический форум				IMD			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Республика Армения	85	82	79	73	—	—	—	—
Республика Беларусь	—	—	—	—	—	—	—	—
Республика Казахстан	50	42	53	57	32	34	47	32
Кыргызская Республика	108	102	111	102	—	—	—	—
Российская Федерация	53	45	43	38	38	45	44	46

Источник: [7].

В отношении индекса конкурентоспособности у Республики Армения схожая ситуация с Российской Федерацией, которая, как и Армения, в рассматриваемый период (2014–2017) зафиксировала перманентное улучшение данного показателя. В 2014 г. Россия заняла 53-е место, а уже в 2017 г. улучшила свои позиции на 15 пунктов, заняв 38-е место в мире.

Для Российской Федерации в 2017 г. самыми проблематичными факторами для введения бизнеса оказались «коррупция», «ставка налога», «доступ к финансовым ресурсам», «инфляция», «налоговое регулирование», «недостаточный уровень квалифицированной (образованной) рабочей силы».

Сильное отставание наблюдалось по индикатору «макроэкономическая среда»: если в 2014 г. по данному показателю она занимала 31-е место в мире, то уже в 2017 г. находится на 53-м месте. Причиной ухудшения показателя, безусловно, стала рецессия 2015–2016 гг. в стране. В целом же в рассматриваемом периоде Российская Федерация улучшила свой индекс конкурентоспособности за счет таких его компонентов (составляющих), «как инфраструктура», «эффективность товарного рынка».

В 2014–2017 гг. схожая ситуация в динамике индекса конкурентоспособности наблюдалась также у Республики Казахстан и Кыргызской Республики: в первые два года налицо тенденция улучшения показателя конкурентоспособности, а в последующем — ухудшение данного показателя. Но по сравнению с Казахстаном Кыргызстан в 2017 г. улучшил свои позиции на целых девять пунктов и занимает теперь 102-е место в мире.

По глобальному индексу конкурентоспособности Республика Казахстан в 2017 г. занимала 57-е место. Однако по сравнению с 2014 г. у Казахстана в 2017 г. ухудшились практически все компоненты индекса. Например, значительное ухудшение было отмечено по компоненту «макроэкономическая среда» (с 27-го места Казахстан опустился на 98-е).

Важным аспектом для настоящего исследования экономического уровня развития государств — членов ЕАЭС является анализ и других рейтингов. Рассмотрим показатели стран ЕАЭС по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) (табл. 3). Среди государств — членов ЕАЭС по показателям по ИРЧП лидируют Россия и Беларусь с незначительным отставанием в 2015 г. Беларусь добилась таких результатов благодаря усиленной и прагматичной социальной политике.

Таблица 3
Индекс развития человеческого потенциала

Страна	Год/Место			
	2012	2013	2014	2015
Республика Армения	87	87	85	84
Республика Беларусь	50	53	50	52
Республика Казахстан	69	70	56	56
Кыргызская Республика	125	125	120	120
Российская Федерация	55	57	50	49

Источник: [8].

В рассматриваемом периоде Республика Армения показывала незначительное, но постоянное улучшение данного показателя по сравнению с предыдущим. По ИРЧП Армения по данным за 2015 г. занимала 84-е место из

188 стран, которые вошли в Доклад человеческого развития ООН. Среди публикуемых международными организациями рейтингов интересен и такой показатель, как Всемирный индекс счастья (табл. 4).

Таблица 4
Всемирный индекс счастья

Страна	Год/место	
	2014	2017
Республика Армения	121	129
Республика Беларусь	67	73
Республика Казахстан	60	60
Кыргызская Республика	98	92
Российская Федерация	49	59

Источник: [9].

Низкие рейтинги государств — членов ЕАЭС по всемирному индексу счастья вызваны разными причинами у каждого из участников интеграционного объединения. Для России и Казахстана низкие показатели являются следствием сырьевой ориентированности их экономик. В России доля участия сырьевого сектора в ВВП составляет почти 10%. Наряду с этим снизилась доля обрабатывающей промышленности: она составляет в структуре ВВП примерно 12%. Экономика Казахстана также зависит от природных ресурсов (нефти, газа, руд и др.). Доля добывающей промышленности в ВВП Казахстана составляет около 20%, нефтяная отрасль — 10%. Большая часть продукции нефтяной отрасли экспортируется (почти 80% от общей добычи). При этом экспорт природных энергоносителей обеспечивает почти 50% доходов бюджета. В отличие от своих двух союзников Беларусь имеет намного более скромные запасы природных ресурсов.

Иная ситуация у Армении и Кыргызстана, экономика которых в значительной степени базируется на сельском хозяйстве. В то же время Армения богата минеральными продуктами и имеет весьма успешную работающую отрасль по добыче драгоценных металлов. Основная проблема Армении — транспортная изоляция, что обусловлено напряженной политической ситуацией с близкими соседями по региону. Данный фактор является определяющим для развития экономики страны. Только решение этого чувствительного вопроса приведет к улучшению многих показателей, в том числе всемирного индекса счастья [10].

Среди глобальных индексов наиболее известным является *Doing Business* (табл. 5).

Среди государств — членов ЕАЭС в 2014 г. наилучший показатель был у Армении — 38-е место, но необходимо отметить, что данный результат зафиксирован до вступления страны в ЕАЭС. Необходимо заметить, что Прави-

Таблица 5
Doing Business в 2014–2018 гг.

Страна	Год/Место	
	2014	2018
Республика Армения	37	47
Налогообложение	82	87
Защита миноритарных инвесторов	60	62
Международная торговля	45	52
Республика Беларусь	63	38
Налогообложение	60	96
Защита миноритарных инвесторов	94	40
Международная торговля	145	30
Республика Казахстан	50	36
Налогообложение	16	50
Защита миноритарных инвесторов	25	1
Международная торговля	186	123
Кыргызская Республика	68	77
Налогообложение	153	151
Защита миноритарных инвесторов	58	51
Международная торговля	75	84
Российская Федерация	92	35
Налогообложение	48	52
Защита миноритарных инвесторов	100	51
Международная торговля	155	100

Источник: [11].

тельство Армении особое внимание уделяет выполнению всех необходимых план действий и реформ для улучшения бизнес-имиджа страны в мире.

По данным за 2018 г. лидирующие позиции по *Doing Business* занимают Россия, Казахстан, Беларусь — они идут почти наравне друг с другом (35-е, 36-е, 38-е места соответственно). Кыргызстан намного уступает своим союзникам по блоку и занимает лишь 77-е место в мире. Армения в 2018 г. занимает 47-е место и намного ухудшила свои позиции по сравнению с 2014 г.

