

ISSN 2499-9415

Торговая политика

№ 2/10 2017

Trade policy

Trade policy

№ 2/10 2017

Торговая политика



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 2/10 2017

Торговая политика

———— Trade policy ————



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 Message from Editor-in-Chief**
- 9 Mikhnevich S.**
Liberalization of trade as a factor in accelerating
the innovation development of economy
- 19 Valeeva E.**
Renewable Energy Protectionism
and the World Trade Organization Regime
- 45 Kašťáková E.**
Development of Foreign Trade Relations between
Slovakia and Russia under the Influence of Geopolitical Changes
- 93 Tabarovskaya M.**
Coalition activity of countries
in World trade organization
- 112 Simonova-Khitrova M.**
The modern system of winery regulation in the EU
- 130 Manuylov I.**
Global value chains and challenges
for economic policy

Содержание

7 От главного редактора

9 Михневич С.И.

Либерализация торговли как фактор ускорения инновационного развития экономики (на примере текстильной отрасли)

19 Валеева Э.Н.

Правила Всемирной торговой организации и протекционизм в области возобновляемых источников энергии»

45 Каштыкова Э.

Развитие внешнеэкономических отношений Словакии и России под влиянием геополитических изменений

93 Табаровская М.А.

Коалиционная активность стран в рамках Всемирной торговой организации

112 Симонова-Хитрова М.Ю.

Современная система регулирования виноделия стран ЕС

130 Мануйлов И. А.

Глобальные цепочки стоимости и вызовы для экономической политики

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

Бувев 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 продолжает традиции разнообразия не только тематики, свойственное современной торговой политике, но и авторов, представляющих разные страны и являющихся как опытными, так и начинающими специалистами. В номере рассматриваются и общесистемные проблемы торговли, и особенности ее регулирования в рамках отдельных рынков.

Номер открывается статьей, посвященной анализу влияния регулирования (в частности, политики либерализации торговли) на развитие одного из наиболее проблемных с точки зрения соотношения протекционизма и либерализации мировых рынков — рынка текстильной продукции. Статья предоставляет читателю всесторонний анализ опыта Всемирной торговой организации по либерализации международной торговли текстильной продукцией, а также взаимосвязи торговли и возможностей модернизации данной сферы. Автор публикации представляет Республику Беларусь, для которой эта тема исключительно важна с учетом того, что ее текстильная промышленность обладает высокой внешней и внутренней конкурентоспособностью и значительным потенциалом развития, в том числе и в направлении экспорта. Кроме того, актуальность темы резко возрастает в связи с тем, что Республика Беларусь ведет подготовку к присоединению к ВТО.

Следующая публикация посвящена проблематике двусторонних отношений двух традиционных торговых партнеров — Российской Федерации и Словацкой Республики. Автор, представляющий один из ведущих университетов Словакии, подробно исследует общие тенденции развития взаимной торговли и экономического сотрудничества в современных условиях. Чехословакия и СССР активно сотрудничали в период существования Совета экономической взаимопомощи, а затем после их распада Россия и Словакия продолжали развивать взаимную торговлю. При этом Словакия стала важным звеном в инфраструктуре российского энергетического экспорта в европейские страны. В последние годы в результате усиления политических противоречий и осложнения политической обстановки в Восточной Европе возникли новые проблемы в развитии российско-словацкой торговли. Автор публикации детально исследует состояние и перспективы развития энергетического сотрудничества в регионе и их влияние на экономику Словакии. Кроме того, автор уделяет большое внимание вопросам организации двустороннего торгово-экономического сотрудничества и возможностям его дальнейшего стимулирования.

Общим вопросам развития многосторонней системы регулирования торговли посвящены две следующие статьи настоящего номера.

Это, в частности, продолжение публикации, посвященной вопросам многостороннего регулирования в сфере политики развития альтернативной

энергетики. В статье рассматриваются общие подходы в данной сфере в рамках многосторонней системы и соотношение политики стимулирования использования альтернативных источников энергии и положений ГАТТ/ВТО. В той части статьи, которая публикуется именно в этом номере, автор основное внимание уделяет исследованию практики регулирования в данной области отдельных стран — членов организации, играющих ключевую роль, как в данном секторе, так и в деятельности ВТО в целом, — ЕС, Индии.

Общие вопросы деятельности ВТО находятся в центре внимания в следующей публикации, в которой анализируется такой важный аспект работы ВТО, как практика формирования странами-членами коалиций для продвижения общих позиций по отдельным вопросам работы организации. В статье, подготовленной в Санкт-Петербургском государственном университете, исследованы вопросы создания коалиций как общего характера (например, объединяющих развивающиеся страны), так и выраженной секторальной направленности (например, Кернской группы).

Торгово-политические проблемы секторального характера рассмотрены в двух последующих публикациях. Первая из них посвящена практике регулирования такого специфического рынка, как рынок вина, что позволяет подробно исследовать один из наиболее сложных и потенциально конфликтных вопросов в сфере защиты прав интеллектуальной собственности — географические наименования мест происхождения товаров. Этот и другие вопросы секторального регулирования исследуются автором в контексте мер, обеспечивающих поддержание и повышение уровня конкурентоспособности национальных производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции. Несомненно, этот аспект делает данную публикацию еще более актуальной в современных условиях.

Завершается номер публикацией, посвященной одному из наиболее обсуждаемых в настоящее время вопросов развития международной торговли — формированию глобальных цепочек создания стоимости и возможностями влияния на эти процессы посредством использования инструментов торговой политики. Автор, в частности, анализирует возможности активизации участия национального бизнеса в глобальных цепочках создания стоимости на основе участия в региональных блоках.

М.Ю. Медведков

УДК 339.5

Михневич С.И.¹

Либерализация торговли как фактор ускорения инновационного развития экономики (на примере текстильной отрасли)

Рассмотрены предпосылки либерализации мировой торговли текстильными изделиями и одеждой, а также главные положения Соглашения по текстильным изделиям и одежде. Проанализированы основные тенденции, сформировавшиеся в отрасли текстильных изделий и одежды в период после завершения процесса либерализации торговли данной категорией товаров в системе регулирования ГАТТ/ВТО. На примере производства и продаж технического текстиля исследованы структурные изменения, произошедшие в мировой текстильной отрасли вследствие внедрения инновационных технологий производства новых видов тканей. Показана динамика изменения ситуации на мировом рынке технического текстиля.

Ключевые слова: либерализация, текстиль, одежда, инновационное развитие, технический текстиль.

Вопрос либерализации мировой торговли текстильными изделиями и одеждой приобрел особую значимость во второй половине 1980-х годов. Это было связано с тем, что в данном секторе экономики особенно отчетливо наблюдались отклонения от общепризнанных и основополагающих принципов международной торговли: режима наибольшего благоприятствования (РНБ), недискриминации, транспарентности. Многие экономически развитые страны активно использовали нетарифные меры регулирования торговых отношений, в частности, инструменты квотирования импорта текстильных изделий и одежды. Такие действия наносили серьезный ущерб экономическим интересам большинства развивающихся стран, ведь для них отрасль текстильных изделий и одежды является ключевой для формирования модальностей устойчивого развития и обеспечения социальных трансформаций общества. В текстильной отрасли сосредоточен зна-

¹ Михневич Сергей Иванович — доктор экономических наук, генеральный консул, Министерство иностранных дел Республики Беларусь (г. Минск). E-mail: <dr-siargei-mikhnevich@yandex.ru>.

чительный потенциал повышения занятости населения, диверсификации экономических видов деятельности, наращивания экспорта и расширения географии международного сотрудничества.

По оценкам Всемирного банка и Международного валютного фонда, из-за барьеров в торговле текстильными изделиями и одеждой мировая экономика теряла в год до 137 млрд долл., а развивающиеся страны лишились почти 27 млн рабочих мест и ежегодно также недополучали от экспорта почти 40 млрд долл. [1].

Следует отметить, что в рассматриваемый период в глобальном масштабе отрасль текстильных изделий и одежды развивалась достаточно успешно. Согласно исследованиям Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в середине 1990-х — начале 2000-х годов текстиль и одежда составляли второй самый динамичный в мировой торговле продукт, с ежегодным ростом экспорта 13%, уступая лишь группе электротехнических товаров, экспорт которых увеличивался на 16% в год [2].

Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров (МТП) в качестве одной из основных задач повестки дня определил «осуществление дальнейшей либерализации мировой торговли в интересах всех стран путем улучшения доступа к рынкам, снижения или отмены таможенных тарифов, количественных ограничений и других мер нетарифного регулирования торговли» [3]. Важным достижением данного раунда стало заключение Соглашения по текстильным изделиям и одежде, цель которого — обеспечение полной интеграции торговли текстильными и швейными изделиями в многостороннюю торговую систему ГАТТ/ВТО.

Соглашение содержало перечень товаров, на которые распространялось его действие, и устанавливало десятилетний период, в течение которого правила торговли указанными товарами следовало привести в соответствие с принципами и нормами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Данным Соглашением предусматривался постепенный отказ стран от ограничений в торговле текстильными изделиями и одеждой, что должно достигаться путем поэтапного устранения количественных ограничений, особенно двусторонних импортных квот [4].

В рамках первого этапа реализации Соглашения, который заканчивался 31 декабря 1994 г., каждая из стран — участниц ВТО должна была интегрировать в многостороннюю торговую систему товары, перечисленные в приложении к Соглашению. Охват интеграции должен был составить не менее 16% общего объема импорта страной в 1990 г. текстильных изделий и одежды.

1 января 1995 г. начинался второй этап реализации Соглашения по текстильным изделиям и одежде, который закончился 31 декабря 1997 г. В те-

чение этого периода предусматривалась интеграция в систему ГАТТ/ВТО еще 17% объема импорта 1990 г. товаров текстильной и швейной отрасли. В период с 1 января 1998 г. по 31 декабря 2001 г. следовало интегрировать в многостороннюю торговую систему еще 18% соответствующей номенклатуры. С 1 января 2002 г. по 31 декабря 2004 г. в торговый режим ГАТТ/ВТО необходимо было включить оставшуюся часть (49%) перечня товаров [5].

Как и предусматривалось, 1 января 2005 г. все импортные квоты в международной торговле текстильными изделиями и одеждой между полноправными участниками ГАТТ/ВТО были устранены, а Соглашение прекратило существование.

Выполнение в полном объеме Соглашения по текстилю и одежде привело к формированию более предсказуемой конкурентной среды, благодаря чему потенциальные экспортеры могли определять и формировать свою рыночную нишу на основе концепции сравнительных преимуществ. Регулирование мировой торговли текстильными изделиями и одеждой стало осуществляться на основе общих положений многосторонних соглашений ВТО.

В этом контексте уместен вопрос: как повлиял на мировую торговлю процесс интеграции текстильной и швейной отрасли в систему регулирования международных торговых отношений ГАТТ/ВТО?

В табл. 1 представлена динамика мировой торговли текстильными изделиями и одеждой:

- в условиях использования нетарифных мер регулирования торговли данной категорией товаров;
- на каждом из этапов реализации Соглашения по текстильным изделиям и одежде;
- в период после завершения процесса интеграции мировой торговли текстильными изделиями и одеждой в систему ГАТТ/ВТО.

Как видно из представленной таблицы, динамика мировой торговли текстильными изделиями и одеждой в период с 1991 по 2014 г. является преимущественно положительной. За 24 года объем торговли рассматриваемыми товарами увеличился с 464 млрд долл. в 1991 г. до 1659 млрд долл. по итогам 2014 г.

Очевидно, что увеличение объемов торговли в 3,6 раза произошло в том числе и благодаря либерализации торговых отношений, осуществлявшейся в рамках реализации Соглашения по текстильным изделиям и одежде.

Если в период действия импортных квот совокупный среднегодовой темп роста (*Compound Annual Growth Rate (CAGR)*) объемов мировой торговли текстильными изделиями и одеждой составлял 2,2%, то в период реализации положений упомянутого Соглашения этот показатель увеличился до 4,7%, а в период после завершения интеграции текстильной и швейной отраслей

Таблица 1
Динамика мировой торговли текстильными изделиями и одеждой
в период с 1991 по 2014 г., млрд долл.

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Экспорт	226	249	242	273	310	319	334
Импорт	239	264	253	281	320	329	344
Всего	464	513	495	554	630	648	678
Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Экспорт	336	331	353	341	358	406	454
Импорт	347	345	367	359	372	418	469
Всего	683	676	720	700	730	824	923
Год	2005	2006	2007	2008	2010	2012	2014
Экспорт	481	527	585	613	607	703	797
Импорт	493	554	615	645	638	759	861
Всего	974	1081	1200	1258	1245	1462	1659

П р и м е ч а н и е. 1991–1993 гг. — период до начала процесса либерализации;
1994 г. — первый этап либерализации;
1995–1997 гг. — второй этап либерализации;
1998–2001 гг. — третий этап либерализации;
2002–2004 гг. — четвертый этап либерализации;
2005–... — период после завершения процесса либерализации.

Источник: данные Секретариата ВТО.

в многостороннюю систему регулирования торговых отношений ГАТТ/ВТО достиг отметки в 5,5%¹.

Согласно исследованиям ЮНКТАД, импортные квоты в торговле текстильными изделиями и одеждой наиболее широко применяли Европейский Союз, США, Канада, Норвегия. Как видно из табл. 2, совокупный среднегодовой темп роста импорта стран, применявших инструменты квотирования текстильных изделий и одежды, был минимальным в период использования странами нетарифных мер регулирования торговли. У Канады, например, ежегодный прирост импорта тогда составлял 2,4%, а у Норвегии этот показатель был менее 1,5%.

В течение периода выполнения обязательств по Соглашению о текстильных изделиях и одежде ССТР импорта текстильных изделий и одежды был максимальным у США и Канады — 6,5 и 5,1% соответственно, а в период после либерализации — у Канады (3,6%) и Норвегии (3,4%).

¹ *Рассчитано автором на основе данных Секретариата ВТО.*

Таблица 2

Совокупный среднегодовой темп роста импорта текстильных изделий и одежды у отдельных стран, %

Страна	До либерализации	В течение либерализации	После либерализации
США	2,7	6,5	2,8
ЕС-12 (15) (28)	3,1	3,3	3,3
Канада	2,4	5,1	3,6
Норвегия	1,4	2,6	3,4

Источник: рассчитано автором на основе данных Секретариата ВТО.

Постепенная отмена импортных квот расширяла возможности доступа к рынкам стран, их применявших, способствовала увеличению объемов закупок за рубежом, повышала уровень конкурентной борьбы на европейских и североамериканских рынках, в связи с чем в большинстве экономически развитых стран наблюдалось сокращение производства в текстильной и швейной отрасли.

В этом плане показательным является пример Германии. С 1994 и до 2010 г. среднегодовой спад производства в отрасли текстильных изделий и одежды данной страны составлял 5,4%. В этот же период резко сократилось количество производственных предприятий и соответственно число занятых в немецкой текстильной и швейной отрасли. С 1995 по 2005 г. сокращение количества предприятий и численности занятых составило почти 50%, а с 2005 по 2010 г. — еще 25% [6].

В то же время процесс либерализации мировой торговли стал катализатором интенсивной структурной перестройки текстильной и швейной отрасли экономик многих стран мира. Концепция реформирования основывалась на понимании того, что только инновации внесут определяющий вклад в создание новых источников роста, смягчат ценовое давление зарубежных конкурентов, обеспечат выпуск востребованной рынком продукции, что в долгосрочной перспективе придаст стабильность и эффективность работе отрасли.

Поиск решений возникших проблем конкурентоспособности осуществлялся по двум главным направлениям:

- активизация процесса переноса швейных производств в страны с низким уровнем заработной платы;
- концентрация внутреннего производства текстиля на выпуске технического текстиля¹, тканей и изделий с высокой добавленной стоимостью, наукоемких и технологически сложных.

¹ Технический текстиль — текстильные материалы и изделия, обладающие специальными эксплуатационными качествами и функциональными свойствами.

Структурные преобразования в текстильной отрасли большинства экономически развитых стран сопровождались активной инвестиционной и инновационной деятельностью. На рис. 1 представлена динамика вложения инвестиций в производство текстиля (в том числе наукоемкого), а также в швейную индустрию США.

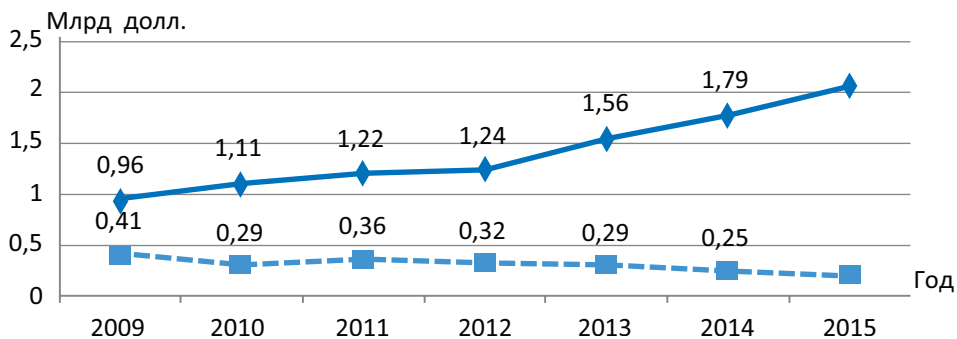


Рис. 1. Объем инвестиций в производство текстиля и в сектор пошива одежды в США, млрд долл.: —♦— объем инвестиций в производство текстиля; —■— объем инвестиций в пошив одежды

Как нетрудно заметить из диаграммы, в период с 2009 по 2015 г. совокупный среднегодовой темп роста инвестиций в текстильное производство составлял 11,6%. В то же время совокупный среднегодовой темп сокращения инвестиций в сектор пошива одежды достиг 9,1%¹.

Параллельно с научно-исследовательской работой, направленной на создание новых видов текстиля, во многих странах разрабатывались и внедрялись новые технологии его изготовления, велась переподготовка инженерных и рабочих кадров для отрасли. В этом контексте следует отметить, что за пять лет (1996–2000) только в США было зарегистрировано более 400 патентов в сфере производства технического текстиля.

Стремительное внедрение научно-технических разработок в технологии производства позволило изменить содержание и структуру мировой текстильной отрасли, создать и предложить рынку новые высококачественные ткани. Сегодня технический текстиль, благодаря своим уникальным и эксклюзивным характеристикам, а также функциональным свойствам, которые значительно отличают его от традиционного текстиля, позволил отрасли стабилизироваться и обеспечить устойчивый рост в глобальном масштабе.

Анализ показывает, что в настоящее время на долю технического текстиля приходится почти 35% всего мирового производства текстиля. Рост рынка

¹ US Census Bureau Annual Capital Expenditures Survey, 2015.

технического текстиля обусловлен такими факторами, как увеличение благосостояния населения многих стран, развитие новых технологий изготовления продукции, расширение сферы конечного применения технического текстиля.

Определяющее воздействие на динамику потребления технического текстиля оказывают:

- промышленный рост в новых индустриальных странах;
- тенденция индустриализации аграрной отрасли экономики;
- активные научно-исследовательские разработки новых видов волокон, что улучшает качество и расширяет спектр потребительских свойств технического текстиля и изготавливаемых из него товаров.

Мировые тенденции, связанные с повышением качества охраны окружающей среды и эффективности энергетики, также позитивно влияют на спрос на технический текстиль, который широко применяется в этих секторах хозяйственной деятельности.

На основе обобщенных результатов исследований *David Rigby Associates*, *Grand View Research*, *Future Market Insights* можно говорить о том, что рыночный спрос на технический текстиль в 2015 г. достиг уровня 28,4 млн т, а в 2020 г. составит 36,1 млн т с совокупным среднегодовым темпом роста 4,1% в период с 2015 по 2020 г. Для сравнения следует отметить, что в 1995 г. объем мирового рынка технического текстиля не превышал 14 млн т.

Ниже представлена динамика мирового экспорта технического текстиля в 1995–2015 гг. Как видно из данной таблицы, за период с 1995 по 2015 г. мировой экспорт технического текстиля вырос почти в 2,6 раза, при том что экспорт традиционного текстиля за этот период увеличился в 2,1 раза. Иными словами, в рассматриваемый период ССТР мирового экспорта технического текстиля (4,6%) убедительно опережал ССТР мирового экспорта традиционного текстиля (3,6%).

Объем мирового экспорта технического текстиля, млрд долл.

Год	Экспорт
1995	19,9
2000	23,7
2001	24,3
2003	26,5
2005	29,5
2007	32,9
2009	32,6
2011	36,7
2013	43,4
2015	50,9

Источник: рассчитано автором на основе данных *David Rigby Associates*, *Future Market Insights*, *Grand View Research*.

Мировой рынок технического текстиля географически сегментирован на три основных региона: Азия, Америка, Европа. На рис. 2 показано региональное распределение спроса на технический текстиль. Как видно из данного рисунка, наиболее динамично развивается рынок технического текстиля Азии. Ключевую роль на этом рынке играют растущие экономики Китая, Индии и Вьетнама.