Результаты всех рассмотренных международных рейтингов показывают, что страны — члены ЕАЭС имеют схожие проблемы, а именно неравномерность развития регионов, недостаточные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и инфраструктурные проекты, низкая эффективность рынков, коррупция и сильная зависимость от мировой конъюнктуры.

Влияние членства в ЕАЭС на трансформацию торговых потоков Республики Армения

Несмотря на свое неблагоприятное географическое расположение Республика Армения всегда старалась вести такую торгово-экономическую политику, которая стимулировала бы отечественного производителя и создала бы хорошие условия для привлечения прямых иностранных инвестиций в инфраструктурные проекты, которые способствовали бы повышению экспортного потенциала ее экономики.

В 2000–2017 гг. в динамике внешней торговли республики наблюдалась обнадеживающая тенденция: несмотря на то что сальдо экспортных и импортных операций оставалось отрицательным, за время участия Армении как полноправного члена в ЕАЭС отрицательное сальдо сократилось (рис. 1). В то же время в 2016–2017 гг. увеличились объемы экспорта из страны, чему способствовало также стабильный курс валюты в 2015–2017 гг. и усиление ориентации на рынке стран, входящих в интеграционный блок, в частности на российский рынок.

Ситуация изменилась в 2017 г.: по сравнению с 2016 г. сальдо увеличилось на целых 30% и составило –1,9 млрд долл.

До вступления страны в ЕАЭС в число ее крупных торговых партнеров входили Россия, Германия, Китай, Бельгия, Болгария и Ирак. Объемы торговли с ближними соседними странами — Грузией и Ираном — были довольно скромными: в 2014 г. на них приходилось по 5% общего объема экспорта Армении (рис. 2).

После вступления Армении в ЕАЭС торговля с партнерами по блоку активизировалась. При этом большая часть экспорта направлялась на российский рынок. В 2017 г. на Россию пришлось 24% общего экспорта страны, что существенно превышает показатели 2014 г. (рис. 3).

По сравнению с 2014 г. в 2017 г. Германия потеряла свою лидирующую позицию среди стран ЕС в структуре экспорта Армении. Ее место заняла Болгария. В 2017 г. экспортные поставки в нее составили 286 млн долл., что в 3 раза превышает аналогичный показатель 2014 г. В 2017 г. в число крупных партнеров вошли ОАЭ, их доля в структуре экспорта страны составила 5%. В 2017 г. Иран прибавил по сравнению с 2014 г. 1% в структуре экспорта Армении, а Грузия — 2%. Улучшение показателей экспорта Армении в Грузию и Иран в период после вступления в ЕАЭС говорит о том, что Армения ведет политику наращивания торговых отношений и сближения со своими соседями по региону, и это огромный плюс. Активизация и стабильное развитие торговых связей между Ираном и Арменией полезны тем, что могут стимулировать Иран присоединиться к интеграционным процессам в рамках ЕАЭС.

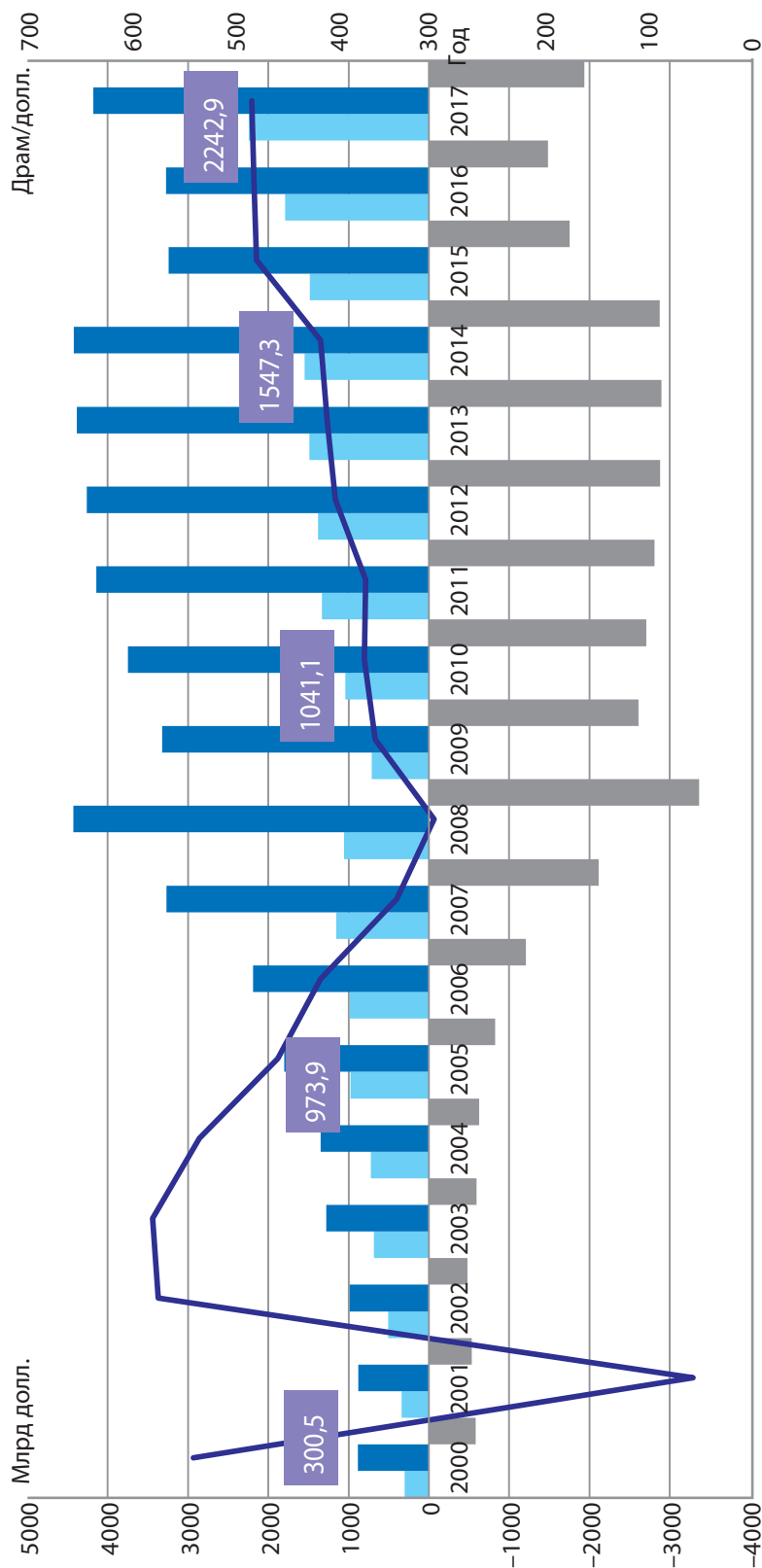


Рис. 1. Динамика показателей внешней торговли и номинального валютного курса, млн долл.; драм/долл.:
■ экспорт; ■ импорт; ■ сальдо; — курс доллара

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=10003&submit>> [12].