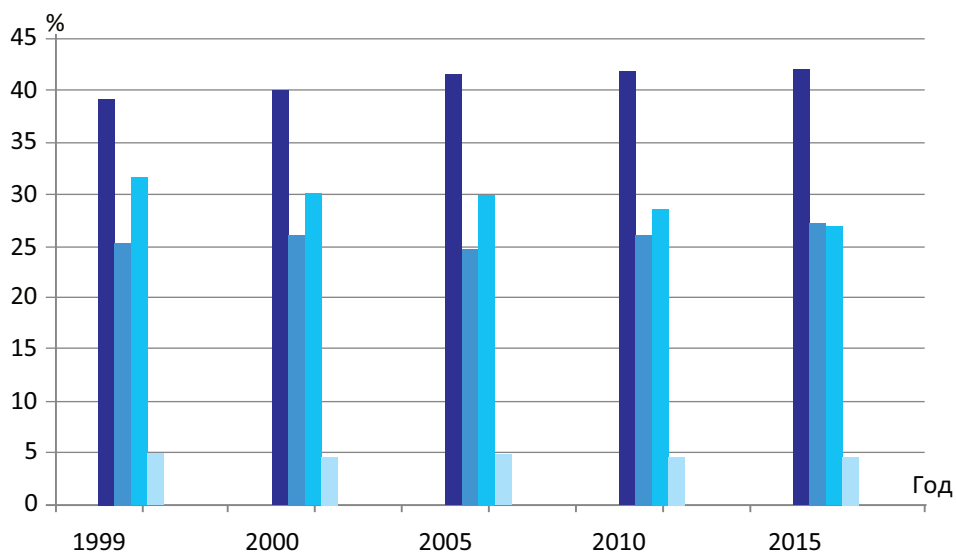


Рис. 2. Распределение рынка технического текстиля по регионам мира, %:
■ Азия; ■ Европа; ■ Америка; ■ остальные регионы

В производстве технического текстиля доминируют крупные корпорации — *Dupont, Dickson, Low & Bonar, Ahlstrom, Milliken* и др., которые участвуют в каждом этапе создания добавленной стоимости во всем процессе производства. В последние годы наиболее активные работы ведутся в области производства так называемого интеллектуального текстиля (*smart-текстиль*), используемого в автомобиле- и авиастроении, медицине, спорте, при изготовлении средств индивидуальной защиты и т. п.

Smart-материалы включают в свою структуру оптические волокна, электропроводящие полимеры, специальные компоненты, наноразмерные по диаметру волокна, волокна, наполненные наночастицами различной химической природы, с целью обеспечить продукт устойчивостью к влаге, придать способность защиты от различных видов радиации и радиоактивных частиц, ультрафиолетовых лучей, вредных токсичных веществ, а также самоочистки изделия от бактерий [7].

Прогресс, достигнутый странами в сфере производства технического текстиля, существенно изменил структуру текстильной индустрии экономически развитых стран. Например, в Германии доля одежды в общем объеме

производства текстильной и швейной отрасли сократилась до уровня 20%, доля традиционного текстиля уменьшилась до уровня 25%, а доля технического текстиля возросла до 55% (табл. 3).

Таблица 3
Динамика изменения структуры текстильной и швейной отрасли Германии, %

Продукция	Год			
	1998	2005	2010	2015*
Одежда	45	30	24	20
Традиционный текстиль	30	30	28	25
Технический текстиль	25	40	48	55
* Предварительная оценка.				

Источник: Jänecke M. Textextil Middle East Symposium.

Таким образом, процесс либерализации мировой торговли текстильными изделиями и одеждой явился катализатором перестройки текстильной и швейной отрасли многих стран мира. Структурные изменения осуществлялись в тесном взаимодействии товаропроизводителей с национальными и международными научно-исследовательскими учреждениями, которые разрабатывали и способствовали внедрению новых технологических схем и новых наукоемких видов текстильной продукции.

Производство и активное использование технического текстиля позитивно повлияло на международную торговлю, стимулировало рост и инновационное развитие многих других отраслей экономики.

Источники

- [1] Морева А. Л. Мировая торговля одеждой в условиях либерализации экономики // ЛегПромБизнес. 2006. № 4 (133).
- [2] Training Module on Trade in Textiles and Clothing the Post-ATC Context, United Nations Publications. 2008.
- [3] The Ministerial Declaration on the Uruguay Round. Geneva, GATT Publications, 1986.
- [4] The Agreement on Textiles and Clothing. Geneva, WTO Publications, 1995.

Mikhnevich S.¹

Liberalization of trade as a factor in accelerating the innovation development of economy

The article reviews the prerequisites of liberalization of the world trade in textiles and clothing, analyzes the main provisions of the Agreement of the World Trade Organization on Textiles and Clothing. The author considered four stages of integration of the global textile industry into the GATT/WTO multilateral trading system. The article analyzes the main trends that have emerged in the sector of textiles and clothing in the post trade liberalization period. On the example of technical textiles production and sales on the international markets the author examines the structural adjustments in the global textile industry. Due to introduction of innovative technologies for the production of new types and kinds of fabrics the situation on the global technical textiles market changed cardinally.

Keywords: *liberalization, textiles and clothing, innovative development, the Agreement on Textiles and Clothing, technical textiles.*

Статья поступила в редакцию 14 июня 2017 г.

¹ *Mikhnevich Siargei — Doctor of Economics, the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus, the Consul General. E-mail: <dr-siargei-mikhnevich@yandex.ru>.*

УДК 339.5

Валеева Э.Н.¹

Правила Всемирной торговой организации и протекционизм в области возобновляемых источников энергии»

(Окончание. Начало см. в № 1/9 за 2017 г.)

Рассмотрены меры государственной поддержки альтернативной энергетики в Китае, Индии, США и в государствах — членах Евросоюза, являющихся крупнейшими рынками электроэнергии, полученной из возобновляемых источников, а также основные положения соглашений ВТО, связанных с данной областью. В настоящей работе исследуются области расхождения между задачами природоохранной политики и правилами ВТО; выдвигается и обосновывается предложение о выработке в ходе переговоров соглашения по проблематике возобновляемых источников энергии, которое обеспечивало бы государствам-участникам некоторое пространство для маневра в деле развития альтернативных источников энергии для нужд национальной экономики. Исследованы области расхождения между задачами природоохранной политики и правилами ВТО, обосновано предложение о выработке в ходе переговоров соглашения по проблематике возобновляемых источников энергии, обеспечивавшее бы государствам-участникам некоторое пространство для маневра в деле развития альтернативных источников энергии для нужд национальной экономики.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, «зеленая» электроэнергия, ВТО, государственная поддержка, защитные меры, ТРИМС, общие исключения ГАТТ.

¹ Валеева Эльвира Наильевна — эксперт в области торговой политики, магистр по международному экономическому праву и торговой политике Университета Барселоны. E-mail: <elviravaleeva@gmail.com>.

2. Программы поддержки возобновляемой энергии в контексте правил многосторонней торговой системы ВТО

Ни Парижское соглашение, ни иные международные соглашения по вопросам охраны окружающей среды не содержат четких указаний и обязательств относительно действий правительств государств — участников соглашений по противодействию изменению климата. В отличие от международно-правовых норм в области торговой политики международное право в области охраны окружающей среды не кодифицировано. Кроме того, отсутствуют механизмы обеспечения соблюдения договоренностей, аналогичные механизму разрешения споров ВТО. Нет в международном экологическом праве и какого-то аналога специфическим обязательствам в области применения мер государственной поддержки.

Согласно данным Мирового энергетического обзора 2016 г. (*World Energy Outlook*) объем субсидирования в области возобновляемой энергии составляет 150 млрд долл. [52]. Для обоснования столь значительных объемов финансирования правительства вынуждены приводить веские аргументы, например, что это делается в интересах всего общества, поскольку способствует росту занятости, повышению конкурентоспособности экономики в долгосрочной перспективе. По уровню развития сектора «зеленых» технологий отчетливо проявляются различия между государствами. Вполне закономерно, что многие страны реализуют программы, ориентированные на повышение конкурентоспособности отечественных возобновляемых технологий, применяют меры торговой политики для защиты отечественных производителей от конкуренции со стороны зарубежных поставщиков. Наиболее очевидные противоречия с нормами и принципами ВТО могут нести в себе программы поддержки «зеленых» отраслей, предусматривающие предоставление субсидий и устанавливающие требования по локализации производства. Нередко такие программы становятся предметом разбирательств в рамках механизма разрешения споров ВТО. В данном разделе статьи основное внимание уделяется изучению таких мер поддержки в области возобновляемой энергии, как льготные «зеленые» тарифы (FIT), требования о локализации производства и налоговые льготы.

2.1. Субсидии

В терминах Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) под субсидией понимается мера, предполагающая:

- а) финансовое содействие со стороны правительства либо поддержку доходов или цен;
- б) тем самым предоставляющая преимущество.

Действие ССКМ распространяется на субсидии, применяемые в отношении товаров, за исключением сельскохозяйственных, и не распространяется

на услуги. В отношении услуг предусмотрены специфические обязательства в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Соглашением ВТО по сельскому хозяйству остановлены особые правила субсидирования сельскохозяйственных товаров.

В рамках ССКМ явным образом не учитывается обоснование задач реализации программ субсидирования. По мнению специалистов, изменение климата является собой результат величайшего сбоя рыночного механизма за всю историю. Многие из них разделяют точку зрения, что для исправления этого провала рыночного механизма необходимо принимать надлежащие меры, в частности увеличить объемы выработки энергии из возобновляемых источников до общественно оптимального уровня. Во-первых, многие годы ни производителям, осуществляющим выбросы парниковых газов, ни потребителям их продукции не приходилось платить за такое загрязнение¹. Цены на энергию, полученную с использованием ископаемого топлива, находятся на уровне ниже общественного оптимума и не учитывают объемы выбросов парниковых газов при использовании таких видов топлива. Во-вторых, из-за того, что многие десятилетия ископаемые виды топлива были объектом субсидирования, это по-прежнему искусственно удерживает рыночные цены на вырабатываемую с их помощью энергию ниже цены энергии из возобновляемых источников. В-третьих, затраты на инфраструктуру для возобновляемых источников энергии выше, чем на инфраструктуру для традиционных источников, что заведомо снижает конкурентоспособность возобновляемой энергии. Кроме того, несмотря на то, что реализация программ поддержки возобновляемой энергии оправдана с точки зрения задач охраны окружающей среды и социально-экономического развития, это ни в коей мере не влияет на статус таких субсидий, как не соответствующих нормам и правилам ВТО. «Государственное вмешательство в рыночные механизмы можно квалифицировать как субсидии в случае, если оно принимает форму финансового содействия либо поддержки доходов или цен и при этом составляет преимущество для отдельных предприятий или отраслей» [53]. В международно-правовой базе ВТО явным образом не сформулировано, что изъятия, предусмотренные ГАТТ, распространяются на обязательства, следующие из ССКМ. Следовательно, субсидии, признанные не соответствующими положениям ССКМ, считаются нарушающими правила ВТО.

Необходимо понимать, что ССКМ запрещает далеко не все субсидии, в общем случае соглашение не препятствует реализации странами — членами ВТО программ государственной поддержки. В зависимости от особенностей

1 За исключением действия рассмотренных ранее механизмов торговли выбросами ЕС, а также «зеленых» налогов на добычу угля, действующих в Китае и Индии. Тем не менее такого рода налоги в Китае и Индии отнести к налогам на выбросы парниковых газов можно лишь с некоторыми допущениями.

конкретной субсидии в отношении нее действуют различные положения ССКМ. В рамках данного Соглашения субсидии подпадают под одну из категорий: «запрещенные» и «дающие основания для принятия (компенсационных) мер». К запрещенным субсидиям относятся субсидии, которые заведомо оказывают искажающее воздействие на торговлю и негативным образом сказываются на торговле прочих государств — членов ВТО. Таковыми считаются субсидии, условием предоставления которых является достижение определенных показателей экспорта (так называемые экспортные субсидии), и субсидии, условием предоставления которых является использование отечественных товаров вместо импортных. Подобные виды субсидий правилами ВТО запрещены *per se* (т. е. по факту, в силу наличия характерных признаков), их применение (государством — торговым партнером) можно оспорить в рамках механизма разрешения торговых споров ВТО. Если по результатам рассмотрения спора Третьей группа придет к выводу, что субсидия относится к числу запрещенных, предоставляющее ее государство должно без промедления прекратить применение данной субсидии.

Дающие основания для принятия (компенсационных) мер субсидии разрешены, за исключением случаев, когда они вызывают неблагоприятные последствия для интересов других государств — членов ВТО. В соответствии со ст. 5 ССКМ, неблагоприятные последствия для интересов других государств — членов ВТО заключаются в том, что программа субсидирования:

- наносит ущерб отечественной промышленности другого члена ВТО;
- аннулирует или сокращает выгоды, прямо или косвенно извлекаемые другими членами на основе ГАТТ;
- серьезно ущемляет интересы другого члена ВТО.

По заключению Апелляционного органа ВТО, субсидии, дающие основания для принятия (компенсационных) мер, не являются запрещенными *per se*, а могут послужить основанием для принятия компенсационных мер лишь в той мере, в какой они оказывают искажающее воздействие. Причем для того, чтобы субсидия была отнесена к категории дающих основания для принятия компенсационных мер, субсидия должна быть специфической. Все запрещенные субсидии заведомо являются специфическими.

Программы льготных «зеленых» тарифов (FIT). Как было показано выше, FIT представляет собой инструмент государственной политики, предусматривающий применение в течение установленного срока гарантированных фиксированных тарифов, по которым у генерирующей компании закупается электроэнергия, при условии выполнения определенных требований. Само собой разумеется, цена электроэнергии в рамках FIT выше рыночной, что делает инвестиции в производство возобновляемой энергии более коммерчески привлекательными и сопряженными с меньшим уровнем рисков. При должной проработке правил применения FIT и надлежащей правоприменительной практике они могут выступать в качестве эффективного инструмента поддержки развития возобновляемой энергетики.

Классическим примером анализа программ применения FIT на предмет соответствия правилам ВТО являются доклады Третьей группы и Апелляционного органа ВТО по двум взаимосвязанным торговым спорам: DS412 «Канада — Некоторые меры, затрагивающие сектор производства возобновляемой энергии» (*Canada — Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector*) и DS426 «Канада — Меры, связанные с программой FIT» (*Canada — Measures Relating to the Feed-in Tariff Program*). В первом случае истцом выступала Япония, во втором — Евросоюз. И в том, и в другом случае ответчиком была Канада. В своей совокупности эти два торговых спора неформально называют «Канада — Возобновляемая энергия» (*Canada — Renewables*).

В Канаде программа FIT применялась правительством провинции Онтарио и профильными региональными государственными органами. Программой предусматривалось применение гарантированных ставок тарифа за кВт/ч электроэнергии, вырабатываемой с использованием определенных возобновляемых источников энергии, при поставке в электрораспределительную сеть провинции Онтарио. Бенефициарами программы могли быть как малые, так и крупные электростанции. Срок действия договора на применения FIT составлял 20 или 40 лет. Однако для участия в программе FIT в отношении компаний — производителей возобновляемой энергии, устанавливалось требование об использовании определенной доли оборудования отечественного производства.

В заявлении о рассмотрении торгового спора истцы указали на то, что программа субсидирования провинции Онтарио с использованием механизма FIT имеет признаки запрещенной субсидии в терминах ст. 1.1 ССКМ, поскольку предоставление субсидии обусловлено использованием отечественных товаров вместо импортных.

В соответствии с нормами ВТО для отнесения меры к «субсидии» она должна представлять собой «финансовое содействие правительственным или любым публичным органам» либо «поддержку доходов или цен». Истцы привели аргумент, что послужившие предметом торгового спора меры имеют признаки как «финансового содействия» в форме «прямого перевода денежных средств», так и «поддержки доходов или цен».

По результатам рассмотрения торгового спора и Третья группа, и впоследствии Апелляционный орган согласились с доводами Канады, что мера предполагает «правительственные закупки» в терминах ст. 1.1 (a) (1) (iii) ССКМ. Третья группа установила, что «электроэнергия, поставляемая в электрораспределительную сеть в рамках схемы FIT», переходит в собственность правительства провинции Онтарио, а следовательно, представляет собой покупку электроэнергии в терминах ст. 1.1 (a) (1) (iii) ССКМ [54, пара. 7.239]. Апелляционный орган установил, что поскольку такая хозяйственная операция является «комплексной и многофакторной», в отноше-

нии «различных элементов одной и той же хозяйственной операции» «могут предоставляться различные типы финансового содействия».

Для установления факта наличия или отсутствия второго признака, являющегося основанием отнесения меры к «субсидии» в соответствии со ст. 1 ССКМ — «предоставление преимущества», — Третейская группа рассматривала материалы спора с учетом положений ст. 14 (d) данного Соглашения¹.

Апелляционный орган изменил выводы Третейской группы и указал на недостаточность аргументации со стороны истцов (ЕС и Япония) в пользу наличия факта «предоставления преимущества» в рамках применения рассматриваемой меры. В частности, Апелляционный орган обратил внимание на то, что прежде, чем проводить всесторонний анализ наличия или отсутствия факта «предоставления преимущества относительно существующих рыночных условий», следовало бы для начала надлежащим образом определить те самые «существующие рыночные условия». В поданой апелляции истцы заявляли о том, что в рамках рассмотрения торгового спора по поводу запрещенной субсидии вовсе не требуется выполнять точный анализ предоставляемого преимущества, а необходимо лишь доказать сам факт предоставления преимущества (в данном случае — невозможность в отсутствие механизма FIT работы на энергетическом рынке провинции Онтарио производителей электроэнергии с использованием энергии солнца и ветра). Апелляционный орган не согласился с доводами истцов, указав на невозможность установить наличие преимущества (относительно существующих рыночных условий) для получателя субсидий при прямом переводе денежных средств без определения существующих рыночных условий [53]. Кроме того, Апелляционный орган не поддержал доводы истцов о том, что существующие рыночные условия — условия на рынке электроэнергии в целом не зависят от источника энергии, используемого при ее выработке. В докладе апелляционного органа указывается на необходимость различать ситуации, когда правительство вмешивается в естественный ход функционирования сложившегося рынка, и когда правительство своими действи-

¹ Статья 14 (d) ССКМ звучит следующим образом: «поставки правительством товаров или услуг либо правительственные закупки товаров не рассматриваются как льгота, если только товары или услуги не поставляются правительством за менее, чем адекватную плату, либо закупки не осуществляются за более, чем адекватную плату. Адекватность оплаты определяется относительно существующих рыночных условий для данных товаров и услуг в стране поставки или закупки (включая цену, качество, доступность, ликвидность, транспортировку и прочие условия покупки или продажи).» При попытке определить «существующие рыночные условия» Третейская группа рассматривала несколько признаков, предложенных истцами, но тем не менее не смогла установить факт «предоставления преимущества» в рамках действия механизма FIT.

ями формирует новый рынок. Кроме того, создание нового рынка «само по себе не означает предоставление субсидии в терминах ССКМ». Апелляционный орган также указал на то, что под существующими рыночными условиями в рассматриваемом случае следовало бы понимать конкурентный рынок электроэнергии, вырабатываемой с использованием энергии ветра и солнца, однако представленные в рамках разбирательства фактические данные недостаточны для установления надлежащим образом наличия или отсутствия факта предоставления преимущества.

Решение Апелляционного органа вызвало многочисленные критические комментарии за стремление уклониться от прямой коллизии между широким и достаточно успешным применением льготных «зеленых» тарифов FIT в области возобновляемой энергетики, с одной стороны, и правилами ВТО, с другой. По мнению экспертов при рассмотрении данного спора удалось проявить чудеса юридической эквилибристики и все ради того, чтобы не называть вещи своими именами: избежать признания очевидного факта, что механизм FIT в отношении возобновляемых источников энергии, как способ достижения общественного блага, все-таки является субсидией [55].

Избранный Апелляционным органом подход к анализу рынка ранее никогда не применялся для установления факта наличия или отсутствия предоставления преимущества. Подобный подход к анализу эксперты охарактеризовали как использование уже на стадии установления факта наличия или отсутствия предоставления преимущества полномасштабного анализа, присущего антимонопольным расследованиям [56]. Правила в отношении компенсационных расследований предполагают проведение столь глубокого анализа с изучением рынка со стороны спроса и предложения на более поздних стадиях расследования, а на начальной стадии расследования требуется лишь установить, «влечет ли перевод денежных средств ... предоставление преимущества для конкретных получателей» [Ibid.]. Эксперты считают, что необходимо быть предельно осмотрительными при определении анализируемого рынка, поскольку в зависимости от того, что будет определено в качестве рынка для целей расследования, по результатам расследования можно получить принципиально разные выводы. При этом отмечалось, что чем более узкими определены границы анализируемого рынка, тем труднее установить факт предоставления преимущества.

Кроме того, они подвергли критике применение концепции создания действиями государства нового рынка, как не являющейся ни юридически, ни экономически обоснованной, а также предостерегли от использования концепции создания нового рынка, как излишне вольной и недостаточно проработанной. По мнению специалистов, выводы о разделении между существующим рынком и новым рынком недостаточно четкие и ясные, поскольку трудно определить, что такое новый рынок и как он соотносится с существующим [55]. В целом же, по мнению одних специалистов, Апелляционным органом было дано принципиальное разрешение в рамках правил

ВТО на применение мер поддержки «чистой» энергетики, однако границы дозволенного не были четко определены [56].

Другие же специалисты придерживаются диаметрально противоположной точки зрения и не считают, что формулировки решения по рассматриваемому торговому спору свидетельствуют о снисходительном отношении к применению механизма FIT [55]. Хотя трудно предугадать выводы, которые могут быть сделаны в рамках последующих похожих торговых споров, было бы несколько самонадеянным ожидать повторения сходной юридической эквилибристики. В будущем при подаче жалоб в рамках механизма разрешения торговых споров ВТО истцы уже будут во всеоружии. Они будут иметь представление об используемых подходах при установлении факта наличия или отсутствия преимущества, смогут подготовить и представить необходимую доказательную базу, в результате чего Третейская группа уже не сможет отказать истцам в удовлетворении претензий, ссылаясь на недостаточность фактических данных. Соответственно в случае возникновения новых торговых споров в рамках ВТО велика вероятность того, что схемы FIT со значительным уровнем поддержки будут признаваться субсидиями. Это может затрагивать многие европейские программы, а также программы Индии, Китая и других стран. К настоящему времени механизм FIT применялся более 100 раз как на национальном, так и на региональном уровне.

Налоговые льготы. Как отмечалось, те или иные налоговые льготы применяются многими странами, часто в сочетании с иными мерами. Они призваны способствовать развитию сектора возобновляемой энергетики. Налоговые льготы могут быть в различных формах, в частности, в форме налоговых кредитов (США, ЕС), пониженных ставок налогов или освобождения от уплаты налогов (Китай), политики ускоренной амортизации (Индия). В целом такого рода меры являются в значительной мере специфическими по отношению к отдельной отрасли или предприятиям. Но в каждом конкретном случае специфический характер меры требует отдельного изучения.

До настоящего времени не было прецедентов торговых споров под эгидой ВТО по проблематике применения налоговых льгот в секторе возобновляемой энергетики. Однако подобные меры вполне можно рассматривать как финансовое содействие в терминах ст. 1.1 (a) (1) (ii) ССКМ в форме отказа правительства от взимания или (фактического) невзимания причитающихся доходов. В рамках торгового спора «Канада — Автомобили» (DS139 и DS142 «*Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry*») Третейская группа дала следующее толкование термина «доходы правительства» (*revenue*) как «ежегодных доходов правительства или государства из всех источников, за счет которых осуществляется финансирование государственных расходов». В рамках торгового спора DS108 «США — Налогообложение зарубежных торговых корпораций» (*United States — Tax Treatment for “Foreign Sales Corporations”*) Третейской группой дано следующее толкование элементов определения: «причитающийся» (*due*) — под-

лежащий оплате или остающийся непоплатенным в качестве долга; «отказывается от взимания» (*foregone*) — не взыскивает. В рамках того же спора Апелляционный орган уточнил, что термин «причитающийся» (*otherwise due*) требует дополнительного сопоставления величины фактически полученных доходов правительства с величиной доходов, которые должны бы быть получены при прочих равных условиях, за исключением неприменения рассматриваемой меры [57]. Налоговые льготы в отношении возобновляемых источников энергии вполне могут иметь признаки наличия финансового содействия в терминах ст. 1.1 (a) (1) (ii) ССКМ. Однако даже в случае установления факта наличия «финансового содействия» в рамках предоставления налоговых льгот не вполне понятно, каковы шансы доказать факт «предоставления преимущества» посредством «финансового содействия», учитывая прецедент вольного, недостаточно обоснованного толкования Апелляционного органа в рамках упоминавшегося торгового спора «Канада — Возобновляемая энергия».

Субсидии на проведение НИОКР. До 2000 г. субсидии на проведение НИОКР рассматривались как не дающие основания для принятия мер в соответствии со ст. 8 ССКМ. С 2000 г. такого рода субсидии перешли в разряд дающих основания для принятия мер. Это означает, что при соблюдении определенных условий в отношении подобных субсидий можно проводить компенсационное расследование или инициировать торговый спор.

В отличие от США и ЕС, где изыскания в области солнечной и ветровой энергетики финансируются преимущественно из средств частных инвесторов, в развивающихся странах, особенно в Китае и Индии, государство потратило огромные средства на поддержку НИОКР в области технологий ветровой и солнечной энергетики. Например, в Китае успешно реализована схема финансирования НИОКР для содействия внедрения предприятиями «зеленых» технологий. Это стало немаловажным фактором, предопределившим становление Китая в качестве ведущего производителя оборудования для солнечной и ветровой энергетики.

Пока на практике не так много случаев рассмотрения торговых споров в рамках ВТО по проблематике применения субсидий на НИОКР. В частности, вопросы поддержки НИОКР рассматривались в рамках торговых споров в области авиастроения, инициированных США и ЕС и касающихся поддержки *Airbus* и *Boeing* соответственно, а также в рамках торгового спора «Канада — Самолеты», инициированного Бразилией. В ходе рассмотрения спора «ЕС — Самолеты» Третейская группа квалифицировала субсидии на проведение НИОКР как специфические в терминах ССКМ.

В целом члены ВТО пока не склонны проявлять обеспокоенности по поводу предоставления субсидий на проведение НИОКР в области возобновляемых источников энергии. Однако было бы заблуждением полагать, что столь снисходительное отношение к субсидированию НИОКР в области

возобновляемой энергетики будет продолжаться вечно. Нельзя исключать, например, что в один прекрасный день оказание поддержки на проведение НИОКР в форме прямого перевода средств транснациональной корпорации, осуществляющей большую часть продаж на зарубежных рынках, не будет признано запрещенной экспортной субсидией.

2.2. Связанные с торговлей инвестиционные меры

В последнее десятилетие наблюдался рост инвестиций в сектор возобновляемой энергетики. По состоянию на 2015 г. инвестиции в генерирующие мощности возобновляемой энергетики составляли в мировом масштабе 265,8 млрд долл., что вдвое больше инвестиций в энергетику с использованием угля и природного газа (130 млрд долл.) [58]. В 2015 г. объем инвестиций развивающихся стран в рассматриваемой области впервые превысил объем инвестиций развитых стран [59]. Для справки: в 2014 г. инвестиции в чистые источники энергии в Китае составили 111 млрд долл., а в США — только 56 млрд, в Европе инвестиции сократились с 72 до 59 млрд долл. [60].

Соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМс) ограничивает возможность использования инструментов промышленной политики, направленных на налаживание контактов иностранных инвесторов с отечественными производителями, в частности, для использования требований об отечественной составляющей. В ТРИМс учитываются положения ГАТТ. Так, в соответствии со ст. 2.1 ТРИМс, «без ущерба для других прав и обязательств, предусмотренных ГАТТ 1994 ни один член не применяет какую-либо из ТРИМс, которая не совместима с положениями ст. III или ст. XI ГАТТ 1994». А в ст. 2.2 предусмотрен «Иллюстративный перечень ТРИМс, не совместимых с обязательством предоставления национально-го режима, предусмотренного в пункте 4 ст. III ГАТТ 1994, и обязательством общего устранения количественных ограничений, предусмотренным в пункте 1 ст. XI ГАТТ 1994».

Требования об отечественной составляющей (*local content requirement, LCR*), как правило, заключаются в том, что отечественный или зарубежный производитель обязуется использовать определенную долю компонентов отечественного производства (или даже произведенных в определенном регионе страны). Так, требования об отечественной составляющей могут устанавливаться в качестве одного из критериев применения по отношению к бенефициару льготных «зеленых» тарифов FIT. Для различных источников возобновляемой энергии требования о доле отечественной составляющей могут устанавливаться на различном уровне. Некоторые страны предусматривают требования об отечественной составляющей в качестве условия оказания финансового содействия в форме субсидируемых кредитов или гарантий. Требования об отечественной составляющей порой присутствуют и при предоставлении иных видов субсидий, а также в рамках осуществления государственных закупок.

В рамках механизма разрешения торговых споров ВТО было подано шесть жалоб, связанных с применением требований об отечественной составляющей в области солнечной и ветровой энергетики¹. В качестве основания для подачи запроса на инициирование торговых споров указывалось несоблюдение положений следующих соглашений ВТО: ТРИМС, ССКМ и ГАТТ.

В рамках торговых споров «Канада — Возобновляемая энергия» и DS456 «Индия — Некоторые меры в отношении солнечных элементов и солнечных модулей» (*India — Certain Measures Relating to Solar Cells and Solar Modules*), рассматривавшихся как третейскими группами, так и впоследствии Апелляционным органом, по утверждению истцов, соответствующие меры применялись с нарушением положений ст. 2.1 ТРИМС и имели признаки п. 1 индикативного перечня (связанных с торговлей инвестиционных мер, не совместимых с обязательствами национального режима). В рамках рассмотрения указанных споров третейскими группами меры сначала анализировались на предмет того, являются ли они «инвестиционными», а в дальнейшем — на предмет того, являются ли они «связанными с торговлей».

Отнесение меры к «инвестиционным мерам». При рассмотрении торгового спора «Канада — Возобновляемая энергия» Третейская группа подвергла детальному анализу заявленные цели и задачи программы провинции Онтарио с тем, чтобы определить является ли мера инвестиционной мерой или нет. Третейская группа установила, что «одной из целей программы FIT и контрактов на применение FIT является содействие инвестициям в производство в провинции Онтарио оборудования, связанного с выработкой возобновляемой энергии» [54, para 7.109], а также, что к числу поставленных задач программы FIT относятся:

- формирование новых «зеленых» отраслей через содействие инвестициям и создание новых рабочих мест;
- увеличение генерирующих мощностей с использованием возобновляемых источников энергии для обеспечения надлежащих объемов выработки электроэнергии и сокращения выбросов;
- стимулирование инвестиций в технологии, связанные с возобновляемыми источниками энергии [54, para 9.20].

¹ *Canada — Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector (request for consultations was filed by Japan 13 September 2010); China — Measures concerning wind power equipment (request for consultations was filed by the US 22 December 2010); Canada — Measures Relating to the Feed-in Tariff Program (request for consultations was filed by the EU 11 August 2011), European Union and certain Member States — Certain Measures Affecting the Renewable Energy Generation Sector (request for consultations was filed by China 5 November 2012); India — Certain Measures Relating to Solar Cells and Solar Modules (request for consultations was filed by the US 6 February 2013); United States — Certain Measures Relating to the Renewable Energy Sector (request for consultations was filed by India 9 September 2016).*

В предшествующих торговых спорах третейские группы придерживались аналогичного подхода для (не)отнесения программы к инвестиционным программам. Например, в рамках торгового спора «Индонезия — Некоторые меры, затрагиваемые автомобилестроением» (*Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry*) при рассмотрении государственной программы в области автомобилестроения 1993–1996 гг. Третейская группа уделяла особое внимание анализу текста соответствующих разделов нормативных актов, на основе которых реализовывалась программа, в результате чего в числе задач (программы) выявила «поддержку и содействие развитию производства автомобилей и компонентов к ним». Причем один из нормативных актов, регламентирующих реализацию программы, прямо и недвусмысленно назывался «правила инвестиций в отечественную отрасль автомобилестроения» [61, para 6.4].

В рамках спора «Канада — Возобновляемая энергия» Третейская группа не ограничилась юридическим анализом соответствующих нормативных актов, но и рассмотрела факты, свидетельствующие о том, что применение механизма FIT послужило побудительным мотивом ряда производителей создать предприятия по выпуску оборудования для возобновляемой энергетики в провинции Онтарио [54, para 7.110].

Мера, послужившая предметом рассмотрения в рамках торгового спора «Индия — Солнечные элементы», предусматривала требование об отечественной составляющей в рамках упоминавшейся программы JNNSM. В исковом заявлении США приводились аргументы в пользу целесообразности придерживаться в этом споре того же подхода, что и в рамках спора «Канада — Возобновляемая энергия», и отнести рассматриваемую меру к инвестиционным, поскольку к числу заявленных «задач программы относится поддержка производства в Индии солнечных элементов и солнечных модулей». Кроме того, США указали, что другой поставленной задачей в соответствующем нормативном акте по проблематике JNNSM является «создание стимулов для производства в Индии оборудования для солнечной энергетики» [62, para 7.61]. В ходе рассмотрения спора Третейская группа при определении, относится ли мера к числу инвестиционных, учитывала также подход, использовавшийся в рамках торгового спора «Индонезия — Автомобили». Третейская группа приняла к сведению доводы США и нашла дополнительные аргументы в пользу того, что в числе задач программы присутствуют задачи, связанные с инвестициями. При изучении общего контекста реализации программы Третейская группа отметила, что в первом письменном заявлении, поданом индийской стороной, указано, что «в руководящем документе по вопросам реализации программы JNNSM явным образом устанавливается задача правительства создавать стимулы для производства солнечных элементов и модулей» [Ibid, para 7.62].

Отнесение меры к «связанным с торговлей». Далее Третейская группа изучает меру на предмет того, является ли она связанной с торговлей. Проанализировав программные документы, регламентирующие применение про-

граммы FIT, Третейская группа определяет, предусматривает ли программа «требования о минимальном уровне отечественной составляющей» в отношении оборудования для выработки электроэнергии. В ходе торгового спора («Канада — Возобновляемая энергия») Третейская группа учитывала сложившуюся практику толкования норм ВТО, в частности подход, использованный в споре «Индонезия — Автомобили». Тогда Третейская группа заключила, что «по определению требования об отечественной составляющей всегда создают условия, более благоприятствующие использованию отечественных товаров по сравнению с импортными, а следовательно, оказывают влияние на торговлю» [63]. Таким образом, Третейская группа пришла к выводу, что «в той мере, в какой программа FIT и контракты FIT предусматривают и устанавливают «требования о минимальном уровне отечественной составляющей», они представляют собой связанные с торговлей инвестиционные меры в понимании ст. 1 ТРИМС» [54, para 7.112].

В рамках торгового спора «Индия — солнечные элементы» Третейская группа придерживалась того же подхода, что и в споре «Индонезия — Автомобили». Третейская группа пришла к заключению, что меры, устанавливающие требования об отечественной составляющей, являются связанными с торговлей, поскольку они явным образом указывают на страну происхождения товаров, использование которых является основанием для подачи заявок на участие и допуска к участию в одном из направлений Национальной солнечной программы.

В обоих спорах, где ответчиками выступали Канада и Индия, третейские группы пришли к выводу, что программы ветровой и солнечной энергетики, устанавливающие требования к отечественной составляющей, являются связанными с торговлей инвестиционными мерами. Эта часть заключения Апелляционным органом не пересматривалась.

Отнесение меры к числу описанных в п. 1 Иллюстративного перечня соглашения ТРИМС. В ходе рассмотрения торгового спора «Канада — Возобновляемая энергия» Третейская группа изучала вопрос, является ли требование о минимальном уровне отечественной составляющей в рамках программы FIT провинции Онтарио требованием «закупок или использования предприятием товаров отечественного происхождения или из любого отечественного источника» и является ли необходимым для получения льгот соблюдение требования о минимальном уровне отечественной составляющей.

В рамках рассмотрения практики применения требования о минимальном уровне отечественной составляющей Третейская группа установила, что такое требование в рамках программы FIT провинции Онтарио «предписывает солнечным и ветровым электростанциям, участвующим в контрактах FIT, закупать или использовать определенный процент генерирующего оборудования и компонентов к нему, произведенных в провинции Онтарио, а следовательно, «из отечественного источника»» [54, para 7.163]. Что

касается второй составляющей (критерия отнесения меры к числу подпадающих под п. 1 Иллюстративного перечня), Третьей группа по итогам детального анализа согласилась с аргументами истцов относительно того, что «сам факт участия в программе FIT можно рассматривать в качестве «получения льготы» в понимании п. 1 (а) Иллюстративного перечня» [Ibid]. Кроме того, Третьей группа установила, что «невыполнение требования о минимальном уровне отечественной составляющей будет означать несоблюдение электростанциями своих обязательств по контрактам FIT».

В рамках торгового спора «Индия — Солнечные элементы» США привели аргументы в пользу того, что требование об отечественной составляющей подпадает под описание п. 1 (а) Иллюстративного перечня. При анализе правомерности отнесения рассматриваемой программы к числу подпадающих под описание Иллюстративного перечня Третьей группа придерживалась того же подхода, что в споре «Канада — Возобновляемая энергия». Относительно первого элемента критерия Третьей группа пришла к заключению, что «требования о минимальном уровне отечественной составляющей» вменяют в обязанность «отдельным солнечным электростанциям, участвующим в программе JNNSM, использовать солнечные элементы и/или солнечные модули индийского производства» [62, para 7.65]. Относительно второго элемента критерия Третьей группа отметила сходство программы JNNSM и программы, послужившей предметом спора «Канада — Возобновляемая энергия», и по результатам рассмотрения установила, что «соблюдение требования об отечественной составляющей необходимо для получения льготы» в понимании п. 1 (а) Иллюстративного перечня.

В обоих торговых спорах третейские группы пришли к заключению, что в связи с несоответствием рассматриваемых мер положениям ст. 2.1 ТРИМС, эти меры нарушают положения п. 1 ст. III ГАТТ.

Отдельные страны — члены Евросоюза, включая Грецию и Италию, применяли требования об отечественной составляющей в рамках механизма FIT. Подобные меры фигурировали в запросе на проведение консультаций, поданом Китаем в ВТО в ноябре 2012 г. Позднее Япония, Австралия уведомили о желании присоединиться к этим консультациям. Но по состоянию на январь 2017 г. консультации так и не завершились.

Пятым торговым спором стал спор в рамках ВТО, инициированный Индией в феврале 2013 г. в отношении США. Предмет спора — меры США, аналогичные тем, что применяла сама Индия в рамках программы JNNSM. Обеспокоенность Индии вызвало наличие в некоторых американских программах требований об отечественной составляющей, причем имеющих такое же целеполагание, что и в индийской программе, оспоренной ранее с использованием механизма разрешения споров ВТО. В жалобе Индии указывалось на нарушение в рамках программ США следующих положений соглашений системы ВТО: ст. III, п. 4, ст. XVI п. 1 и ст. XVI п. 4 ГАТТ-94; ст. 2.1 соглаше-

ния ТРИМС; ст. 3.1 (b), ст. 3.2, ст. 5 (a), ст. 5 (c), ст. 6.3 (a), ст. 6.3 (c) и ст. 25 ССКМ. Истец оспаривал соответствие нормам и правилам ВТО некоторых применяемых в США мер, в том числе:

- законодательство штата Мичиган в области возобновляемой энергии;
- программы поддержки солнечной энергетики Лос-Анджелеса;
- программы штата Калифорния в области выработки электроэнергии для собственных нужд;
- меры поддержки выработки солнечной электроэнергии для коммерческого использования и использования населением для личных нужд в Остине (штат Техас).

Кроме того, отмечалось наличие требований об отечественной составляющей для предприятий водоснабжения в таких штатах, как Южная Каролина, Пенсильвания, Западная Вирджиния и штатах Новой Англии. Эти требования касались использования труб и фитингов отечественного производства.

В поданой Индией жалобе оспаривались только меры, применяемые на региональном уровне; спор не затрагивал меры, реализуемые федеральными властями США. В своей жалобе Индия обратила внимание, что США несут ответственность за любые меры на региональном уровне, применяемые в нарушение обязательств в рамках ВТО.

Требования об отечественной составляющей в рамках программ развития солнечной и ветровой энергетики присутствовали на государственном или региональном уровне, по меньшей мере, в политике 21 стран, в том числе 7 стран — членов ОЭСР [64]. Нередки случаи применения требований об отечественной составляющей в рамках механизмов FIT (например, Канада, США, Испания, Италия)¹ и в рамках тендеров на закупку энергии из возобновляемых источников (например, Индия и Китай). Широкое использование политики локализации производства в Китае позволило значительно расширить производство ветровых турбин. В Индии условием допуска к участию в программе JNNSM было использование солнечных элементов отечественного производства.

2.3. Защитные меры

Международно-правовая база ВТО обеспечивает возможность применения антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер. Анти-

¹ По данным ОЭСР, в Калифорнии предусмотрены повышенные ставки тарифа FIT при выполнении требования об использовании элементов затрат, на 20% произведенных в Калифорнии; в Массачусетсе — на уровне 12; в Нью-Джерси — на 50; в Огайо — на 20%; в штате Вашингтон требования о доле местных элементов затрат варьируются.

демпинговые и компенсационные меры предназначены для противодействия недобросовестной конкуренции и применяются избирательно в отношении демпингового и субсидируемого импорта. Специальные защитные меры предназначены для решения проблемы резкого роста импорта. Введению защитных мер предшествует проведение расследования для доказательства наличия ущерба отечественным производителям, причиненного импортом демпингового или субсидируемого товара либо просто увеличением общего импорта определенного товара. Международно-правовая база ВТО в данной области представлена отдельными положениями соглашения ГАТТ, Соглашением по применению ст. VI ГАТТ (так называемое Соглашение по антидемпингу), ССКМ и Соглашением по специальным защитным мерам (СЗМ).