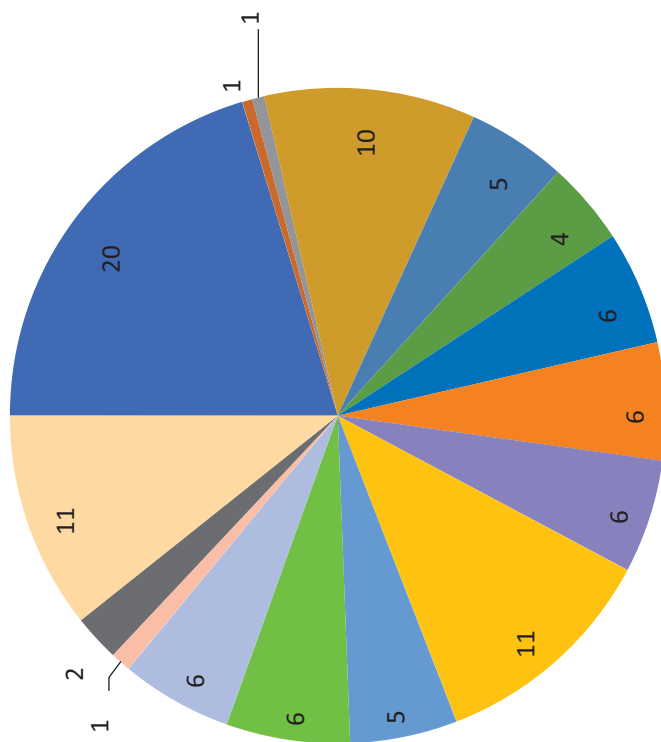


Рис. 2. Основные торговые партнеры Республики Армения по экспорту в 2014 г.: ■ Российская Федерация; ■ Казахстан; ■ Беларусь; ■ Германия; ■ Нидерланды; ■ Бельгия; ■ Болгария; ■ США; ■ Иран; ■ Китай; ■ Ирак; ■ Канада; ■ Грузия; ■ Туркменистан; ■ Италия; ■ остальные страны мира

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=163>> [13].

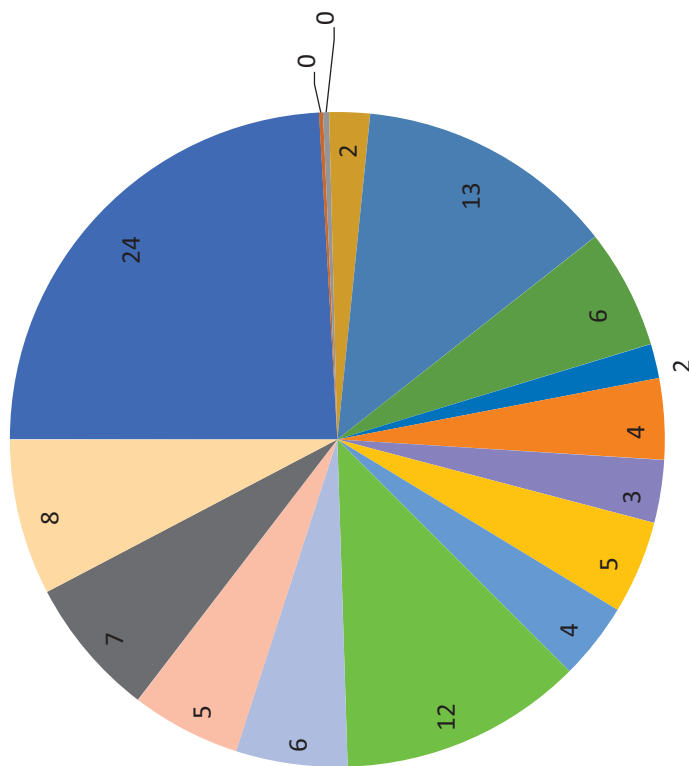


Рис. 3. Основные торговые партнеры Республики Армения по экспорту в 2017 г.: ■ Российская Федерация; ■ Казахстан; ■ Беларусь; ■ Бельгия; ■ Болгария; ■ Германия; ■ Италия; ■ Нидерланды; ■ США; ■ ОАЭ; ■ Иран; ■ Швейцария; ■ Китай; ■ Ирак; ■ Грузия; ■ остальные страны мира

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=2007>> [Там же]

По сравнению с Россией Беларусь, Кыргызстан и Киргизия занимают незначительные места в структуре экспорта Армении. В 2017 г. на Беларусь приходилось 1,19 % общего объема ее экспорта. Однако необходимо заметить, что экспорт Беларуси в Армению расширяется и значительно превышает экспорт Армении в Беларусь. Так, в 2017 г. объем экспорта Беларуси в Армению составил 37,7 млн долл., что на 21% превышает аналогичный показатель 2014 г.

Объемы экспорта Армении в Казахстан и Кыргызстан невелики, хотя и по результатам 2017 г. зафиксирован рост по отношению к 2016 г. Тем не менее в структуре экспорта Армении на эти два союзных государства совокупно приходится 0,29%.

Трудности в развитии внешнеторгового оборота в большей степени связаны с географической отдаленностью Армении от государств — членов ЕАЭС и отсутствием общей границы, что, соответственно, вызывает сложности передвижения товаров между Арменией и государствами — членами союза. Следовательно, задача Республики Армения — совместно с государствами — членами ЕАЭС уменьшить влияние отсутствия общей границы. В этом направлении надо ориентироваться как на реализацию инфраструктурных проектов в рамках ЕАЭС, так и на развитие торгово-экономических отношений с государствами, которые могут открыть пространство для диверсификации путей для передвижения товаров. В этом контексте особо интересно временное соглашение о зоне свободной торговли с Исламской Республикой Иран, а также возобновление и придание нового импульса развитию торговых отношений между государствами — членами ЕАЭС и Грузией.

Из основных статей экспорта лидирующую позицию занимают поставки руды, на внешних рынках особый спрос имеет армянская медь и медная продукция (табл. 6).