Важными факторами развития производства оборудования для возобновляемой энергетики в Китае были крупномасштабная государственная поддержка в области технологий солнечной и ветровой энергетики и, как следствие, резкое снижение себестоимости производства соответствующей продукции. По мере развития технологий в области солнечной и ветровой энергетики в Китае все больше стран стали применять антидемпинговые и компенсационные меры в отношении демпинговой и субсидируемой соответствующей продукции китайского производства. В 2011–2013 гг. американские и европейские производители неоднократно выражали обеспокоенность относительно поставок из Китая элементов, модулей, изделий из стекла для производства солнечных панелей и готовых солнечных панелей. Многие страны принимали меры защиты отечественных производителей от недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных поставщиков продукции для солнечной и ветровой энергетики. Однако в большинстве случаев такие меры принимались государствами, которые сами являлись ведущими производителями продукции для солнечной и ветровой энергетики: ЕС, США и Китаем.

В сентябре 2010 г. профсоюз работников сталелитейной отрасли США обратился в Управление торгового представителя США (профильный федеральный орган США в области торговых переговоров) на основе гл. 301 Закона о торговле с обвинением в отношении Китая в нарушении правил, что выражалось в применении мер протекционизма и оказании поддержки производителям в области «зеленых» технологий, включая солнечную и ветровую энергетику [65].

Годом позже, 19 октября 2011 г. *SolarWorld Industries America*, дочернее предприятие немецкой *SolarWorld AG* обратилось в Министерство торговли США и Комиссию США по международной торговле с заявлением о проведении антидемпингового расследования в отношении кремниевых фотогальванических элементов из Китая. По результатам проведенного расследования в декабре 2012 г. были введены окончательные антидемпинговые пошлины в размере от 18,32 до 249,69%, а также компенсационные пошлины в размере 14,78–15,97%. Согласно информации, содержащейся в отчете Комиссии США по международной торговле, доля китайских солнечных элементов и модулей

на рынке США увеличилась с 33 до 62 %, а в стоимостном выражении поставки из Китая возросли с 203,3 млн до 1 млрд 729,5 млн долл. [66].

Примечательно, что поскольку производители солнечных модулей и панелей использовали импортные компоненты, то уже после введения антидемпинговых и компенсационных пошлин потребовалось проведение дополнительного расследования для учета вновь открывшихся обстоятельств (надо полагать, для уточнения определения отечественной отрасли с учетом наличия связей между американскими и китайскими предприятиями). По итогам второго раунда антидемпингового и компенсационного расследований 18 февраля 2015 г. окончательные антидемпинговые пошлины установлены исходя из демпинговой маржи 165 % и уровня субсидии 49,79 %. Следует отметить, что за 2011–2013 гг. импорт США товаров, связанных с солнечной энергетикой, увеличился с 75 млн до 2,3 млрд долл.

Около 60 % солнечных панелей, произведенных в Китае в 2011 г., пошли на экспорт в Евросоюз [67]. В июле 2012 г. *ProSun* подала заявление о начале в ЕС антидемпингового расследования в отношении импорта кристаллических фотогальванических модулей и компонентов. Два месяца спустя та же компания подала заявление об открытии компенсационного расследования в ЕС в отношении той же продукции. Антидемпинговое расследование было инициировано в сентябре, а компенсационное — в ноябре 2012 г. В ходе расследования в июне 2013 г. Евросоюз ввел временные антидемпинговые пошлины на солнечные панели. Хотя оценки демпинговой маржи составляли для различных китайских производителей от 48,1 до 112,6 %, было принято решение о применении до августа 2013 г. единой ставки временной антидемпинговой пошлины в отношении всех демпингующих поставщиков [68]. В июне 2013 г. ЕС согласился с предложением некоторых китайских производителей о принятии ценовых обязательств, предусматривавших реализацию солнечных панелей и элементов по цене импорта не ниже 0,56 евро за 1 Вт. Ценовые обязательства приняли на себя 90 из 140 китайских экспортеров, на долю которых приходится 60 % рынка солнечных панелей ЕС [69]. В отношении компаний, не изъявивших желания принять на себя ценовые обязательства, были введены антидемпинговые пошлины от 27,3 до 64,9 %. В декабре 2013 г. сроком на два года были введены компенсационные пошлины в диапазоне 0...11,5 %¹. Решение о применении таких мер вызвало оживленную дискуссию между странами — членами ЕС и заинтересованными сторонами, включая неправительственные организации, производителей и потребителей. Стороны, высказывавшиеся «за» применение мер, отмечали, что это необходимо, поскольку китайские солнечные панели реализуются по ценам ниже нормальных ввиду их меньшей

¹ В декабре 2016 г. Европейская комиссия предложила сохранить в силе эти меры. Решение по данному вопросу должно быть принято в 2017 г.

себестоимости, достигаемой благодаря большим объемам государственной поддержки. Причем решение о принятии защитных мер не полностью удовлетворило и компанию *ProSun*, так как ценовые обязательства на уровне 0,55–0,57 евро соответствуют «нынешней демпинговой цене солнечных модулей китайского производства».

Вместе с тем принятие защитных мер вызвало недовольство природоохранных организаций и солнечных электростанций. Организация *Solar Power Europe* заявила, что подобный подход Комиссии ЕС к поддержке развития «зеленой» энергетики в Европе вызывает недоумение. Многие природоохранные неправительственные организации расценивают пошлины (антидемпинговые и компенсационные) как излишнее налоговое бремя. По их мнению, применение антидемпинговых мер повышает стоимость солнечных панелей, что, в свою очередь, сдерживает развитие генерирующих мощностей солнечной энергетики в ЕС и затрудняет решение задач противодействия изменению климата. Кроме того, несмотря на то, что мировые цены на солнечные элементы и панели по мере технического прогресса снижались и опустились уже ниже уровня 0,56 евро за 1 Вт, ценовые обязательства так и не пересматривались с 2013 г. Это создает риски искусственного раздувания издержек на реализацию проектов в области солнечной энергетики в Европе. Некоторые китайские экспортеры солнечных панелей, включая крупнейшего производителя *Trina*, предпочли отказаться от ценовых обязательств, отметив при этом, что применение в их отношении антидемпинговых пошлин создаст меньшие барьеры для работы на рынке ЕС.

Компания *EU ProSun Glass* 15 января 2013 г. подала заявление об открытии новых антидемпингового и компенсационного расследований в отношении стекол для солнечных панелей. Расследования были начаты в феврале 2013 г., они проводились параллельно. В ноябре того же года в ЕС были введены временные антидемпинговые пошлины на стекла для солнечных панелей, происходящие из Китая, в размере 17,1–42,1 %. В мае 2014 г. введены окончательные антидемпинговые пошлины, средневзвешенная ставка которых оценивается на уровне 24,1 %. В мае же были приняты окончательные компенсационные пошлины в размере 0,4–36,1 %. В августе 2015 г. по результатам повторного расследования по инициативе *EU ProSun Glass* антидемпинговые пошлины были увеличены вдвое.

По заявлению единственного австралийского производителя солнечных панелей *Tindo* уполномоченные органы Австралии 14 мая 2014 г. инициировали антидемпинговое расследование. Компания *Tindo* начала производство солнечных панелей только двумя годами раньше, объем производства составлял всего 60 МВт [70]. Хотя по результатам расследования был установлен факт демпинга, Антидемпинговая комиссия Австралии пришла к выводу, что ущерб от демпингового импорта солнечных элементов и панелей из Китая незначительный. В связи с этим в октябре 2015 г. антидемпинговое расследование было прекращено, но три месяца спустя возобнов-

лено. Однако и на этот раз в сентябре 2016 г. Антидемпинговая комиссия Австралии предложила прекратить расследование.

Президент Канадского агентства пограничных служб 5 декабря 2014 г. объявил о начале антидемпингового и компенсационного расследований в отношении солнечных фотогальванических модулей и элементов. Заявление о начале расследования было подано четырьмя компаниями провинции Онтарио. По результатам расследований названное агентство установило факт демпинга с размером демпинговой маржи от 9,3 до 154,4%. Объем субсидирования оценен в размере 0,003–0,340 юаней за 1 Вт [71]. Канадский международный торговый трибунал доказал наличие угрозы материального ущерба отрасли (в связи с демпинговым и субсидируемым импортом), что позволило ввести окончательные антидемпинговую и компенсационную пошлины 3 июля 2015 г. [72].

Обеспокоенность высказывали и Индийские производители в связи с импортом солнечных панелей из Китая, но с учетом интересов развития солнечной электроэнергетики было решено не вводить антидемпинговые пошлины. Турецкие компании *Solarturk Energy*, *Sunlego Energy systems* и *Zahit Energy* 1 июля 2016 г. подали заявление о начале расследования.

К настоящему моменту опыт применения защитных мер в отношении оборудования для возобновляемой энергетики не исчерпывается мерами в отношении товаров для нужд солнечной энергетики. В частности, США и ЕС вводили меры в отношении ветрогенераторов. Так, 15 февраля 2013 г. в США установлены антидемпинговые пошлины в размере 44,99–70,63% на импорт из Китая и Вьетнама мощных ветрогенераторов, предназначенных для выработки электроэнергии в коммерческих целях, а не для бытового использования. Кроме того, в отношении китайских ветрогенераторов США ввели компенсационные пошлины в размере 21–34,81%. На основе расследования, инициированного по заявлению компании *Keppel Prince*, 16 апреля 2014 г. Австралия ввела антидемпинговые пошлины в отношении корейских и китайских ветрогенераторов в размере 15–18,8%.

Подобные меры ограничивают импорт недорогого оборудования для солнечной и ветровой энергетики, увеличивают стоимость создания электростанций с использованием возобновляемых источников энергии, что, в свою очередь, повышает издержки отдельных производных отраслей. По оценкам Национального совета по торговле Швеции, потери от введения защитных мер в ЕС в отношении продукции для возобновляемой энергетики составляют 14 млрд евро [73].

3. Общие исключения в рамках ГАТТ

Статья XX ГАТТ содержит положения, касающиеся возможности отступления от действующих в общем случае обязательств при применении мер, в частности, касающихся истощаемых природных ресурсов, необхо-

димых для защиты жизни или здоровья человека, животных и растений; существенных для приобретения или распределения товаров, являющихся дефицитными. Явным образом указано распространение исключений, предусмотренных ст. XX ГАТТ, на положения ГАТТ и ТРИМС. Существует также взаимосвязь с ССКМ. Необходимо отметить, что анализ (правоверность применения мер на основе ст. XX ГАТТ) требуется проводить в два этапа: на первом этапе надо доказать, что рассматриваемая мера подпадает под одну из категорий мер, содержащихся в перечне ст. XX (п. а–j, в отношении которых допускаются исключения); на втором этапе — доказать соответствие меры положениям основного текста ст. XX (вступительной части ст. XX (*chapeau*) — абзацу, предшествующему перечню в п. а–j ст. XX ГАТТ категорий мер, в отношении которых допускаются исключения).

Пункт (g) ст. XX ГАТТ «относящихся к консервации истощаемых природных ресурсов, если подобные меры проводятся одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления». В рамках торгового спора DS58 «США — Запрет на импорт отдельных видов креветок и продуктов их переработки» (*U. S. — Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products*) Апелляционный орган пришел к заключению, что действие п. g ст. XX ГАТТ распространяется на меры по сохранению неживых природных ресурсов, включая ископаемое топливо, а также на меры по сохранению живых истощимых природных ресурсов.

В рамках торгового спора «США — Бензин» (*U. S. — Gasoline*) Апелляционный орган с учетом решения Третьей группы 1987 г. в споре по сельди и лососю разъяснил, что для распространения на меру положений п. (g) ст. XX ГАТТ мера должна быть направлена главным образом на сохранение истощаемых природных ресурсов. В рамках спора DS135 «Европейские сообщества — Меры в отношении асбеста и изделий из него» (*European Communities — Measures Affecting Asbestos and Asbestos-Containing Products*) Третья группа определила замысел применения меры на основе анализа дизайна, архитектуры и видимой конструкции меры. Существует также требование недискриминационного применения мер по консервации истощаемых природных ресурсов в отношении не только зарубежного, но и внутреннего производства или потребления (истощимых природных ресурсов).

Таким образом, при разработке программ субсидирования в области возобновляемой энергии следует явным образом обозначить взаимосвязь программы с поставленными на международном уровне задачами сохранения природных ресурсов и показать, что мера не является скрытым ограничением в торговле.

Пункт (b) ст. XX ГАТТ «необходимые для защиты жизни или здоровья человека, животных и растений». Изменение климата несет прямую угрозу здоровью человека, животных и растений, однако требуются достаточно веские доказательства для обоснования того, что определенная мера явля-

ется «необходимой» для защиты здоровья человека, животных и растений. В рамках торгового спора «США — Бензин» дано следующее толкование критерия «необходимости» меры в понимании п. (b) ст. XX ГАТТ: мера является «необходимой», если отсутствуют альтернативы применения иной меры (обеспечивающей достижение той же заявленной цели), которая соответствовала бы обязательствам по ГАТТ, либо предполагала бы менее существенное отступление от обязательств по ГАТТ [74].

В рамках торгового спора «ЕС — Асбест» Апелляционный орган заключил, что «чем более значимы и насущно необходимы общие интересы и отстаиваемые ценности, тем легче будет согласиться с «необходимостью» меры, призванной обеспечить их (интересы и ценности) достижение».

Пункт (j) ст. XX ГАТТ «существенных для приобретения или распределения товаров, являющихся дефицитными в целом или для конкретного региона». Пока отсутствуют прецеденты толкования термина «существенный» в понимании п. (j) ст. XX ГАТТ в рамках рассмотрения торговых споров Апелляционным органом. Толкование «существенного» в терминах данного пункта может быть столь же жестким, сколь и толкование «необходимого» в терминах п. (b) ст. XX ГАТТ, но нельзя исключать, что оно может быть и более жестким. Дискуссионным является вопрос, компенсируется ли столь жесткий критерий принципиальной допустимости применения государствами — членами мер, попадающих под п. (j) ст. XX ГАТТ, несколько менее жесткими требованиями к самим мерам такого рода. Иными словами, получают ли государства некоторую свободу действий, если меры признаны «существенными» с высокой планкой требований к обоснованию «существенности» таковых.

Необходимо напомнить исторический контекст заключения ГАТТ в целом и подготовки формулировки п. (j) его ст. XX. После Второй мировой войны во многих странах продолжалось характерное для военного времени регулирование цен, сохранялся дефицит многих товаров. Указание на товары: «являющиеся дефицитными в целом или для конкретного региона» — предполагало распространение действия положения на товары, недостаточное предложение которых могло наблюдаться локально, а не по всему миру. Рабочая группа пришла к заключению, что иные положения соглашения устанавливают правила на случай стихийных бедствий. Однако это положение все-таки было предусмотрено на случай иных непредвиденных обстоятельств в будущем.

В рамках торгового спора «США — Бензин» Апелляционный орган указал на то, что «представляется неразумным предполагать намерение членов ВТО установить в отношении всех и каждой категории мер одинаковый уровень требований для связи между мерой и интересами государства или политикой, намеченной к принятию и реализации» [75, р. 18]. Следует избегать излишне расширительного толкования положений ст. XX, поскольку это искажало бы замысел и задачи ее положений [76]. То же самое справед-

ливо и в отношении положений п. (j) ст. XX ГАТТ, в котором есть прямое указание на «дефицит для конкретного региона». Для интерпретации этого выражения следует придерживаться обычных правил толкования положений международных соглашений, предусмотренных международным публичным правом.

В рамках рассмотрения спора «Индия — солнечные элементы» Третейская группа изучила доводы ответчика, что на основе соответствующего положения допускается создавать необходимые резервные производственные мощности для выпуска отечественных солнечных элементов и модулей на случай перебоев в их зарубежных поставках и обеспечить тем самым резерв на случай чрезвычайного развития событий. Третейская группа согласилась с аргументом, что (для обоснования правомерности применения мер) перебои в поставках не обязательно должны быть неминуемыми, однако не уточнила толкование выражения «является дефицитным», а без четкого и недвусмысленного толкования этого выражения в условиях глобальной экономики уточнение толкования дефицитности «для конкретного региона» лишено практического смысла.

Изучив представленные Индией данные, Третейская группа пришла к выводу, что действие рассматриваемых мер не распространялось на сырье, которое бы потребовалось для производства солнечных элементов и модулей в условиях непредвиденных обстоятельств. Далее Третейская группа заявила, что индийские производители не ограничатся продажей исключительно индийским же потребителям, но в условиях непредвиденных обстоятельств правительство обладает свободой действий и расстановки приоритетов.

Основной текст ст. XX ГАТТ (Chapeau). Как отмечалось, на втором этапе анализа (правомерности применения мер) на основе ст. XX ГАТТ требуется рассмотреть правила применения соответствующей меры государственной политики по противодействию изменению климата и фактически сложившуюся практику применения соответствующей меры на предмет соответствия положениям основного текста ст. XX ГАТТ, сформулированного следующим образом: «При условии, что такие меры не применяются таким образом, который мог бы стать средством произвольной или неоправданной дискриминации между странами, в которых преобладают одинаковые условия, или скрытым ограничением международной торговли, ничто в настоящем Соглашении не препятствует принятию или применению любой договаривающейся стороной мер» (далее следует список категорий мер, в отношении которых допускаются исключения, т. е. пункты (a) — (j) ст. XX).

Следовательно, субсидирование в области возобновляемой энергетики не должно осуществляться образом, который бы обладал признаками ограничения международной торговли». Поскольку большинство мер, оказывающих искажающее воздействие на международную торговлю, применяют-

ся с нарушением правил ВТО, анализ мер, претендующих на допустимость применения в соответствии с общими исключениями, на предмет выполнения положений основного текста ст. XX ГАТТ приобретает особую актуальность. При разработке и применении мер торговой политики, во избежание (заведомо) проигрышных споров, связанных с применением этих мер, следует воздержаться от элементов скрытых ограничений международной торговли и элементов неоправданной дискриминации между странами.

Заключение

В будущем последствия изменения климата станут заметны во всем мире. Но уже сейчас в наиболее уязвимых регионах негативные последствия вполне ощутимы. По мнению Генерального секретаря ООН в период 1997–2006 гг. Кофи Аннана, изменение климата — угроза национальной безопасности. Бывший Президент США Билл Клинтон выступил с предостережением и отметил, что изменение климата, в его понимании, является единственной силой, способной принципиально изменить привычный ход развития цивилизации.

В настоящей статье были рассмотрены особенности развития возобновляемой энергетики в четырех государствах — членах ВТО, в которых значительные объемы соответствующего сектора в экономике страны. Подобные особенности, в частности, характеризуются жесткой конкуренцией в США между электроэнергией из возобновляемых источников энергии и энергией, получаемой с использованием ископаемых видов топлива; низкой эффективностью электrorаспределительных сетей в Индии; огромным производственным потенциалом в Китае; излишне амбициозными планами развития возобновляемой энергетики в ЕС в целом и в Германии в частности. В каждой из рассмотренных стран имеются собственные уникальные подходы к поддержке развития возобновляемой энергетики. ВТО должна найти разумный баланс между необходимостью обеспечения своих правил в области торговли и необходимостью оказания такой поддержки.

Есть различные точки зрения относительно возможных подходов к решению членами ВТО коллизии между правилами регулирования торговли и необходимостью поддержки развития технологий возобновляемой энергии на национальном уровне. В частности, можно было бы заключить по результатам переговоров новое соглашение по проблематике возобновляемой энергетики, которое создавало бы условия для устойчивого производства электроэнергии в мировом масштабе. Около десяти лет назад эксперты по вопросам торговли выдвинули предложение о заключении нового международного соглашения по вопросам энергетики, которое бы позволило избежать противоречий в рамках механизма урегулирования торговых споров в ВТО и которое бы строилось с учетом положений ст. XX ГАТТ. Это обеспечивало бы возможность применения исключений для принятия

мер, ориентированных на решение природоохранных задач. Хотя при сложившейся практике толкования правил ВТО в рамках механизма урегулирования торговых споров организации это несколько проблематично, все более актуальной становится задача совместных действий по охране окружающей среды. Было бы разумным уточнить правила ВТО таким образом, чтобы они позволяли применять «зеленые» субсидии.

В качестве альтернативного подхода эксперты в области торговли предлагают внесение по результатам соответствующих переговоров уточнений в ст. 8 ССКМ, ранее предусматривавшей некоторые исключения в отношении субсидий в области охраны окружающей среды. Таким образом можно было бы повысить определенность и четкость положений ССКМ, затрагивающих меры противодействия изменению климата.

Источники

- [1] URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlook2016_ExecutiveSummaryEnglish.pdf>.
- [2] Appellate Body Report. Canada — Renewable Energy/Feed-in-Tariff. Para. 5.188.
- [3] Panel Report, Canada — Renewables.
- [4] *Cosbey A., Mavroidis P. C.* Turquoise Mess: Green Subsidies, Blue Industrial Policy and Renewable Energy. European University Institute Robert Schuman Centre for Advanced Studies. Global Governance Programme. URL: <http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/29924/RSCAS_2014_17.pdf?sequence=1>.
- [5] *Rubini L.* What Does the Recent WTO Litigation on Renewable Energy Subsidies Tell Us About Methodology in Legal Analysis? The Good, the Bad, and the Ugly. Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research // Paper No. 2014/05. URL: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2383799>.
- [6] Appellate Body Report, US — FSC.
- [7] Global Trends in Renewable Energy Investments. 2016. URL: <http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/publications/globaltrendsinrenewableenergyinvestment2016_lowres_0.pdf>.
- [8] Global coal and gas investment falls to less than half that in clean energy. Guardian. URL: <<https://www.theguardian.com/environment/2016/mar/24/global-coal-and-gas-investment-falls-to-less-than-half-that-in-clean-energy>>.

- [9] URL: <<http://www.bcse.org/2016-factbook-released-2015-a-landmark-year-for-us-energy-evolution/>>.
- [10] Indonesia — Certain Measures Affecting the Automobile Industry. Report of the Panel.
- [11] India — Solar Cells. The Report of the Panel.
- [12] Panel Report, Indonesia — Autos. Para. 14.82; Canada — Renewables. Report of the Panel. Para 7.1.
- [13] Overcoming barriers to international investment in clean energy. OECD. 2015. September.
- [14] United Steelworkers' Section 301 Petition Demonstrates China's Green Technology Practices Violate WTO Rules. URL: <<http://assets.usw.org/releases/misc/section-301.pdf>>.
- [15] Crystalline Silicon Photovoltaic Cells and Modules From China and Taiwan//ITC Report 2012. November. URL: <https://www.usitc.gov/publications/701_731/pub4360.pdf>.
- [16] UPDATE 2-China opens WTO front in solar power war with EU. Reuters. URL: <<http://www.reuters.com/article/china-eu-solar-idUSL5E8M578W20121105>>.
- [17] Commission Regulation (EU). No. 513/2013 of 4 June 2013. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:152:0005:0047:EN:PDF>>.
- [18] Europe and China Agree to Settle Solar Panel Fight. New York Times. URL: <http://www.nytimes.com/2013/07/28/business/global/european-union-and-china-settle-solar-panel-fight.html?pagewanted=2&ntemail0=y&r=1&emc=edit_tnt_20130727>.
- [19] URL: <<https://cleantechnica.com/2012/03/20/australian-made-tindo-solar-panels-to-take-on-chinese-giants/>>.
- [20] Final Determinations Respecting Certain Photovoltaic Modules and Laminates. Canadian International Trade Tribunal. URL: <<http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/ad1405/ad1405-i14-nf-eng.html>>.
- [21] PV Modules and laminates Inquiry No. NQ-2014-003. Canadian International Trade Tribunal. URL: <<http://www.citt-tcce.gc.ca/en/node/7411>>.
- [22] Overcoming barriers to international investment in clean energy. September 2015. OECD Report.

- [23] US-Gasoline, at 16.
- [24] Appellate Body, US — Gasoline. P. 18.
- [25] Panel Report, India — Solar Panels, para. 7.343 (quoting the Appellate Body Report, US — Gasoline, p. 18.)

Valeeva E.¹

Renewable Energy Protectionism and the World Trade Organization Regime

Government incentives within the four largest renewable electricity markets — China, India, the United States and European Union Member States as well as main rules and approach within the framework of the WTO Agreement are analyzed. The emerged tension between environmental goals and WTO Agreement are also described. The author argues that a renewable energy agreement should be negotiated, which allows a policy space for countries to promote a growing alternative source of electricity production for domestic business.

Key words: *renewable energy, green renewable electricity production, WTO, government support, safeguards, TRIMs, exceptions under the GATT.*

Статья поступила в редакцию 14 марта 2017 г.

1 Valeeva Elvira — trade policy expert, Master in International Economic Law and Policy, University of Barcelona. E-mail: <elviravaleeva@gmail.com>.

Каштякова Э.¹

Развитие внешнеэкономических отношений Словакии и России под влиянием геополитических изменений²

Освещены вопросы внешнеторговых отношений Словакии и России, которая даже в настоящее время является важнейшим торговым партнером Словакии под влиянием геополитических изменений, активно формирующих глобальные интеграционные процессы в мировой экономике. Рассмотрено развитие внешней торговли Словакии и ее экспортной поддержки. Внешнеэкономические отношения двух стран проанализированы на основе индекса интенсивности взаимной внешней торговли. Кроме того, проанализировано взаимное межрегиональное сотрудничество на основе индекса подобия. Рассмотрены энергетические связи Словакии и России и сделан прогноз в отношении перспектив дальнейшего развития их взаимных внешнеторговых отношений.

Ключевые слова: внешние торговые отношения, внешняя торговля, интенсивность внешней торговли, Россия, Словакия.

Введение

Современное состояние международных экономических отношений является результатом долгосрочного воздействия многих факторов. Все более развива-

1 Каштякова Елена — кандидат экономических наук, доцент кафедры международной торговли Экономического университета г. Братиславы (Словакия); сфера научных интересов: отношения ЕС с третьими странами (особенно с Россией, Украиной и странами СНГ) с имплементацией на словацкую экономику. E-mail: <elena.kastakova@euba.sk>.

2 Проблематика, разработанная в данной статье, является исследовательской задачей Научного гранта Министерства образования, науки, исследования и спорта Словацкой республики (VEGA) № 1/0546/17 «Влияние геополитических изменений в продвижении стратегических внешнеторговых интересов ЕС (с соответствующими последствиями для экономики Словакии)».

ющаяся либерализация международной торговли, развитие международного разделения труда, деятельность транснациональных корпораций, растущая взаимозависимость и интеграция экономик, прогресс в области науки и техники в последние десятилетия были фундаментальными детерминантами не только экономического, но также социального и политического развития субъектов, действующих в мировой экономике. Предыдущие десятилетия для развитых стран с рыночной экономикой характеризуются как период относительной безопасности, процветания и экономического роста, в котором законы глобализации предопределяли успех в международной среде [1].

Тем не менее в последние годы все чаще возникают события, затрудняющие процессы глобализации и этим оказывают существенное влияние на мировую экономику. Среди важнейших событий можно упомянуть рост напряженности на Корейском полуострове, споры в Южно-Китайском море, нестабильность на Ближнем Востоке, а также постоянную угрозу террористических актов, экологические проблемы и рост экстремизма во многих странах Европейского союза (ЕС). Это лишь краткий обзор текущих глобальных проблем, которые влияют на рост воспринимаемого риска и неопределенности в последние годы. Уже упомянутая взаимосвязанность экономик в условиях глобальной экономической среды и одновременно любые негативные факторы отражаются в международных статистических показателях (особенно во внешней торговле), в частности, в показателях развития словацкой внешней торговли с ее торговыми партнерами.

В контексте упомянутых глобальных изменений, в том числе и действующих санкций между Европейским Союзом и Россией, возникает вопрос о том, какое влияние это оказывает на страны — участницы Евросоюза? Очевидно, что и Евросоюз, и Россия пытаются применять политику санкций с целью наименее возможного негативного влияния на их собственные экономики. Конфликт на Украине имеет намного большие последствия не только для самой Украины и России, но потенциально угрожает и постепенному восстановлению экономического роста в ЕС. Период положительного развития отношений между Западом и Россией, по-видимому, на несколько ближайших лет приостановлен. Указанные выше и другие негативные моменты существенно вредят внешнеэкономическим отношениям между ЕС и Россией, в результате чего наносится ущерб всем экономикам стран — участниц ЕС.

Словакия как член ЕС является прямым, хотя и недобровольным участником российско-украинского конфликта, поскольку политика санкций затрагивает ее в полном объеме. Россия — основной торговый партнер не только для Словакии, но и для всего ЕС, важный экспортный рынок для промышленного производства входящих в ЕС стран, а также важный поставщик энергоресурсов.

Многолетние торговые связи Словакии и России значительно изменились на рубеже 1990-х годов после распада общего рынка стран Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и последующего присоединения Словацкой

Республики (СР) к Европейскому Союзу в 2004 г. Новая траектория развития страны постепенно проявляется в обширной реструктуризации экономики Словакии и приспособлении ее территориальных и товарных приоритетов во внешнеэкономических отношениях к новым реалиям. Постепенно происходит перераспределение политической и экономической власти в мировой экономике, которое сильно повлияло на процесс формирования многополярной структуры в мировом хозяйстве, Россия и в дальнейшем продолжит играть важнейшую роль в международных отношениях [1].

Привилегированное положение России как монопольного поставщика сырья для Словакии, а также в качестве основного покупателя продукции словацкого производства, постепенно снижалось, но зависимость от поставок энергоресурсов осталась довольно высокой. Если в конце 1980-х годов на Советский Союз приходилось почти половина нашего экспорта, то в 2000 г. его объем составил менее 1 %.

Современное развитие словацко-российских отношений зависит не только от масштаба и успеха трансформационных процессов в экономиках обеих стран, но в значительной степени от интенсивности прямых и косвенных последствий глобализации. Существенное влияние на это имели не только последствия глобального финансово-экономического кризиса, что отразилось почти на всех отраслях исследуемых экономик, но и развитие конфликтной ситуации в Восточной Европе и связанные с ней санкционные меры между Россией и ЕС, а также долгосрочное понижение мировых цен на энергоресурсы на международных рынках [2].

В то же время большое значение экономического фактора в развитии взаимного сотрудничества обеспечивает постепенное улучшение политического климата, который помогает найти компромиссные решения текущих вопросов двусторонних отношений. Результаты проведенного анализа развития и интенсивности внешней торговли между СР и РФ показывают, что существуют определенные возможности совершенствования взаимного торгово-экономического сотрудничества и дальнейшего расширения взаимных внешнеэкономических отношений под влиянием глобальных изменений.

1. Развитие внешней торговли Словакии и поддержка ее экспорта

Положительное развитие внешней торговли — важнейший показатель экономического роста, влияющего в значительной степени на эффективное функционирование экономики в целом. В экономике Словакии внешняя торговля имеет большое значение, так как не только существенно влияет на экономический рост и ВВП, но и одновременно составляет значительную часть валютных поступлений государства. Одной из основных задач хозяйственной политики Словакии является повышение экономической

эффективности и конкурентоспособности ее экономики. В связи с этим внешняя торговля — важнейший инструмент достижения данной цели.

Внешняя торговля Словакии, сама ее структура и участие словацкой экономики в международных экономических отношениях во многом зависят от исторических, экономических, политических и других факторов. В настоящее время ее позицию отражают долгосрочные сравнительные преимущества и соответственно недостатки, сложившиеся в результате предыдущего развития.

После разделения Чехословацкой Федеративной Республики (в 1993 г.) Чехии достались по территориальному принципу самые развитые промышленные отрасли, а Словакии пришлось восстанавливать экономику заново, чему способствовал прилив иностранного капитала в период с 2000 г. по 2017 г. По состоянию на 1 января 2016 г. общий объем притока иностранного капитала в Словакию составил 56,1 млрд долл. Среди главных инвесторов в экономику нашей страны следует назвать: Нидерланды, Австрию, Германию, Италию и Чехию. В СР открыто 59 промышленных парков, в которых созданы специальные условия для иностранных инвесторов. В рейтингах международных агентств Словакия занимает весьма высокие позиции. В частности, агентством *Standart&Poor's* ей был присвоен рейтинг A+, агентством *Moody's* — A2, агентством *Fitch Ratings* — A+ со стабильным прогнозом, а в рейтинге Всемирного Банка *Doing Business* в 2017 г. Словакия занимает 33-е место [3].

Основа словацкой промышленности — производство легковых автомобилей таких известных автоконцернов, как *Volkswagen*, *PSA Peugeot Citroën* и *KIA*. В 2015—2016 гг. годовой объем выпуска автомобилей в стране превысил 1 млн шт. В 2018 г. в Словакии планируется открыть производство автомобилей марки *Jaguar — Land Rover*. Соответствующий меморандум между Правительством СР и компанией *Jaguar — Land Rover* был подписан в августе 2015 г., а инвестиционный договор заключили в декабре 2015 г. Общий объем инвестиций в данный проект оценивается примерно в 1,4 млрд евро.

Среди других отраслей промышленности Словакии наиболее развиты электротехническая, машиностроительная, химическая, обрабатывающая и деревообрабатывающая. К крупным промышленным предприятиям Словакии, кроме автомобильных заводов, относятся предприятия *U.S. Steel Košice* (металлургия), *Slovnaft* (нефтепереработка), *Samsung Electronics*, *Sony*, *Whirlpool* (производство бытовой техники и электроники). В последнее время в Словакии также активно развивается сфера услуг, в которой задействовано 60 % трудоспособного населения. Особенное внимание уделяется туризму. СР имеет значительные ресурсы в области курортного лечения, летнего и зимнего отдыха [4].

С одной стороны, развитое и энергоемкое промышленное производство СР зависит от импорта сырья (Словакия имеет минимальные собственные энергоресурсы) и других материальных ресурсов, а с другой стороны, из-за малого внутреннего рынка СР вынуждена искать сбыт избыточной про-

дукции на внешних рынках. Доля экспорта товаров и услуг ВВП выросла в 1995–2012 гг. с 57,8 до 95,4 %. Резкое увеличение открытости экономики СР пришлось в основном на начало XXI в. (после 2000 г.), что было связано с проведением экономических реформ, положительной экономической ситуацией в мире и подтвержденным статусом Словакии в качестве будущего члена ЕС. В 2005 г. после прихода иностранных инвесторов в автомобильную и электротехническую промышленности, произошло дальнейшее существенное увеличение роста словацкой экономики.

В последние годы Словакия входит в число весьма открытых экономик. Открытость экономики Словакии в 2015 г. достигла 184,6 % (рис. 1).

После вступления Словакии в ЕС в развитии внешней торговли и ее внешне-торговых отношений произошли многие изменения. Республика приступила к использованию принципов единой торговой и сельскохозяйственной политики ЕС, которые в определенной мере распространяются и на территорию Европейского экономического пространства (ЕЭП). По отношению к третьим странам у словацких экспортеров также расширились возможности. Словакия присоединилась к торговым соглашениям ЕС и применяет тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли в соответствии с принципами ЕС. Импорт товаров из третьих стран облагается тарифными ставками ЕС, которые могут быть общими, на основе соглашений и льготными согласно Единому таможенному тарифу ЕС системы ТАРИК (TARIC) [6].

1.1. Анализ внешней торговли Словакии

Развитие внешней торговли Словакии в 2005–2016 гг. подробно показано на рис. 2. В период 2004–2008 гг. словацкая внешняя торговля росла в среднем на 13,3 % в год. В 2009 г. понизилась в 21,3 % по сравнению с предыдущим годом, под влиянием стагнации мирового хозяйства и глобального мирового кризиса. В период же 2010–2016 гг. внешняя торговля СР, напротив, росла в среднем на 9,23 % в год. Динамика словацкого экспорта в исследуемом периоде составила 10,8 % в год, т. е. темпы прироста экспорта превысили темпы прироста словацкого импорта (8,83 % в год). В 2016 г. экспорт СР вырос на 3,5 % по сравнению с 2015 г., а импорт — на 3,2 % [7].

С момента возникновения Словацкой республики в 1993 г. и до 2008 г. Словакия имела отрицательное сальдо внешней торговли. Самые большие объемы внешней торговли были зафиксированы в 2006 г. — 2,6 млрд евро, на что повлиял приток корейских инвестиций в автомобильную и электротехническую промышленности (особенно компании KIA и SAMSUNG). С 2007 г. словацкий экспорт стал значительно увеличиваться, что положительно отразилось на нашем балансе, который в 2009 г. достиг положительного значения, успешно поддерживаемого до 2016 г. На данный факт повлияло значительное увеличение экспорта товаров электронной и автомобильной промышленности Словакии.

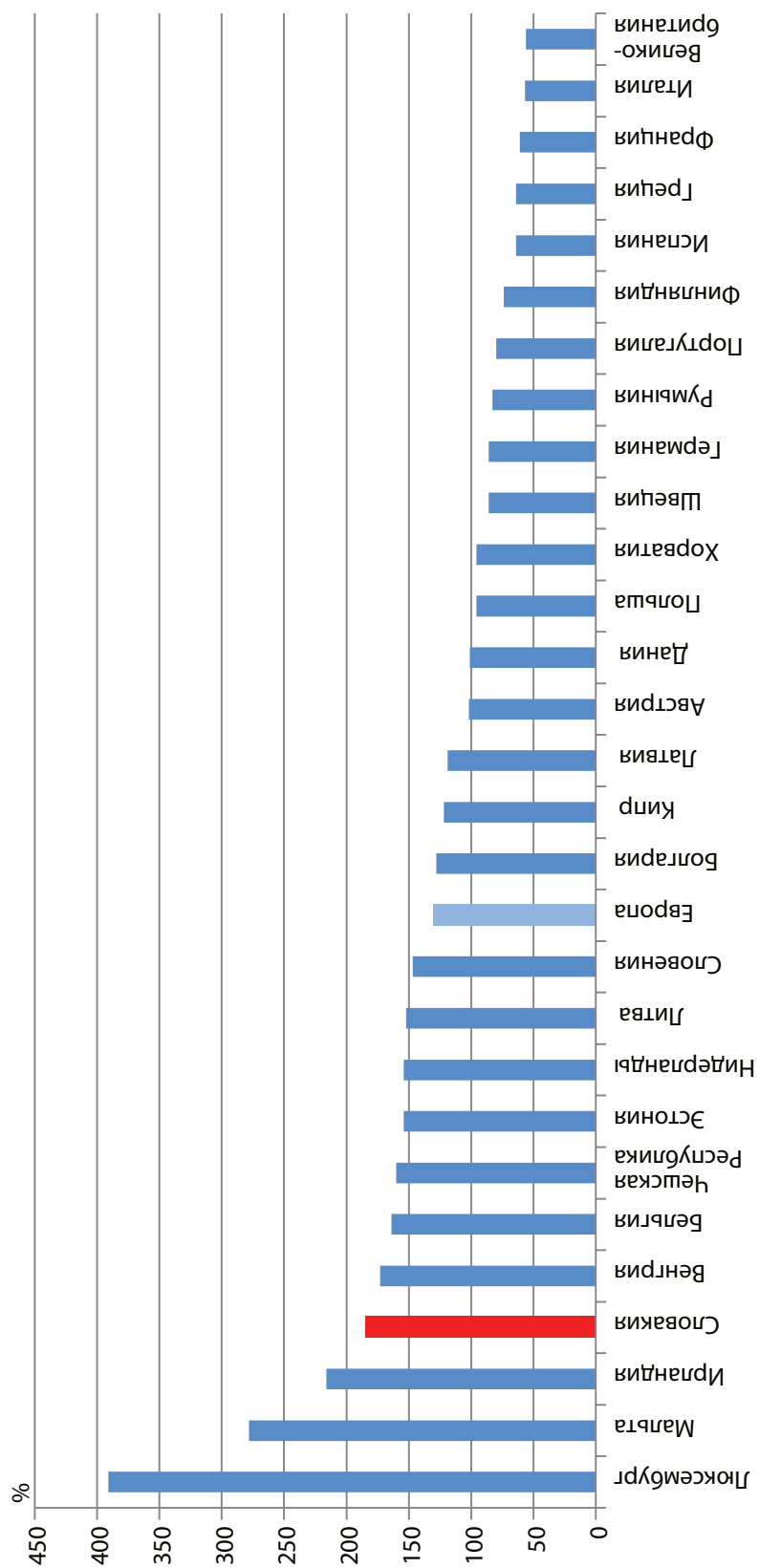


Рис. 1. Открытость экономик государств — членов ЕС в 2015 г., % ВВП

Источник: [5].