Таблица 6
Удельные веса ключевых статей товарного экспорта Армении в 2012–2016 гг.

Товарная группа	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Руда (в основном медная)	19,5	20,7	19,5	24,7	22,6
Драгоценные и полудрагоценные камни и металлы	12,1	12,7	15,3	13,9	19,0
Табак	2,9	4,7	7,8	11,5	11,9
Напитки алкогольные и безалкогольные	13,1	14,5	12,7	7,5	10,0
Алюминий	6,2	5,8	6,3	5,8	4,8

Источник: рассчитано автором на основе данных ИТС. URL: <https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpм=1|051|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1> [12].

Необходимо отметить, что в 2012–2016 гг. основными потребителями армянской меди были третьи страны. Китай — наиболее крупный покупатель армянской меди (44% общего объема экспорта медной руды, или 139 млн долл.). Другими крупными потребителями медной руды являются Болгария, Грузия и Румыния, на них пришлось 25, 14, 12% общего объема экспорта медной руды Армении (рис. 4).

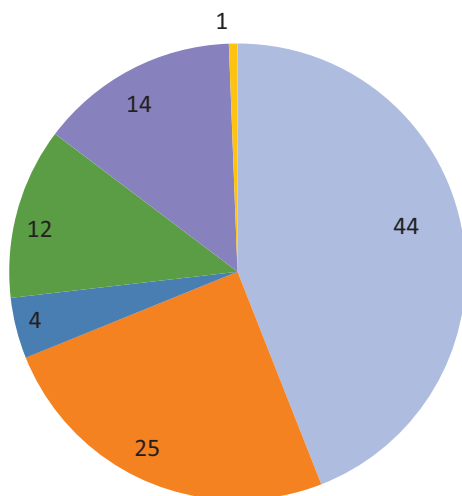


Рис. 4. Структура армянского экспорта меди по странам в 2012–2016 г.:
 ■ Китай; ■ Болгария; ■ Швейцария; ■ Румыния; ■ Грузия; ■ другие страны

Источник: рассчитано автором на основании данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=163>>.

Таким образом, следует подчеркнуть, что главный экспортный продукт Армении не ориентирован на рынок ЕАЭС. Объемы экспорта как до вступления страны в ЕАЭС, так и после этого вхождения росли стабильно, но при этом не зафиксирована переориентация на рынки союза.

В 2012–2016 гг. самым крупным потребителем армянских драгоценных и полудрагоценных металлов и камней стала Канада. В рассматриваемый период наблюдался постоянный рост объемов экспорта Армении в эту страну. В 2016 г. Армения поставляла в Канаду драгоценных и полудрагоценных камней и металлов на 137 млн долл. Армения поставляет драгоценные и полудрагоценные камни и металлы также в страны — члены ЕС, из которых наиболее крупными импортерами являются Германия (в 2016 г. объем экспорта составил 2,5 млн долл.) и Бельгия (с объемом экспорта 29 млн долл.). Среди других импортеров армянских драгоценных и полудрагоценных камней и металлов следует выделить ОАЭ с объемом экспорта 28,5 млн долл., Гонконг — 57 млн, США — 6 млн и Туркменистан — 4,2 млн долл. Из государств — членов ЕАЭС наибольшие объемы поставок данной продукции Армения осуществляет в Россию. В 2016 г. экспорт в Россию соста-

вил 28 млн долл. Объемы, поставляемые в Беларусь и Казахстан, составили в 2016 г. 3,7 млн и 0,7 млн долл. соответственно. В целом объемы экспорта Армении драгоценных и полудрагоценных камней и металлов с 2012 по 2014 г. включительно (до вступления в ЕАЭС) на рынки Беларуси, Казахстана и России увеличивались, однако в 2015 г. резко снизились по отношению к 2014 г. (на 77,7%) и составили 9,31 млн долл. В 2016 г. этот показатель улучшился по сравнению с 2015 г. и составил 32,5 млн долл., что превышает объем экспорта до интеграционного периода в 2012 год на 13,7%.

В 2012–2016 гг. в состав ключевых экспортно ориентированных продуктов Армении входят также табак и табачные изделия, спиртные напитки, алюминий. В экспорте табака и табачных изделий в 2012–2016 гг. наметилась позитивная тенденция: объемы экспорта стабильно росли. В 2016 г. общий объем экспорта этой продукции составил 211,6 млн долл., что в 5 раз превышает аналогичный показатель доинтеграционного периода (см. табл. 1). Факторами стимулирования экспорта табака и табачных изделий стали развитость отрасли в стране и новые возможности в условиях ЕАЭС ввиду диверсификации рынков сбыта.

С 2012 по 2014 г. потоки вывоза алкогольных и безалкогольных напитков из страны уверенно росли. Однако в 2015 г. произошел резкий спад объемов экспорта по данному виду продукции на 41,5% (110,5 млн долл.) по отношению к предыдущему году. Такая тенденция в 2015 г. была характерна для многих видов экспортной продукции, что было связано с сильным ослаблением курса рубля и национальной валюты Армении — драма.

Совсем другая ситуация в ключевых показателях импорта Армении в 2012–2016 гг. Прежде всего необходимо отметить, что товарная структура импорта намного более разнообразная, чем структура экспорта. Основными импортируемыми Арменией товарами являются минеральное топливо, оборудование, электрическое оборудование, электромеханические товары, драгоценные и полудрагоценные камни и металлы, фармацевтическая продукция (табл. 7). Из ключевых импортных товаров первое место занимает минеральное топливо. В 2012–2016 гг. импортные потоки в страну в доинтеграционный период упали только в 2014 г., а в первый год после вхождения в ЕАЭС, в 2015 г. вновь выросли. Рост составил 17% по отношению к 2014 г.

Страновая структура импорта Армении по минеральному топливу довольно суженная. Основным поставщиком в Армению данной продукции является Россия. В рассматриваемый (2012–2016). При этом в доинтеграционный период зафиксированы в целом рост объемов импорта — в 2014 г. импорт достиг высшей точки: объемы импортных потоков составили 634,5 млн долл. (рис. 5).

В послеинтеграционном периоде в страну минеральное топливо в основном поступает из двух стран — Ирана и России, поставки осуществляют также Ирак и Израиль.

Удельные веса ключевых статей товарного импорта Армении в 2012–2016 гг.