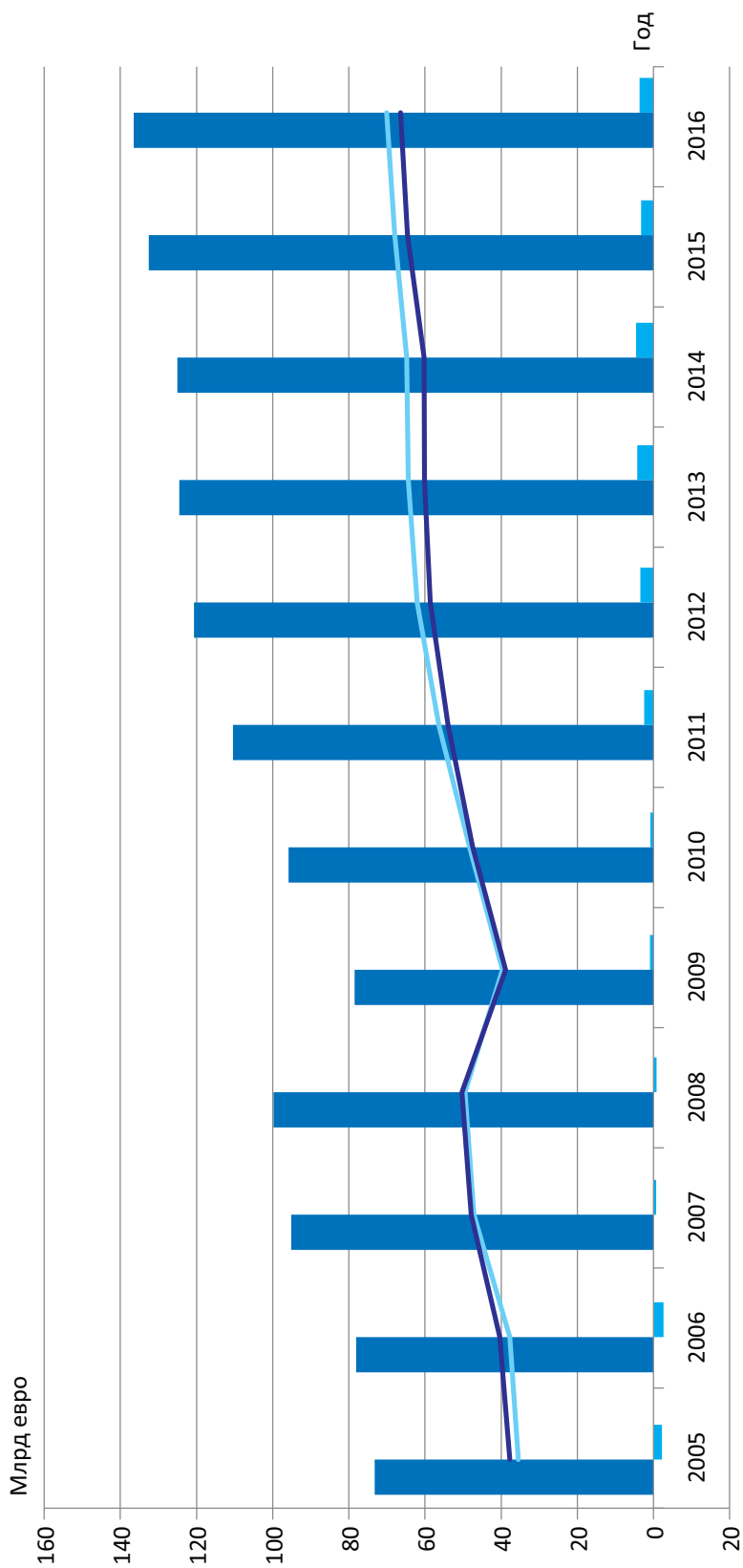


Рис. 2. Развитие внешней торговли Словакии в 2005—2016 гг., млрд евро:

■ товарооборот, ■ экспорт СР, — импорт СР

Источник: рассчитано автором по данным Минэкономики СР [7].

После вхождения Словакии в Евросоюз постепенно менялась географическая структура внешней торговли. В последние десять лет главными словацкими партнерами в сфере экспорта стали страны ЕС, доля которых в 2016 г. повысилась на 3,5 % и составила 85,2 % общего объема экспорта СР. Импорт из этих стран также увеличился почти на 6 % и составил 67,3 %. В дальнейшем на географическую структуру экспорта Словакии повлияла потеря выгод от использования Общей системы преференции (GSP), которые односторонне предоставляли развитые страны, такие как США, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия. Данный факт затруднил экспорт словацких товаров на рынки этих стран, что повлияло на динамику роста экспорта СР, особенно в США (сокращение поставок автомобилей Volkswagen Touareg).

В течение 2004—2016 гг. первые три места среди главных торговых партнеров СР принадлежали Германии, Чешской Республике и Польше. Остальные места из года в год менялись. В 2016 г. наибольшие доли во внешней торговле Словакии приходились на такие страны, как Германия (19,4 % общего объема внешней торговли СР), Чешская Республика (11,2), Польша (6,4), Венгрия (5,2) и Китай (4,9 %).

Среди важнейших торговых партнеров в области экспорта почти все страны ЕС. В 2016 г. традиционно к главным партнерам относились: Германия, Чехия, Польша, Франция и Великобритания в основном за счет экспорта электрической продукции и автомобилей. Подробный обзор наиболее важных торговых партнеров в экспорте в 2016 г. приведен в табл. 1.

Таблица 1

Важнейшие торговые партнеры Словакии по экспорту в 2016 г.

Страна	Объем, млн евро	Доля, %	Индекс 2016/2015, %
Германия	15 335,4	21,9	101,0
Чехия	8 301,3	11,9	98,8
Польша	5 315,2	7,6	94,8
Франция	4 295,4	6,1	113,5
Великобритания	4 156,8	5,9	113,1

Источник: рассчитано автором на основе данных Минэкономики СР [7].

В 2016 г. по сравнению с предыдущим годом среди наиболее важных торговых партнеров экспорт в Германию увеличился на 1 %, во Францию — на 13,5 %, в Великобританию — на 13,1 %, Венгрию — на 2,8, Италию — на 10,6, Испанию — на 11,2, Нидерланды — на 22,5, США — на 16,3 и Румынию — на 6,1 %. Напротив, снижение экспорта произошло с Чехией (на 1,2 %), Польшей (5,2 %), Австрией (1,5) и Россией (4,4 %) [7].

В последнем десятилетии наиболее важными партнерами Словакии в импорте традиционно являются Германия, Чехия и Россия, хотя в 2016 г. Россия

опустилась на 7-е место с долей 4%. Южная же Корея благодаря инвестициям своих компаний KIA и SAMSUNG собственное положение значительно улучшила: с 7-го места в 2004 г. переместилась на 4-е место в 2016 г. Похожую тенденцию роста объемов импорта в Словакию имел и Китай, который в 2016 г. прочно занимал 3-е место среди важнейших импортеров СР. Подробный обзор наиболее важных торговых партнеров в импорте Словакии в 2016 г. представлен в табл. 2.

Таблица 2

Важнейшие торговые партнеры Словакии по импорту в 2016 г.

Страна	Объем, млн евро	Доля, %	Индекс 2016/2015, %
Германия	11 130,6	16,8	110,0
Чехия	7 040,8	10,6	97,9
Китай	5 568,1	8,4	99,1
Южная Корея	3 939,5	5,9	92,4
Польша	3 430,0	5,2	104,0

Источник: рассчитано автором на основе данных Минэкономики СР [7].

В 2016 г. среди наиболее значимых торговых партнеров увеличился импорт из Германии (на 10%), Польши (4), Австрии (13), а из Великобритании импорт возрос на 17%. В то же время из Чехии импорт снизился на 2,1%, из Китая — на 0,9, Южной Кореи — на 7,6, Венгрии — на 3,2, России — на 23,2, Италии — на 1,7 и Франции — на 4,3%.

В течение исследуемого периода Словакия имела положительное сальдо внешней торговли со странами ЕС. Наоборот, с Россией и странами Юго-Восточной Азии (Китай, Южная Корея, Япония, Малайзия, Тайвань и Индия) пассивное. В 2016 г. наибольшее положительное сальдо Словакия имела с Германией (4 204,8 млн евро), Великобританией (2 940,5), Францией (2 262,1), Австрией (2 057,2), Польшей (1 885,3), Чехией (1 260,5), Италией (1 236,4), Испанией (1 126,6), Нидерландами (1 062,7) и США (1 007,6 млн евро). Самый большой дефицит баланса был у Словакии во внешнеторговом обороте с Китаем (4 426,8), Кореей (3 805,4), Российской Федерацией (1 281,7), Тайванем (508,3), Японией (496,3), Малайзией (366,8), Индией (212,5) и Ирландией (91,5 млн евро) [7].

Товарная структура внешней торговли отражает изменения в развитии производственных процессов и конечного потребления населения, а также зависит от макроэкономических параметров. При небольшом внутреннем рынке Словакии необходимо искать сбыт своей продукции за рубежом. В 2016 г. СР экспортировала товары общим объемом на 70 073,9 млн евро, что по сравнению с 2015 г. было больше на 3,5%. Экспорт сельскохозяйственной и пищевой продукции составил 2 829,8 млн евро и увеличился на 1,1% по сравнению с предыдущим годом. Подробная структура важнейших товарных групп экспорта СР представлена в табл. 3.

Таблица 3
Товарная структура экспорта Словакии в 2016 г.

№ товарной группы	Краткое описание товара	Объем, млн евро	Доля, %	Индекс 2016/2015, %
87	Автомобили и запчасти	19 851,7	28,33	108,4
85	Электроника и электротехника	14 448,0	20,62	103,5
84	Машиностроительная продукция	8 779,7	15,53	105,9
72	Железо и сталь	2 746,5	3,92	97,3
27	Минеральное топливо и минеральные масла	2 347,0	3,35	94,3
Всего экспорт Словакии		70 073,9	100,0	103,5

Источник: рассчитано автором на основе данных Минэкономики СР [7].

В 2016 г. почти 60% словацкого экспорта приходилось на транспортные средства и их компоненты, электронику и электротехнику, оборудование и машины. Значительное положение в экспорте имели также железо и сталь с долей 3,92% общего объема экспорта СР и минеральное топливо и минеральные масла (3,35%). Данная товарная структура экспорта показывает отсутствие товарной диверсификации словацкого экспорта и высокую уязвимость экономики страны. Таким образом, Правительство в своей принятой Стратегии внешнеэкономических отношений Словакии на 2014–2020 гг. определяет в качестве одного из главных приоритетов повышение территориальной и товарной диверсификации экспорта Словакии.

В 2016 г. Словакия импортировала товары в объеме 66 401,8 млн евро, что по сравнению с 2015 г. было больше на 3,2%. Импорт сельскохозяйственной и пищевой продукции составил 4 103,3 млн евро и увеличился на 6,7% по сравнению с предыдущим годом. Подробная товарная структура важнейших товарных групп импорта СР представлена в табл. 4.

Таблица 4
Товарная структура импорта Словакии в 2016 г.

№ товарной группы	Краткое описание товара	Объем, млн евро	Доля, %	Индекс 2016/2015, %
85	Электроника и электротехника	13 496,0	20,32	104,3
87	Автомобили и запчасти	9 989,1	15,04	108,1
84	Машиностроительная продукция	8 376,1	12,61	105,3
27	Минеральное топливо и минеральные масла	4 412,1	6,64	84,5
39	Пластмассы и изделия из них	2 940,3	4,43	107,8
Всего импорт Словакии		66 401,8	100,0	103,2

Источник: рассчитано автором на основе данных Минэкономики СР [7].

В 2016 г. почти 50% словацкого импорта приходилось на электронику и электротехнику, автомобильную и машиностроительную продукцию. Значительную роль в импорте СР также играли: минеральное топливо и пластмасса и изделия из них, доля которых составила 11,07% общего объема импорта страны.

1.2. Открытые сравнительные преимущества Словакии

Сравнительные преимущества отдельных отраслей народного хозяйства определяются посредством анализа показателя сравнительных преимуществ. На основе сравнительных преимуществ экономики специализируются на производстве тех продуктов, по которым показатель находится на достаточно высоком уровне. Сравнительные преимущества измеряются с помощью нескольких типов индексов, которые могут обнаружить способность отдельных секторов экономики продавать свою продукцию на зарубежных рынках.

Новые теории международной торговли приносят с собой и новый взгляд на сравнительные преимущества. Например, Кругман (1986) [8] охарактеризовал внутриотраслевую торговлю как типичную форму торговли, основанную на идентичности факторов производства стран в отличие от теоремы Хекшера–Олина [9], базирующейся на принципе преимуществ или различий.

Теорию сравнительных преимуществ разработал и впервые опубликовал еще в 1817 г. Давид Рикардо. Этой проблематике в середине XIX в. посвятил свою работу философ и экономист Джон Стюарт Милль в рамках теории взаимного спроса, а Альфред Маршалл рассматривал факторы спроса и предложения. Со временем эти классические модели внешней торговли развивались неоклассическими теориями или моделями и постепенно их расширяли. В частности, модель Хекшера–Олина–Самуэльсона (далее Х-О-С) сравнительных преимуществ добавлена фактором производства (в 1920-е годы) и, следовательно, за ними и другие теоремы (теорема Столпера–Самуэльсона, теорема об эквивалентности цен факторов производства и др.).

Эти модели и теоремы прошли несколько эмпирических проверок. Их результаты часто зависят от выбора данных и их интерпретации. В исследованиях можно встретить тестирование и анализы, которые подтверждают или не подтверждают модель. Самый известный тест классической модели сравнительных преимуществ Рикардо включает тест Мэкдагга (MacDougall) о сравнении производительности труда и эффективности экспорта. Неоклассические модели и теоремы международной торговли и сравнительных преимуществ начали использоваться в 1950-е и 1960-е годы. Известный тест теоремы Х-О-С, примененный Леонтьевым и известный как парадокс Леонтьева, вначале теорему Х-О-С отрицает, а позже вполне правдоподобно объясняет [10].

Существует несколько способов идентификации открытых сравнительных преимуществ. Среди них наиболее распространенным является показатель

RCA (*Revealed Comparative Advantages*), который может быть в различных модификациях [11]. Один из них — показатель RCA Баласса [12], определяемый как отношение экспорта отдельной страны той или иной товарной группы в общем объеме экспорта данной страны к доле данной товарной группы в общем объеме мирового экспорта. Тем самым определяется соотношение между определенной специализацией одной страны и соответственно специализацией другой страны:

$$RCA = \left(\frac{X_{ic}}{\sum X_c} \right) / \left(\frac{X_{iw}}{\sum X_w} \right), \quad (1)$$

где X_{ic} — экспорт страны c в товарной группе i ; $\sum X_c$ — общий экспорт страны c ; X_{iw} — мировой экспорт в товарной группе i ; $\sum X_w$ — общий мировой экспорт.

Результат, конечно, зависит от реального значения индекса. Существование сравнительных преимуществ страны в экспорте определенной товарной группы показывает значение индекса RCA больше 1. Если индекс меньше 1, это указывает на отсутствие сравнительных преимуществ [13], т.е. страна экспортирует товаров данной группы относительно меньше, чем в среднем по миру. Этот вариант индекса также имеет своих противников (Гринуэй, Мильнер, 1993), в основном указывающих на отсутствие учета импорта исследуемой страны, что может создать проблемы при исследовании крупных экономик. Поэтому существует целый ряд модифицированных версий исходного индекса RCA [14].

Для более детального выявления открытых сравнительных преимуществ показатели разделяются на четыре категории в зависимости от интенсивности показателя [15]:

- $0 < 1 \leq RCA$ — отсутствие сравнительных преимуществ;
- $1 < RCA \leq 2$ — слабое сравнительное преимущество;
- $2 < RCA \leq 4$ — умеренное сравнительное преимущество;
- $4 < RCA$ — сильное сравнительное преимущество.

На основе индекса RCA можно оценить, имеет ли исследуемая страна в определенной товарной группе сравнительные преимущества или они отсутствуют, а также сравнить преимущества данной страны в экспорте различных товарных групп с аналогичными показателями других стран.

Для исследования открытых сравнительных преимуществ Словакии в 2015 г. в качестве источника использовали данные Статистического управления СР на основе классификации Гармонизированной системы (HS).

Объем экспорта 15 самых значимых экспортных товаров СР в 2015 г. составил 57 867,2 млн евро с долей 85,5 % общего объема экспорта страны (табл. 5).

Таблица 5

Наиболее важные экспортные товары Словакии в 2015 г.

№ товарной группы	Краткое описание товара	Объем, млн евро	Доля, %
87	Автомобили и их запчасти	18 305,7	27,05
85	Электрические машины и оборудование	13 954,2	20,62
84	Ядерные реакторы, котлы, оборудование	8 293,2	12,25
72	Железо и сталь	2 822,5	4,17
27	Минеральное топливо, минеральные масла	2 488,9	3,68
39	Пластмассы и изделия из них	2 117,2	3,13
40	Резина и изделия из нее	2 055,6	3,04
73	Изделия из чугуна или стали	1 539,9	2,28
94	Мебель, лампы	1 363,0	2,01
76	Алюминий и изделия из него	1 046,4	1,55
64	Обувь	1 025,7	1,52
48	Бумага и картон; изделия из них	781,4	1,15
44	Древесина и изделия из нее	723,4	1,07
90	Оптические и фотографические приборы	694,2	1,03
83	Прочие изделия из металлов	655,9	0,97

Источник: рассчитано автором по данным [16].

Как показывают данные, в 2015 г. Словакия имела сравнительные преимущества всего лишь в 13 экспортных товарных группах на уровне двух знаков гармонизированной системы (ГС). Из них 12 входят в число 15 наиболее важных для экспорта Словакии. Детальный обзор достижений сравнительных преимуществ в порядке уровня их интенсивности приведен в табл. 6.

На основе расчетов индекса RCA можно сделать следующие выводы. Почти 86,7% сравнительных преимуществ в 2015 г. Словакия имела в основных экспортных группах товаров СР. Умеренные сравнительные преимущества Словакия имела в четырех товарных группах: 87 «Автомобили и их запчасти», 40 «Резина и изделия из нее»; 83 «Прочие изделия из металлов»; 72 «Железо и сталь». В остальных девяти товарных группах Словакия имела слабое сравнительное преимущество: 64 «Обувь»; 76 «Алюминий и изделия из него»; 85 «Электрические машины и оборудование»; 44 «Древесина и изделия из нее»; 94 «Мебель, лампы»; 73 «Изделия из чугуна или стали»; 17 «Сахар и кондитерские изделия из него»; 48 «Бумага и картон; изделия из них» и 84 «Ядерные реакторы, котлы, оборудование». Только в одной товарной группе Словакии

Таблица 6

**Открытые сравнительные преимущества в экспорте в 2015 г.
Словакии на основе индекса RCA**

№ товарной группы	Краткое описание товара	Индекс RCA	Интенсивность RCA
87	Автомобили и их запчасти	3,41	Умеренная
40	Резина и изделия из нее	3,03	То же
83	Прочие изделия из металлов	2,48	— " —
72	Железо и сталь	2,10	— " —
64	Обувь	1,79	Слабая
76	Алюминий и изделия из него	1,53	То же
85	Электрические машины и оборудование	1,44	— " —
44	Древесина и изделия из нее	1,38	— " —
94	Мебель, лампы	1,36	— " —
73	Изделия из чугуна или стали	1,34	— " —
17	Сахар и кондитерские изделия из него	1,32	— " —
48	Бумага и картон; изделия из них	1,20	— " —
84	Ядерные реакторы, котлы, оборудование	1,04	— " —
39	Пластмассы и изделия из них	0,91	Отсутствует
61	Одежда и принадлежности к одежде	0,56	То же

Источник: рассчитано автором по данным [16].

в 2015 г. было относительное преимущество, но она не входила в 15 наиболее важных экспортных товаров: 17 «Сахар и кондитерские изделия из него».

Из товаров 15 главных экспортируемых товарных групп в 2015 г. Словакия не имела сравнительные преимущества всего лишь в трех товарных группах: 27 «Минеральное топливо, минеральные масла»; 39 «Пластмассы и изделия из них» и 90 «Оптические и фотографические приборы».

1.3. Поддержка экспорта в Словакии

Институциональная сфера и организационная структура внешней торговли зависят от общей внешнеэкономической политики государства. Учреждения и организации, участвующие во внешней торговле, должны иметь характер централизованного, координационного, информационного органа управления. С вступлением в силу Торгового кодекса (1 января 1992 г.) в бывшей Чехословацкой Федеративной Республике произошла полная либерализация внешней торговли. В соответствии с действующими правилами внешнеэкономической деятельностью имеют возможность заниматься не только юридические, но и физические лица.

Организационную структуру внешней торговли обеспечивает правительство и соответственно центральные органы власти. Важнейшим и главным субъектом в области внешней торговли Словакии является Министерство экономики СР. На уровне центральных органов государственной власти поддержку внешнеэкономической деятельности оказывают также Министерство иностранных и европейских дел СР, Министерство сельского хозяйства и развития сельских районов СР, Министерство транспорта, строительства и регионального развития СР и Министерство финансов СР.

Министерство иностранных и европейских дел СР (МИЕД СР) свою политику экспортной поддержки СР в значительной мере обеспечивает с помощью торгово-экономического отдела своей сети посольств за рубежом. Дополнительными субъектами стимулирования экспорта являются:

- экспортно-импортный банк СР;
- словацкое агентство по инвестициям и торговле (SARIO);
- словацкий гарантийный банк развития;
- словацкая торгово-промышленная палата;
- словацкая сельскохозяйственная и пищевая палата;
- национальное агентство по развитию малого и среднего предприятия (*Slovak Business Agency*);
- словацкое агентство по инновациям и энергетике;
- федерация ассоциаций работодателей СР;
- национальный союз работодателей и Клуб 500 и др.

Главный координатор продвижения торгово-экономических интересов Словакии и единого представления Словакии за рубежом — **Совет Правительства СР по поддержке экспорта и инвестиций**, возникший в результате сотрудничества Правительства СР и представителей словацкого бизнес-сектора в 2012 г.

На основе решения Совета Правительства СР по продвижению экспорта и инвестиций от 25 марта 2013 г. была принята **Стратегия внешнеэкономических отношений Словацкой Республики на 2014–2020 годы**. Эта Стратегия базируется на принципах Экспортной политики Словацкой Республики в 2007–2013 гг.