Товарная группа	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Минеральное топливо	21,2	22,0	19,6	20,7	17,8
Оборудование	9,0	9,5	9,1	8,1	7,8
Электротехнические товары	5,0	4,0	4,8	4,4	6,8
Драгоценные и полудрагоценные камни и металлы	4,2	6,9	7,3	3,6	5,0
Фармацевтическая продукция	2,6	3,0	2,9	3,4	3,6

Объемы импорта из России в 2015–2016 гг. снизились на 32,7% по сравнению с 2014 г. и составили 426,8 млн. долл. После роста в 2015 г. в 2016 г. сократились и объемы импорта минерального топлива из Ирана на 32%. Суммарно им поставлено было топлива на 76,4 млн долл.

В 2014–2017 гг. в географической структуре импорта существенных изменений не произошло, за исключением объемов торговли с Китаем. Поднебесная увеличила свои экспортные поставки в Армению в 2017 г. почти на 15% по сравнению с 2014 г. и, соответственно, доля Китая в структуре импорта Армении выросла до 12% в 2017 г.

Анализ импортных торговых потоков в Армению показывает, что список партнеров довольно диверсифицирован. Тем не менее, кроме России и Китая традиционными крупными партнерами для Армении в импорте остались Германия, Турция, Италия, Украина, Иран и Грузия (рис. 6).

Основными поставщиками армянского рынка оборудования и электрического оборудования являются производители из Германии, Китая, Кореи, США. Для импортных потоков доинтеграционного периода по данным видам товаров характерно чередование спада и роста. В послеинтеграционные два года в объеме импорта оборудования отмечен постоянный спад: импорт по отношению 2014 г. сократился на 32% и составил 253,7 млн долл.

Несмотря на развитие и рост отечественной фармацевтической отрасли импорт в Армению фармацевтических препаратов остается в числе приоритетов в стране (рис. 7). Однако в 2012–2016 гг. общие объемы импорта фармацевтической продукции стабильно сокращались (рис. 8).

Лидирующие позиции в импорте Армении занимает Германия. В указанном периоде наибольший объем импорта фармацевтической продукции был в 2013 г. — 19,9 млн долл. В 2014–2015 гг. наметился спад импорта из Герма-

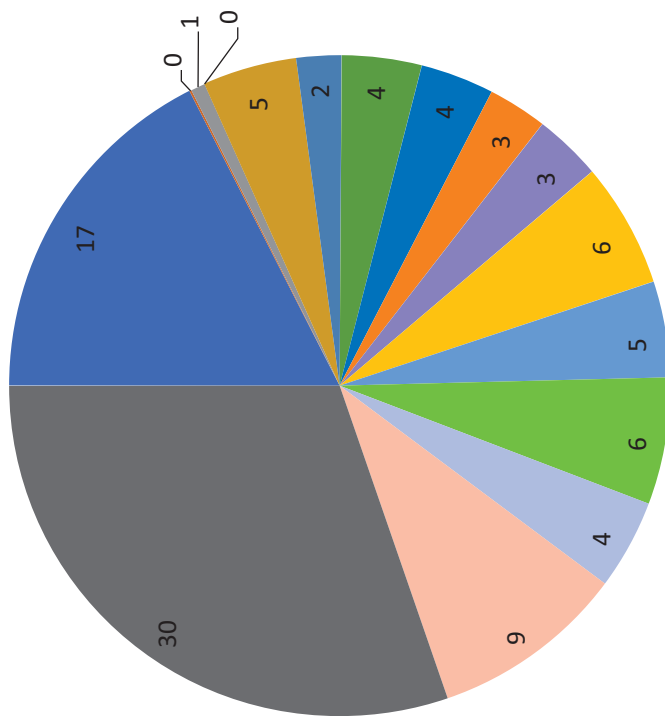


Рис. 5. Основные торговые партнеры Республики Армения по импорту в 2014 г., %: ■ Российская Федерация; ■ Казахстан; ■ Беларусь; ■ Кыргызстан; ■ Украина; ■ Австрия; ■ Германия; ■ Италия; ■ Нидерланды; ■ США; ■ ОАЭ; ■ Иран; ■ Швейцария; ■ Китай; ■ Грузия; ■ прочие страны.

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=1984>>..

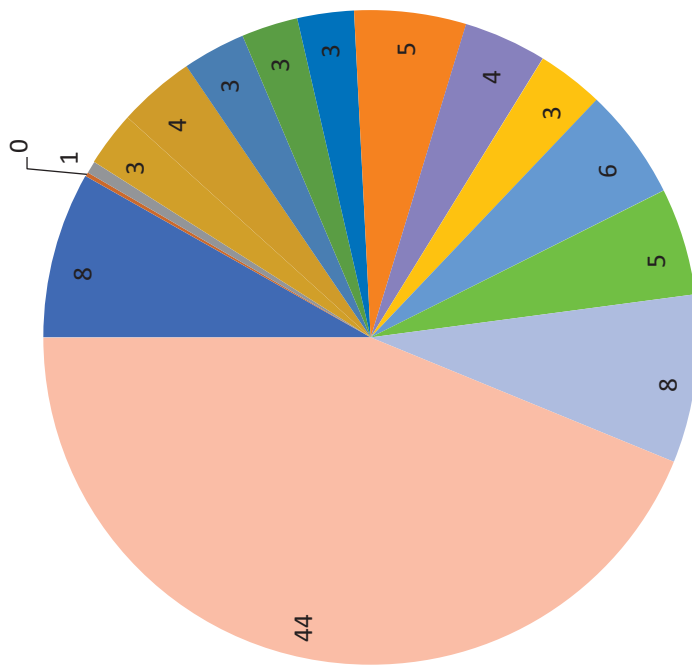


Рис. 6. Основные торговые партнеры Республики Армения по импорту в 2017 г., %: ■ Российская Федерация; ■ Казахстан; ■ Беларусь; ■ Украина; ■ Германия; ■ Италия; ■ Франция; ■ США; ■ ОАЭ; ■ Иран; ■ Турция; ■ Швейцария; ■ Китай; ■ Грузия; ■ прочие страны

Источник: рассчитано автором на основании данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=163>>..