Данная Стратегия представляет собой систему внешнеэкономических отношений СР, с помощью которой страна участвует в международном разделении труда. Несмотря на то, что регулирование внешнеэкономических отношений (ВЭО) имеет большое влияние на конкурентоспособность страны, решение вопросов самого развития конкурентоспособности СР в контексте Стратегии экономического развития Словакии не является предметом Стратегии ВЭО СР. Таким образом, Стратегия ВЭО СР сосредоточена в первую очередь на оптимизации национальной системы поддержки экспорта до 2020 г. и интересах предпринимательской сферы. Национальная система поддержки экспорта уделяет внимание многим потребностям различных групп предприятий, но прежде всего ориентирована на потребности средних и крупных экспортеров, с одной стороны, и малых и средних предприятий (МСП), с другой стороны.

Главную роль в координации деятельности Совета Правительства СР по поддержке экспорта и инвестиций и осуществлении Стратегии ВЭО СР играют Министерство иностранных и европейских дел СР и Министерство экономики СР.

Стратегия ВЭО СР направлена на обеспечение стабильного положения страны в международных экономических отношениях, содействие экономическому и социальному развитию, повышение жизненного уровня и защиту экономических интересов Словакии за рубежом, а также гарантирует соблюдение требований экономической безопасности страны. Цели Стратегии ВЭО состоят из определенных задач в четырех областях:

1. Торгово-политические цели;
2. Инвестиционные цели;
3. Цели в области исследований и инновационного сотрудничества с зарубежными странами;
4. Цели в области единообразного представления Словакии [17].

Задачи в торгово-политической области нацелены на повышение экспорта СР и количества экспортеров, обеспечение стабильных поставок стратегических ресурсов, диверсификацию территориальной и товарной структуры экспорта, повышение доли МСП и экспорта услуг. Инвестиционные цели направлены на повышение прилива прямых иностранных инвестиций с добавленной стоимостью, особенно в малоразвитых регионах СР, создание системы инвестиционной помощи иностранным инвесторам, которые связаны с МСП в Словакии также на промышленные исследования и разработки. Цели в области исследований и инновационного сотрудничества с зарубежными странами направлены на участие в международном научно-техническом сотрудничестве и повышение уровня работы исследовательских центров для привлечения иностранных предприятий в Словакию. Цели в области единообразного представления Словакии предполагают разработку единой стратегии продвижения СР за рубежом, улучшение структуры туристического бизнеса в СР и улучшение сотрудничества национальных и муниципальных учреждений в области туризма Словакии.

1.4. Территориальные стратегии словацкого экспорта

Потенциальным риском экспортной политики Словакии является очень высокая концентрация внешней торговли в страны ЕС. Значительная зависимость словацкого экспорта от развития экономической среды в странах Евросоюза негативно влияет на торговый баланс СР и словацкую экономику в целом. В качестве примера можно назвать последствия экономической стагнации на рынках стран ЕС вследствие влияния прошедшего мирового финансово-экономического кризиса. Поэтому Словакия должна поддерживать диверсификацию своей экспортной деятельности за пределами Европы.

По этой причине Министерство экономики СР создало и периодически пересматривает перечень приоритетных стран, имеющих важное значение для Словакии с точки зрения экспорта. Территориальные стратегии являются важным источником для определения территориальных приоритетов экспорта СР. В своей стратегии внешней торговли Словакия предусматривает необходимость продолжения дальнейшего развития внешнеторговых отношений со странами Европейского экономического пространства (ЕЭП), а также диверсифицирует свой экспорт товаров в зарубежные регионы за пределами территории ЕЭП.

В рамках поддержки внешней торговли Словакии территориальные стратегии полностью разработаны в принятой Стратегии ВЭО СР на 2014–2020 гг., которая является продолжением Стратегии проэкспортной политики на 2007–2013 гг. Эти территориальные стратегии подчеркивают важность реализации проэкспортной политики для повышения конкурентоспособности экономики, а также положительное влияние на рост экспорта за счет государственных, общественных и частных мероприятий, осуществляемых специализированными учреждениями.

Инструменты и институциональная поддержка внедрения стратегии ВЭО СР на 2014–2020 гг., на примере Эксимбанка СР, сосредоточены в основном на странах ЕС. По приоритету страны делятся на две группы. К первой группе относятся страны западно-балканского региона, СНГ (в том числе и Россия), Украина, Грузия, Турция, Бразилия, Китай, Египет, Чили, Индонезия, Индия, Иран, Ирак, Южная Африка, Кения, Куба, Монголия, Туркменистан, Вьетнам, а ко второй группе — Аргентина, Армения, Ирак, Ливия, Пакистан, Арабские Эмираты [17].

К инструментам поддержки экспорта (инструменты, которые направлены на повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и упрощения процедур торговли) принадлежат также соглашения о свободной торговле и соглашения об экономическом партнерстве. В стратегии ВЭО СР данные соглашения обозначены как важные инструменты поддержки экспорта. Кроме того, и большое внимание в этой Стратегии уделяется устранению нетарифных барьеров, нарушающих доступ словацких экспортеров на рынки третьих стран.

2. Развитие взаимных внешнеторговых отношений Словакии и России

В настоящее время внешнеторговые и экономические отношения Словакии и России осуществляются на государственном и местном уровнях путем проведения регулярных совещаний межправительственных совместных комиссий. Основой экономических взаимоотношений с 1993 г. является Соглашение между Правительством Словацкой Республики

и Правительством Российской Федерации по вопросам экономического и научно-технического сотрудничества, установившее порядок и принципы отношений между двумя странами. После вступления Словакии в ЕС необходимо было скорректировать двусторонние экономические отношения между Россией и Словакией. Поэтому 25 февраля 2005 г. в Братиславе было подписано новое *Соглашение между Правительством Словацкой Республики и Правительством Российской Федерации об экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве*. Обе стороны предусмотрели права и обязанности Словацкой Республики, вытекающие из ее членства в ЕС.

На основе этого Соглашения Стороны договорились о содействии развитию, укреплению и диверсификации взаимовыгодного экономического, научно-технического сотрудничества во всех областях и секторах экономики, в соответствии с их национальным законодательством и принципами равенства. Сотрудничество в основном направлено [18]:

- на развитие взаимного экономического потенциала и для укрепления двусторонних экономических отношений;
- развитие и углубление сотрудничества в области легкой и тяжелой промышленности, энергетики, транспорта, газовой, химической, нефтяной, фармацевтической и деревообрабатывающей промышленности (в том числе в сфере производства целлюлозы и канцелярских принадлежностей), электронной и электротехнической промышленности, сельскохозяйственного производства и технологии производства лесного хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, строительства и производства строительных материалов и оборудования, горнодобывающей промышленности, жилищного управления, туризма, охраны окружающей среды, услуг здравоохранения, образования, культуры и спорта;
- повышение двусторонних экономических отношений, в частности, в области инвестиционной, инновационной деятельности и финансирования экономических проектов;
- развитие инфраструктуры в области транспорта и транспортировки топлива и энергии, в том числе взаимных поставок автомобилей и модернизации нефтяных и газовых транспортных систем, а также поиска новых месторождений;
- развитие сотрудничества в ядерной области;
- развитие и углубление сотрудничества в научных и технологических областях, использование науки и техники на практике, в том числе в сфере обмена специалистами, научно-техническим персоналом и студентами высших учебных заведений;
- развитие межрегионального сотрудничества.

Взаимное сотрудничество можно осуществлять следующим образом [18]:

- путем сотрудничества и совместимости при реализации проектов в нефтяной и газовой промышленности, электроэнергетике на транспорте и в других областях, представляющих взаимный интерес;

- поддержкой совместной деятельности между экономическими субъектами обеих стран в пределах их территорий, в области проектирования, строительства и реконструкции зданий и сооружений на территории другого государства или содействием совместной деятельности на территории третьих стран;
- развитием и углублением сотрудничества между малыми и средними предприятиями;
- внедрением механизмов финансирования, страхования и предоставления гарантий для сельскохозяйственных и других проектов, включая инвестиции;
- содействием сотрудничеству в области стандартизации и сертификации;
- содействием в области предоставления взаимных контактов между торгово-промышленными палатами и другими объединениями экономических субъектов;
- развитием консалтинговых, юридических, банковских и технических услуг, в том числе связанных с поддержкой реализации инвестиционных проектов на территориях обеих государств;
- инициированием взаимодействия различных форм сотрудничества, включая обмен экспертами и техническую подготовку персонала, участием в международных выставках и ярмарках экономических проектов и других мероприятий, проводимых на территориях обеих сторон, связанных с экономическим сотрудничеством, включая сотрудничество на рынках третьих стран;
- развитием сотрудничества в области туризма и курортов.

Компетентные органы одной договаривающейся стороны оказывают помощь экономическим субъектам другой в целях обеспечения деятельности на своей территории в соответствии с их национальным законодательством. Договаривающиеся стороны на основе этого Соглашения *учредили Межправительственную комиссию (МПК) по экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Словацкой Республикой и Российской Федерацией*. Ее основные задачи включают [18]:

- регулярное оценивание состояния и результатов экономического и научно-технического сотрудничества;
- подготовку предложений по дальнейшему развитию экономического и научно-технического сотрудничества;
- спецификацию препятствий, ограничивающих взаимное экономическое и научно-техническое сотрудничество и разработку соответствующих мер, направленных на их устранение;
- обсуждение спорных вопросов, связанных с применением или толкованием настоящего Соглашения.

Комиссия состоит из словацких и российских сотрудников. Каждая сторона назначает своего председателя, который, в свою очередь, назначает своего заместителя и ответственного секретаря. Для решения конкретных задач комиссия в пределах своей компетенции создает рабочие группы и опре-

деляет их деятельность и сроки. Заседания комиссии проводятся один раз в год по очереди то в Словакии, то в России. По инициативе одного из председателей можно назначить внеочередное заседание комиссии или инициировать встречу председателей.

За месяц до предполагаемого заседания комиссии председатели согласовывают его программу. Каждая сторона может по своему усмотрению и выбору пригласить на заседание комиссии для переговоров своих советников, специалистов и экспертов. Рабочими языками комиссии являются словацкий и русский. Заключительные выводы комиссии подтверждает протокол на словацком и русском языках. Текущие вопросы, связанные с деятельностью комиссии в процессе заседаний, решают председатели комиссии или их заместители либо ответственные секретари. Раз в год комиссия рассматривает работу *смешанных комиссий*, которые обеспечивают сотрудничество Словакии и России на региональном уровне.

Заседания межправительственных и совместных комиссий являются важным инструментом торговой политики, что подтверждает заинтересованность стран-участниц во взаимно выгодном деловом сотрудничестве. Смешанные комиссии обсуждают задачи и темы взаимного торгово-экономического, научно-технического, культурного и гуманитарного сотрудничества, вытекающие из подписанных протоколов заседаний межправительственных и совместных комиссий. Работа этих комиссий создает базу для встреч экспертов по конкретным вопросам взаимной торговли и экономического сотрудничества. Заседания межправительственных и совместных комиссий предоставляют уникальную возможность установить личные контакты с представителями политической и государственной власти [18].

Последнее заседание 17-е МПК Словакии и России состоялось 6 мая 2015 г. в Правительстве Словакии. Итогом заседания стало заключение о том, что несмотря на неблагоприятную международную конъюнктуру, словацко-российские взаимоотношения будут развиваться динамично на основе взаимовыгодных принципов. В связи с введенными санкциями между ЕС и Россией дальнейшие заседания МПК Словакии и России пока приостановлены.

2.1. Развитие взаимной внешней торговли

Россия является крупнейшим и наиболее стратегически важным торговым партнером Словакии за пределами ЕС. С момента образования независимой Словакии наши двусторонние отношения прошли непростой путь развития. В конце 1990-х годов взаимная внешняя торговля снизилась, а в 1999 г. в объеме внешней торговли Словакии на долю России приходилось лишь 6,8%. На значительное снижение взаимного товарообмена повлиял финансовый кризис, который в 1998 г. затронул и Россию.

В контексте украинского кризиса и экономических проблем в России происходит ослабление позиции России во внешней торговле Словакии. Структура экономики Словакии не позволяет главным образом сократить импорт товаров из РФ, потому что это в большей мере касается энергетических ресурсов. Внешнеторговый оборот Словакии и России в 2016 г. достиг 4,13 млрд евро. Так Россия стала десятым по величине торговым партнером Словакии. По сравнению с 2013 г. произошло значительное снижение внешнеторгового оборота (почти до 53 %), что больше, чем в 2009 г. (31 %), когда произошло понижение мировой торговли в результате глобального финансового кризиса. В 2013 г. внешнеторговый оборот между СР и РФ был самым высоким (8,7 млрд евро) и Россия стала третьим самым важным торговым партнером. Подробный обзор развития внешней торговли между СР и РФ в 2010–2016 гг. приведен в таблице 7.

Таблица 7

Развитие внешней торговли Словакии с Россией в 2010–2016 гг., млн евро

Показатели	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт из Словакии в Россию	1932,3	2070,7	2620,1	2547,2	2076,9	1461,0	1272,0
Импорт в Словакию из России	4678,5	6183,4	5867,9	6147,7	4913,3	3486,1	2410,0
Оборот внешней торговли	6610,8	8254,4	8488,0	8694,9	6990,2	4947,1	3682,0
Баланс	-2746,2	-4113,0	-3247,7	-3600,5	-2836,4	-2025,0	-1137,0

Источник: составлено автором по данным: [19], [20].

По сравнению с предыдущим годом в 2008 г. словацкий экспорт увеличился на 75 %, а по сравнению с 2006 г. — более чем в 3 раза. Хотя в 2009 г. наблюдалось незначительное снижение словацкого экспорта из-за глобального экономического и финансового кризиса, но в 2011 г. Словакия достигла самых высоких объемов экспорта в Россию. В последние годы наблюдалось снижение экспорта в Россию. Вполне вероятно, что реальная стоимость экспорта Словакии в 2010–2016 гг. была значительно выше, так как многие продукты словацкого производства проникали на российский рынок посредством реэкспорта, и даже внутри стран ЕС эти товары многократно реэкспортировались.

Негативно отразилась на двусторонней внешней торговле Словакии и России и до сих пор продолжающаяся война санкций между Евросоюзом и Россией. Словацкая внешняя торговля с Россией снизилась в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 18,5 %, точнее, экспорт сократился на 20,1 %, а им-

порт — на 19,6%. В 2016 г. объемы взаимной внешней торговли уменьшились почти на 1,265 млрд евро или на 25,6%. В 2016 г. словацкий экспорт в Россию сократился на 23%, а импорт — на 31% по сравнению с 2015 г. Такое резкое уменьшение взаимного внешнеторгового оборота в 2014–2016 гг. было обусловлено не только введенными санкциями между ЕС и РФ, но и значительным снижением цен на энергоносители на мировых рынках. Названные аспекты привели к существенному снижению курса российского рубля, что в значительной степени отразилось на платежеспособности многих российских компаний, работающих в области внешней торговли.

Развитие обмена товарами Словакии и России можно охарактеризовать долгосрочным пассивным сальдо торгового баланса со стороны Словакии. В рассматриваемый период было также зарегистрировано снижение активности словацкой внешней торговли со многими другими регионами Российской Федерации, в том числе и с Московской областью. Эта ситуация в значительной степени влияет на общий торговый баланс Словакии. Дисбаланс между словацким экспортом и импортом в Россию образовался в основном под влиянием высокой зависимости Словакии от импорта российских энергоносителей. Подробный обзор развития товарной структуры импорта из России и экспорта в Россию приведен в табл. 8 и 9.

Таблица 8

Товарная структура словацкого импорта из России по номенклатуре SITC в 2009–2015 гг., млн евро

Номенклатура SITC		Год						
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0	Продукты питания	0,3	1,0	1,0	0,8	0,5	0,5	0,5
1	Напитки и табак	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
2	Сырьевые материалы	142,2	308,3	305,6	246,4	188,4	241,2	201,1
3	Минеральное топливо	3175,6	4153,9	5621,3	5370,1	5595,9	4210,0	2977,2
4	Масла и жиры	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
5	Химические продукты	40,5	63,8	75,5	81,1	102,2	76,3	56,0
6	Потребительские товары	47,6	71,6	95,7	82,4	83,0	95,3	93,5
7	Машины и транспортное оборудование	63,5	72,2	106,1	157,4	85,3	146,1	97,6
8	Промышленные товары	3,0	8,0	6,2	10,6	8,8	10,0	8,4
9	Прочее	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,0
Импорт всего		3 72,7	4678,8	6211,7	5948,9	6064,4	4779,9	3434,4

Источник: составлено автором по данным [19].

В 2015 г. одной из самых важных товарных групп в импорте уже традиционно стало минеральное топливо, на долю которого приходилось 86,7% импорта из России. В частности, в ней преобладали минеральные масла, нефтепродукты (56%) и газ (35%). В 2009 г. под влиянием глобального эко-

Таблица 9

Товарная структура словацкого экспорта в Россию по номенклатуре SITC в 2009–2015 гг., млн евро

Номенклатура SITC		Год						
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0	Продукты питания	14,0	13,2	18,2	28,1	30,4	23,2	15,4
1	Напитки и табак	0,4	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8
2	Сырьевые материалы	8,1	9,9	10,5	9,2	9,5	14,1	21,1
3	Минеральное топливо	1,5	11,0	11,9	6,1	5,4	3,6	0,2
4	Масла и жиры	0,4	0,4	0,7	0,9	0,3	0,0	0,0
5	Химические продукты	85,6	78,1	91,7	74,4	57,9	51,8	47,1
6	Потребительские товары	119,3	141,7	138,1	142,7	134,6	117,2	92,9
7	Машины и транспортное оборудование	1085,9	1558,9	1671,0	2181,5	2111,0	1684,1	1155,0
8	Промышленные товары	98,7	118,3	146,8	194,5	205,3	233,5	193,3
9	Прочее	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Экспорт всего		1415,5	1932,2	2089,6	2637,9	2555,1	2130,1	1527,1

Источник: составлено автором по данным [20].

номического и финансового кризиса, а также газового кризиса снизился импорт минерального топлива на 32% по сравнению с предыдущим годом. Развитие взаимного торгово-экономического сотрудничества, особенно в области энергетики, повлияло на то, что уже в 2011 г. Словакия импортировала на 19% больше минерального топлива, чем в 2008 г. Однако темпы роста импорта самой импортируемой товарной группы из России в 2012–2013 гг. замедлились и в 2015 г. снизились на 46,8% по сравнению с 2013 г. Данное явление было обусловлено снижением цен на энергоносители на мировых рынках.

Второй самой импортируемой товарной группой в 2015 г. были сырьевые материалы, доля которых в общем объеме импорта Словакии из России составила 6%. В этой группе товаров самую высокую долю имели: металлический лом (2%) и каучук (0,9%). В период 2009–2015 гг. больше всего Словакия импортировала сырье в 2010 г., что было почти в 2 раза больше, чем в предыдущем году. В 2013 г. импорт этого товара сократился на 39% по сравнению с 2010 г. Глобальный экономический и финансовый кризис повлияли и на развитие импорта группы потребительских товаров: в 2009 г. он сократился почти в 3,6 раза по сравнению с предыдущим годом. В 2010–2014 гг. словацкий импорт из России их товаров медленно, но рос, а в 2015 г. снизился на 16,6% по сравнению с предыдущим годом. В 2015 г. третьей

группой самых импортируемых товаров были химические продукты, доля которых составила 1,6 % общего объема словацкого импорта из России.

В 2009–2015 гг. наиболее экспортируемой товарной группой Словакии в Россию была 7-я группа — машины и транспортное оборудование, объем экспорта которой в среднем достигал 83 % в общем объеме словацкого экспорта в Россию. Только в 2009 г. объем экспорта данной товарной группы сократился на 23 % в связи с уже упомянутым глобальным кризисом. В 2012 г. объем внешней торговли Словакии и России быстро был восстановлен и словацкий экспорт машин и транспортного оборудования в Россию в 2 раза увеличился по сравнению с 2009 г. В 2015 г. его доля составила 75,6 % общего объема словацкого экспорта в Россию. С 2009 г. значительно увеличился экспорт продуктов питания и живых животных, который вырос на 80 % по сравнению с 2008 г., а в 2013 г. объем увеличился почти в 3 раза по сравнению с 2009 г.

Второй товарной группой, наиболее экспортируемой из Словакии в Россию была 8-я группа — промышленные товары, доля которой составила 12,7 % в 2015 г. Высокая доля этих товаров в словацком экспорте в Россию была в основном связана с поставками сборных конструкций (2,3 %), приборов (1,52) и мебели (1,5 %). Третью группу составили потребительские товары, на которые в 2015 г. приходилось около 6,1 % всего объема словацкого экспорта в Россию. Значительную часть здесь составляли металлические изделия (1,8 %), резиновые продукты (1,1 %), а также бумага и картон (1 %).

2.2. Интенсивность взаимной внешней торговли

Для проведения оценки интенсивности объема внешней торговли Словакии и России использовался индекс интенсивности торговли (*Trade Index Intensity*, *ТII*). Этот показатель используется для оценки взаимного товарооборота между двумя странами. Индекс интенсивности торговли определяется как доля экспорта страны i в страну j от общего объема экспорта страны i и доля экспорта, направленная в страну j , к общему объему мирового экспорта [21].