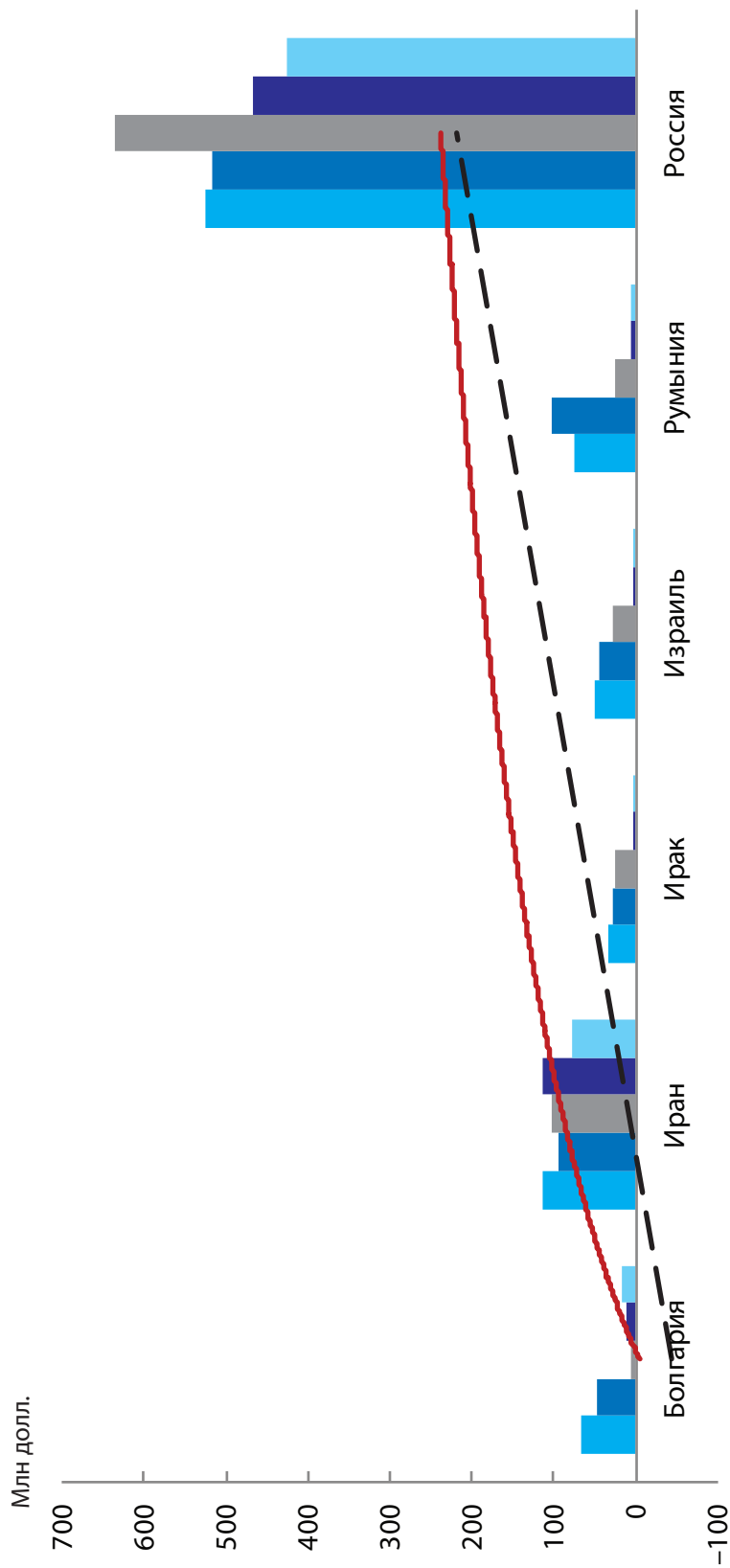


Рис. 7. Страновая структура импорта Армении по минеральному топливу в 2012–2016 гг., млн долл.:
■ 2012; ■ 2013; ■ 2014; ■ 2015; ■ 2016; — логарифмическая (2012); — линейная (2016)

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=1984>>.

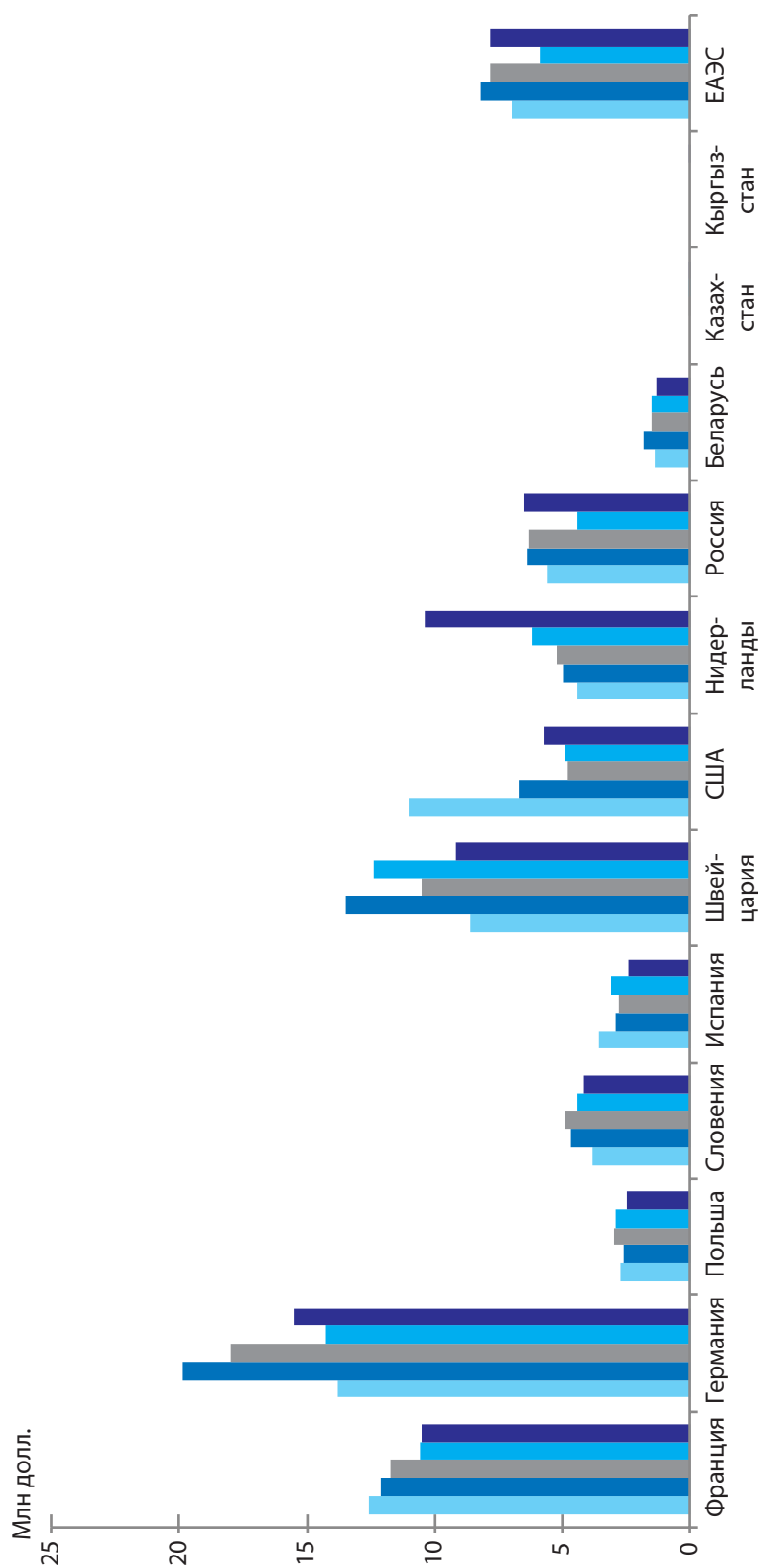


Рис. 8. Страновая структура импорта Армении по фармацевтическим препаратам, в 2012–2016 гг., млн. долл.:

■ 2012; ■ 2013; ■ 2014; ■ 2015; ■ 2016

Источник: рассчитано автором на основе данных Национальной службы статистики Армении. URL: <<http://www.armstat.am/ru/?nid=82&id=1984>>.

нии в Армению, но в 2016 г. вновь наблюдался рост до 15,5 млн долл., что на 22% уступает аналогичному показателю 2013 г. В этой ситуации сложно оценить влияние ЕАЭС на потоки импорта из Германии в Армению. Из партнеров Армении по импорту фармацевтической продукции только Нидерланды сохранили свои темпы роста поставок в Армению на протяжении 2012–2016 гг. В 2016 г. объем импорта из Нидерландов составил 10,4 млн долл. Доля импорта из стран ЕАЭС на рынке фармацевтической продукции в 2012–2016 гг. колебалась: в 2013 г. был зафиксирован рост с последующим спадом в 2014 и 2015 гг. В 2016 г. объем импорта из стран союза в Армении составил 7,8 млн долл., что на 32% больше аналогичного показателя 2015 г. На Россию приходится почти 83% импорта фармацевтической продукции из ЕАЭС. На втором месте Беларусь, на долю которой приходится порядка 19% импорта в Армению.

Таким образом, анализ торговых потоков Армении в до- и послеинтеграционном периодах показал, что интеграционный фактор не оказал сильного влияния на экспортные и импортные операции с третьими странами, но в то же время послужил положительным фактором для увеличения экспортных потоков из Армении в государства — члены ЕАЭС, особенно в Россию.

Заключение

На основе изложенного выше можно сделать следующие краткие выводы.

Несмотря на то что Армения не идентична по уровню социально-экономического развития таким государствам-союзникам, как Россия и Казахстан, но близка по уровню развития и по структуре экономики с Беларусью и Кыргызстаном, ее интеграция в ЕАЭС носит в настоящее время стратегический характер.

В течение 20 лет Армения выбирала между двумя интеграционными моделями — европейской интеграции и евразийской интеграции. Армения выстраивала свою торговую политику на основе принципов открытой экономики. Доказательством тому является стремление страны войти в состав Всемирной торговой организации, что и произошло в 2003 г.

С 1996 г. активные экономические взаимоотношения с Европейским Союзом, в рамках которых реализовались ряд поэтапных программ, постепенно превращаясь в элементы интеграции. Отношения между ЕС и Арменией дошли до того уровня, что в 2013 г. ЕС был готов заключать с Арменией соглашение об Ассоциации, которое предполагала создание зоны свободной торговли.

Однако по мере изменения геополитической конъюнктуры Армения начинает выстраивать свои внешнеэкономические отношения, все более ориентируясь на евразийскую модель интеграции, которая с 2010 г. стала более

привлекательной с учетом создания Таможенного союза и перспектив Единого экономического пространства на его основе.

Поворотным моментом стало заявление Президента Республики Армения в ходе встречи с Президентом Российской Федерации 3 сентября 2013 г.

Анализ международных рейтингов стран — членов ЕАЭС показывает схожесть уровней их экономического развития, несмотря на различия в отдельных показателях. При этом анализ международных рейтингов показывает, что все страны имеют схожие проблемы, в число которых входят неравномерность развития регионов, недостаточные затраты на НИОКР и инфраструктурные проекты, низкая эффективность рынков, коррупция и сильная зависимость от мировой конъюнктуры.

Доля Армении на внутреннем рынке ЕАЭС составляет к концу 2017 г. 1% (как и у Кыргызстана) против 63% России, 25% Беларуси и 10% Казахстана. В 2015–2016 гг. в Армении зафиксирован рост экспорта в торговле с третьими странами, но в 2017 г. произошел резкий спад на 17%, что составило 1398 млн долл.; это превышает аналогичный показатель 2014 г. на 15%.

Структура экспорта Армении слабо диверсифицирована как по видам товаров, так и по страновым партнерам.

Анализ торговых потоков Армении в доинтеграционном и послеинтеграционном периодах показал, что фактор интеграции на данном этапе развития не оказал сильного влияния на экспортные и импортные операции с третьими странами, но в то же время послужил положительным фактором для увеличения экспортных потоков из Армении в государства — члены ЕАЭС, в большей степени в Россию.

Источники

- [1] Соглашение о свободной торговле между государствами СНГ подписано в 15 апреле 1994 г. URL: <<http://www.wto.am/am/wto-agreements-am>>.
- [2] Соглашение о свободной торговле между Республикой Арменией и Татарстаном (вступило в силу 7 июля 1996 г.). URL: <<http://www.wto.am/am/wto-agreements-am>>.
- [3] Министерство экономического развития и инвестиций Республики Армения: Официальный сайт. URL: <<http://www.mineconomy.am>>.
- [4] Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты, первое полугодие 2015. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/SiteAssets/Pages/library/Брошюра%20Цифры%20и%20факты%20итог.pdf>>.

- [5] URL: <<http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>>.
- [6] International Monetary Fund — World Economic Outlook (April 2018). URL: <<http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/ARM/BLR/KAZ/KGZ/RUS>>.
- [7] The Global Competitiveness Report 2017–2018 (2014–2015, 2015–2016, 2016–2017). URL: <<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>>.
- [8] Human development 2016 (2013, 2014, 2015). URL: <<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2016-human-development-everyone>> (2013, 2014, 2015).
- [9] World Happiness Report. URL: <https://s3.amazonaws.com/happiness-report/2018/WHR_web.pdf> (2017).
- [10] *Галоян Д.Р.* Проблемы регионального сотрудничества стран, не имеющих выхода к морю // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1. Ч. 2.
- [11] Doing Business 2018 (2014). URL: <<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business>> 2014(2012,2013).
- [12] Национальная служба статистики Республики Армения: официальный сайт. URL: <<http://www.armstat.am>>.

Panosyan N.¹

Formation of the trade policy of the Republic of Armenia after accession to the EAEU

The theoretical basis is the theory of integration in trade in goods. Changes in the trade policy of the Republic of Armenia and foreign trade of the country in the conditions of the EAEU are considered. It is in this context, both static and dynamic effects affecting the economy of the country. The tasks have been solved using methods to study the theoretical implications of integration on the welfare of member states and third countries, to carry out a comparative analysis of the level of economic development of the five States of EAEU based on international ratings, assessing the dynamics of foreign trade, calculating the integrated competitiveness index and the index of the identified comparative advantages (the Balashi index).

Key words: *trade policy, foreign trade, goods, Republic of Armenia, EAEU, transformation, integration, integration process.*

Статья поступила в редакцию 23 июля 2018 г.

¹ Panosyan Narek — engineer for design and estimate work in construction. E-mail: <panosyannarek@mail.ru>.



Магистерская программа НИУ ВШЭ «Международная торговая политика»

*Руководитель Академического совета образовательной программы —
М.Ю. Медведков, профессор, зав. кафедрой «Торговая политика» НИУ ВШЭ,
руководитель Департамента Минэкономразвития России.*

*Академический руководитель образовательной программы —
В.Н. Зуев, доктор экономических наук, профессор кафедры Торговой поли-
тики НИУ ВШЭ.*

Количество мест —

10 бюджетных + 25 платных + 5 платных для иностранцев.

***Программа преимущественно коммерческая,
с ограниченным количеством бюджетных мест.
Обучение ведется на русском и английском языках.***

Срок обучения — 2 года.

Востребованные компетенции. Программа разработана как инновационный образовательный продукт, нацеленный на подготовку универсальных специалистов (аналитиков, консультантов и экспертов), действующих в интересах бизнеса и государства на международных рынках. Результатом обучения является формирование у слушателей востребованных сегодня компетенций в сфере организации и ведения внешнеэкономической деятельности в быстроменяющейся среде многостороннего и регионального регулирования. Студенты получают навыки использования инструментов торговой политики в современных условиях нарастания протекционизма,

введения экономических санкций и цифровизации внешнеэкономической сферы. Они смогут компетентно вести торговые переговоры, квалифицированно взаимодействовать с органами власти, региональными и международными организациями.

Основными партнерами программы являются:



Институт международной торговли г. Берн (Швейцария) — ведущий мировой исследовательский, научный и образовательный центр в области изучения торговой политики и международной торговли;



Институт мировой экономики г. Киль (Германия), который входит в TOP 5 ведущих научных организаций мира в области внешнеэкономической политики, а также в TOP 20 ведущих исследовательских центров мира в области международной торговли.

Возможность получения двойного диплома. Студенты программы имеют возможность получить два диплома, пройдя на втором году обучение в Институте международной торговли (ИМТ) в Университете г. Берн (Швейцария) по программе MILE (Master in International Law and Economics, <https://www.wti.org/education/mile/>), которая дает компетенции на стыке экономики и права. Студент получает диплом Министерства образования Швейцарии. Университет партнер предоставляет скидки слушателям программы МТП.

Возможность получения международных образовательных сертификатов. Студенты имеют также возможность пройти краткосрочное обучение разной продолжительности и получить соответствующие сертификаты в Институте международной торговли в Университете г. Берн (Швейцария), или в Институте мировой экономики в г. Киль (Германия), или в других партнерах программы. Достигнуты договоренности о сотрудничестве и обучении студентов в Свободном Брюссельском Университете, Университете Бордо, Центре международного образования в г. Ницца, Свободном Университете Берлина и с рядом других зарубежных университетов.

Высокая практическая ориентированность программы выражается как в содержании учебного плана программы, так и в широких возможностях прохождения практики в России и за рубежом. Программа будет реализовываться при поддержке российских (Минэкономразвития РФ, Минпромторг РФ, Минсельхоз РФ и др.) и международных организаций (ЕЭК ЕАЭС, Виртуальный институт ЮНКТАД, Центр торговли и экономической интеграции в Женеве), что обеспечит возможности прохождения практики, как на компаниях, так и в соответствующих ведомствах.

Профессионалы преподаватели и практики. Магистерская программа реализуется коллективом специалистов мирового уровня в области международной торговли, торговой политики и глобального экономического регулирования. К преподаванию практико-ориентированных дисциплин и научно-исследовательского семинара планируется привлекать специалистов из организаций-партнеров, в том числе и зарубежных преподавателей и практиков.

Прием документов проводится
с 20 июня по 31 июля (на платные места до 16 августа).

Прием на магистерскую программу осуществляется путем конкурсного отбора, на основе представленных кандидатами документов в составе портфолио. Обязательными для участия в конкурсе документами являются копия диплома о высшем образовании и мотивационное письмо кандидата. Возможно зачисление по фаст-треку на коммерческие места в случае ранней оплаты обучения до завершения приемной кампании.

Контактная информация:

сайт программы: URL: <hse.ru/ma/wtp/>.

*Академический руководитель — **Зуев Владимир Николаевич***
(e-mail: vzuev@hse.ru; +7 916 625 01 71).

Информация для читателей

Издатель — Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики».

Журнал издается в рамках сотрудничества
с Международным центром торговли
и устойчивого развития (МЦТУР),
Женева (International Center on Trade
and Sustainable Development (ICTSD), Geneva).

Выходит один раз в квартал.

Адрес редакции: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 13, стр. 4.
Телефон: (495) 772-95-90, доб. 22-409
Веб-сайт: <http://tradepolicyjournal.hse.ru>
Эл. почта: tradepolicyjournal@hse.ru

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

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.

Редактор *Ершова Т.М.*
Корректор *Андреева Е.Е.*
Дизайн *Кремлева В.И.*
Верстка *Александровой Я.В.*

Подписано в печать 31.10.18.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 12,35.

Тираж 300 экз. (1-й завод 250 экз.).
Заказ 0000.

Отпечатано с оригинал-макета

Адрес редакции: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 13, стр. 4.
Телефон: (495) 772-95-90, доб. 22-409
Веб-сайт: <http://tradepolicyjournal.hse.ru>
Эл. почта: tradepolicyjournal@hse.ru

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