Индекс интенсивности торговли рассчитывается по следующей формуле:

$$ТII_{ij} = (x_{ij}/X_{it})/(x_{wj}/X_{wt}), \quad (2)$$

где x_{ij} — стоимость экспорта одной страны в другую страну; x_{wj} — общий объем экспорта одной страны во весь мир; X_{it} — мировой экспорт в другую страну; X_{wt} — общая стоимость мирового экспорта.

ТII достигает значения от 0 до $+\infty$. Если значение индекса равно 1, то это означает, что страна i экспортирует в страну j определенный объем товара, исходя из ее доли экспорта на мировом рынке. Если индекс больше 1, то торговые потоки выше, чем можно было бы ожидать, учитывая положение страны в мировой экономике, т. е. страна i экспортирует в страну

j по отношению ко всему миру больше товаров. Если значение меньше 1, то интенсивность торговли находится на более низком уровне, чем можно было бы ожидать [22].

Результаты анализа взаимной внешней торговли Словакии и России на основе индекса TII в 2010–2015 гг. представлены на рис. 3.

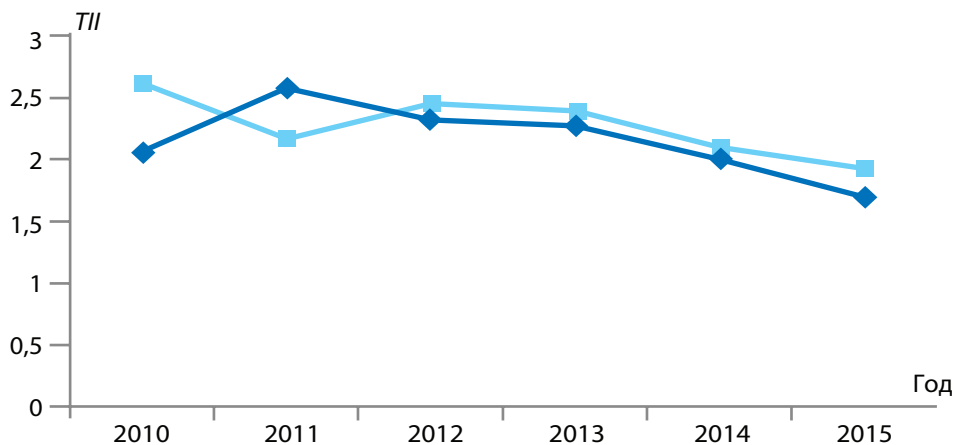


Рис. 3. Интенсивность взаимной внешней торговли Словакии и России на основе анализа индекса TII в 2010–2015 гг.:

◆ $TII_{\text{РФ-СР}}$; ■ $TII_{\text{СР-РФ}}$

Источник: рассчитано автором на основе данных [23].

Рисунок 3 показывает, что в 2010–2015 гг. индекс интенсивности взаимной торговли России и Словакии ($TII_{\text{РФ}}$) достиг значения больше 1, что указывает на высокую интенсивность экспортной деятельности российских компаний по отношению к Словакии в течение исследуемого периода. В 2011 г. индекс вырос в годовом исчислении на 0,52 пункта по сравнению с 2010 г. Однако с 2012 г. он постепенно сокращался и в 2015 г. составил 1,69. В 2011–2015 гг. индекс $TII_{\text{РФ}}$ снизился на 0,89 пункта, что свидетельствует о значительном снижении интенсивности экспорта России в Словакию. Однако, поскольку значение российского индекса в течение рассматриваемого периода не было ниже 1, можно сказать, что взаимный товарооборот остается интенсивным.

В данный период величина показателя интенсивности взаимной торговли Словакии и России ($TII_{\text{СР}}$) также достигла значения больше 1, но этот показатель был выше, чем значение индекса $TII_{\text{РФ}}$. Из этого следует, что взаимная торговля словацких экспортеров на российском рынке в 2010–2015 гг. была более интенсивной, чем ожидалось, учитывая положение Словакии в мировой торговле.

Индекс $TII_{\text{СР}}$ в 2011 г. значительно снизился (на 0,45), но затем в течение 2012 г. немного увеличился на 0,28 пунктов. В 2013–2015 гг. заметно по-

степенное снижение значения данного индекса, в 2015 г. $ТП_{СР}$ уменьшился на 0,52 пунктов по сравнению с 2012 г. В исследуемый период индекс $ТП_{СР}$ достиг достаточно высокого значения, несмотря на понижающую тенденцию. Исходя из этого можно сделать вывод, что словацкие экспортеры активно действуют на российских рынках.

На основе результатов, полученных при анализе интенсивности взаимной внешней торговли Словакии и России можно сделать выводы, что взаимная внешняя торговля ведется интенсивно, поскольку индексы интенсивности $ТП_{рф}$ и $ТП_{СР}$ достигли в наблюдаемый период значения больше 1. Значения индексов интенсивности торговли показывают, что интенсивность внешней торговли Словакии с Россией выше, чем интенсивность торговли России со Словакией. В связи с введением двусторонних санкций между ЕС и Россией и некоторых других глобальных изменений во внешней торговле показатели интенсивности с обеих сторон снизились.

3. Взаимное межрегиональное сотрудничество Словакии и России

В развитии торгово-экономических отношений Словакии и России важную роль играет межрегиональное сотрудничество. Между субъектами и региональными органами власти России и Министерством экономики СР, а также муниципальными органами Словакии в настоящее время подписано более 30 контрактов. Наиболее активными регионами России в словацко-российском торгово-экономическом сотрудничестве в последние годы являются Москва, Санкт-Петербург, Астраханская область, Красноярский край, Волгоградская и Белгородская области и др.

На основе индекса подобия (SI_{ij}) можно определить степень совместимости Словакии с различными регионами России. Индекс подобия показывает сходство стран и соответственно и отдельных регионов в зависимости от их валового внутреннего продукта (ВВП = GDP) и валового регионального продукта (ВРП = GRDP). Индекс подобия впервые был использован Хелшманом в 1987 г. [24] для подтверждения того, что между странами с одинаковым или похожим размером экономики осуществляется более активная торговля. Как правило, похожие страны или регионы (с точки зрения размера их экономики на основе ВВП или ВРП) более всего способствуют развитию внутриотраслевой торговли. Данный индекс рассчитывается по следующей формуле:

$$SI_{ij} = 1 - \left[\frac{GDP_i}{GDP_i + GDP_j} \right]^2 - \left[\frac{GDP_j}{GDP_i + GDP_j} \right]^2, \quad (3)$$

где GDP_i — ВВП страны i ; GDP_j — ВВП страны j .

Индекс может приобретать значения в диапазоне от 0...0,5. Если значение индекса ближе к 0, то это означает, что исследуемые страны являются несовместимыми и маловероятно развитие их торговых отношений. Наоборот, чем ближе значение индекса к 0,5, тем больше сходство стран и вероятности углубления взаимной торговли. При данном исследовании важным аспектом является использование соответствующих данных по ВВП и ВРП. Для этого исследования источником статистических данных служила база данных ВТО, содержащая сведения о ВРП исследуемых регионов.

В настоящем исследовании сравнивалась Словакия с точки зрения ВВП с регионами России с точки зрения ВРП. На основе анализа расчетов индекса подобия определялись сходные по параметрам регионы России, с которыми существует возможность расширения торгово-экономических отношений и делового сотрудничества. В качестве значений GDP_j использовались значения ВРП российских регионов, а GDP_i — ВВП Словакии.

В табл. 10 представлены десять российских регионов, которые наиболее подходят Словакии для сотрудничества с точки зрения ВРП в 2010 г. и 2014 г.

Таблица 10

Наиболее похожие российские регионы со Словакией на основе индекса подобности в 2010 г. и 2014 г.

№ п/п	Регион Российской Федерации	Индекс подобия	Регион Российской Федерации	Индекс подобия
	2010 г.		2014 г.	
1	Ханты-Мансийский автономный округ	0,499953	Пермский край	0,488247333
2	Московская область	0,498934	Липецкая область	0,485813128
3	Санкт-Петербург	0,496490	Чувашская Республика	0,484133721
4	Тюменская область	0,470455	Ярославская область	0,435463551
5	Красноярский край	0,451505	Ингушетия	0,424249458
6	Свердловская область	0,450305	Москва	0,423259816
7	Краснодарский край	0,447778	Пензенская область	0,396391682
8	Татарстан	0,443921	Мурманская область	0,372250461
9	Ямало-Ненецкий автономный округ	0,403295	Краснодарский край	0,356937407
10	Башкортостан	0,397963	Владимирская область	0,352983879

Источник: рассчитано автором по данным [26].

На основании расчета индекса подобия можно сделать выводы, что Словакия по своему ВВП в 2010 г. практически идентична с такими российскими регионами, как Ханты-Мансийский автономный округ, Московская область и Санкт-Петербург. В этих трех случаях подобность на основе указанного индекса приближается к 0,5 (99,9% сходства), что говорит о максимально возможном сходстве.

С точки зрения значений индекса подобия в 2014 г. можно сделать следующие выводы. Ни один из регионов РФ не похож на Словакию на 100%. Наиболее высокое сходство Словакии наблюдалось с такими регионами РФ, как Пермский край (97%), Липецкая область (97) и Чувашская Республика (97%). К другим схожим регионам на основе индекса подобия можно отнести Ярославскую область (87%), Ингушетию (84,8), Москву (84,6), Пензенскую (79), Мурманскую (74) области, Краснодарский край (71) и Владимирскую область (70,6%).

Если к значению индекса подобия добавить информацию о населении в отдельных регионах, то можно найти сходство российских регионов со Словакией не только с точки зрения ВРП (или ВВП), но и по численности населения. В 2014 г. в Словакии было 5,414 млн жителей. Самым сходным регионом с точки зрения индекса подобности и одновременно численности населения была в 2014 г. Ярославская область. Индекс подобия этого региона составляет 0,435 (87% сходства), в нем также проживает 5,45 млн граждан. Другим наиболее похожим районом стала Чувашская Республика с населением 5,19 млн жителей и 97% сходства с Словакией.

На основании этого исследования можно сделать вывод о том, что аналогичный со Словакией экономический уровень российских регионов влияет на двусторонние торгово-экономические отношения, так как большинство из названных российских регионов достаточно интенсивно сотрудничают со Словакией.

Взаимное межрегиональное сотрудничество имеет очень важное значение в структуре словацко-российских торгово-экономических отношений. Динамичное развитие такого сотрудничества основано на прочном фундаменте и принципах взаимной выгоды, а потому имеет перспективы для дальнейшего развития. Подтверждением этому может служить тот факт, что в 2014 г., как отмечалось, почти все словацкие муниципальные органы совместно с Министерством экономики СР подписали более чем 30 соглашений с российскими субъектами на региональном уровне [27].

Очень активно и плодотворно сотрудничает со Словакией Астраханская область. Например, в 2012 г. Словакия поставила в этот регион России более 400 голов крупного рогатого скота, а в 2013 г. было подписано соглашение на поставку из Словакии в Астраханскую область прочего крупного рогатого скота. Словакия также направила группу экспертов в данный регион, чтобы помочь построить ферму для развития скотоводства и обучения российских специалистов новым технологиям в области животноводства, в которых будут заинтересованы и соответствующие учебные заведения обеих стран [28].

Расширилось сотрудничество и Ханты-Мансийской автономной области с регионом Банской Быстрицы. Наиболее важные направления взаимного

сотрудничества — инновационные технологии для городского хозяйства, сельское хозяйство и деревообрабатывающая промышленность, а также гуманитарные программы и спорт.

Важную роль в сотрудничестве в области туризма сыграло участие представителей российских регионов (Астраханской и Иркутской областей, Ставропольского, Алтайского и Краснодарского края, Республики Хакасия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, а также Санкт-Петербурга) в двустороннем культурном форуме, посвященном туризму. Такой форум впервые состоялся в Братиславе в октябре 2013 г. Его проведение позволило расширить возможности сотрудничества, провести презентации культурных и туристических потенциалов регионов России и Словакии, а также ознакомиться с инфраструктурой туризма в Словакии.

Активно и эффективно развиваются отношения между такими российскими и словацкими городами, как Москва и Братислава, Екатеринбург и Высокие Татры, Балаково и Трнава, Красноярск и Жилина, Санкт-Петербург и Кошице. Взаимное межрегиональное сотрудничество проявляется, кроме экономических и гуманитарных областей, и в сфере услуг и туризма (развитие паломнического туризма, посещение православных святынь), а также в реализации совместных проектов в области медицины, фармацевтики, образования, культуры и спорта.

Словацкие организации, заинтересованные в российском рынке, в основном сосредоточены на крупных взаимовыгодных инвестиционных проектах, сотрудничестве в агропромышленном комплексе, жилищно-коммунальном хозяйстве, машиностроении и энергетике, здравоохранении. Например, совместно со словацкой компанией *Insemas*, ТОО продолжается работа по созданию аграрных производств в Астраханской области. Словацкая компания *Isokman* экспортирует в этот район, как отмечалось, крупный рогатый скот. АО *Konštrukta-Индустрия* осуществляет модернизацию заводов по производству шин в Ярославле, Омске и Нижнекамске. *Matador automotive* в Нижнем Новгороде инвестирует в производство автомобильных компонентов и т. п. [28].

Важную роль играют экспортные интересы словацких предпринимателей, которые больше не могут сосредотачиваться только на традиционных экономических центрах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург и др. Они должны искать новых партнеров по всей территории РФ. Развитие словацко-российского регионального сотрудничества требует детального анализа текущих и будущих экономических возможностей отдельных регионов, в том числе особых экономических зон в Российской Федерации. Для словацких предпринимателей очень важно наличие надежных информационных баз данных, включая сведения о развитии взаимной торговли, об иностранных инвестициях и экономическом сотрудничестве в различных областях, которые находятся, как правило, в компетенции государственных учреждений.

4. Совместное энергетическое сотрудничество Словакии и России

Энергетический сектор давно находится под пристальным вниманием не только Словакии и Европейского Союза, но и всего мира. Энергетику можно считать движущей силой словацкого хозяйства и поэтому данный сектор — один из ключевых для страны, значение которого она особенно ощутила во время газового кризиса в январе 2009 г.

Россия — крупнейший партнер Словакии в энергетике. Именно из нее Словакия импортирует большинство энергоресурсов. В некоторых случаях объемы российских поставок достигают 100 % внутреннего потребления. Словакия также играет немаловажную роль в совместных энергетических проектах, так как является важной транзитной страной для поставок российского энергетического сырья на Запад. В период современных геополитических изменений, когда одним из основных приоритетов становится энергетическая безопасность, а также вопреки всем усилиям со стороны Словакии диверсифицировать источники поставок, Россия и в дальнейшем останется крупнейшим поставщиком энергоресурсов для Словакии.

4.1. Энергетическая зависимость Словакии

Поскольку Словакия — это малая открытая экономика, не способная покрыть свои сырьевые потребности, ее **энергетическая зависимость** высока.

Как видно из рис. 4, в 2014 г. энергетическая независимость Словакии достигла уровня 60,9 %, а в 2013 г. она импортировала всего лишь 57,2 % своего потребления, что стало самым низким показателем с момента образования независимой Словакии (1993).

Нефть и природный газ составляют значительную часть энергетического баланса республики. В пределах бывшего рынка СЭВ Словакия долгосрочно обеспечивала свои поставки энергоносителей дешевле из стран бывшего Советского Союза. Благодаря этому, ей не надо было диверсифицировать свои источники нефти и природного газа. Однако такое положение представляло угрозу для энергетической безопасности СР, особенно после политических и экономических изменений в Восточной Европе и распада Советского Союза, приведших к изменению механизмов ценообразования указанных энергетических товаров [30].

В последние годы в Словакии, несмотря на уменьшение объемов потребления **природного газа**, словацкий рынок в достаточной мере газонасыщен и уступает только Нидерландам — стране с наиболее распространенной зоной газификации [31].

Российский газ в Словакию поступает еще с начала 1960-х годов. В настоящее время между российской компанией «Газпром экспорт» и SPP, а также между

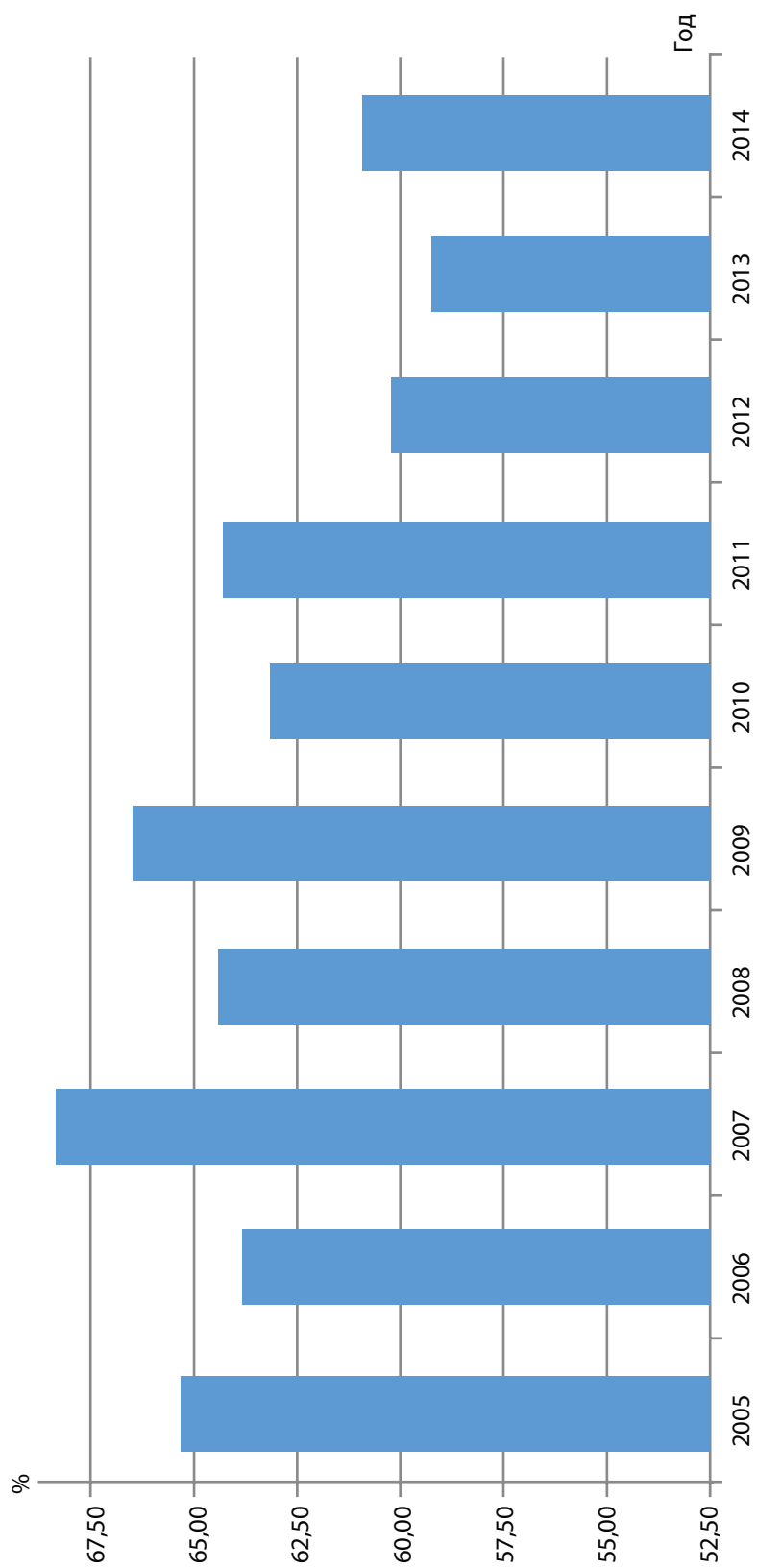


Рис. 4. Энергетическая зависимость Словакии в 2005—2014 гг., %

Источник: составлено автором по данным [29].

«Газпром экспорт» и АО *Eurostream* заключены договора на поставку природного газа в Словакию до 2029 г. Природный газ, поставляемый в 2012 г. из России, составлял 83 % общего объема природного газа в Словакии. В настоящее время Словакия играет существенную роль не только как транзитная страна для природного газа в другие страны Центральной Европы, но и как экспортер российского природного газа через реверсный поток в Украину.

Словакия, как уже отмечалось, также зависит от импорта **нефти** на 99 %. Поставки российской нефти в республику осуществляются через трубопровод «Дружба» с 1962 г. [32]. На сегодняшний день импорт нефти обеспечивается в соответствии с Соглашением между Правительством Словацкой Республики и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в области долгосрочных поставок нефти из Российской Федерации в Словацкую Республику и транзита российской нефти через территорию Словацкой Республики, подписанным в декабре 2014 г. в Москве и действующим с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2029 г. [28].

Компания «Транснефть» обеспечивает транспортировку нефти в Словакию системой магистральных трубопроводов с российской стороны и транзита через территорию Словакии в Чехию до пункта передачи Будковце (СР), где располагается магистральный насос. Со словацкой стороны контролирует транспортировку государственная компания *Transpetrol*. В 2015 г. было пропущено почти 10 млн т нефти (рис. 5).

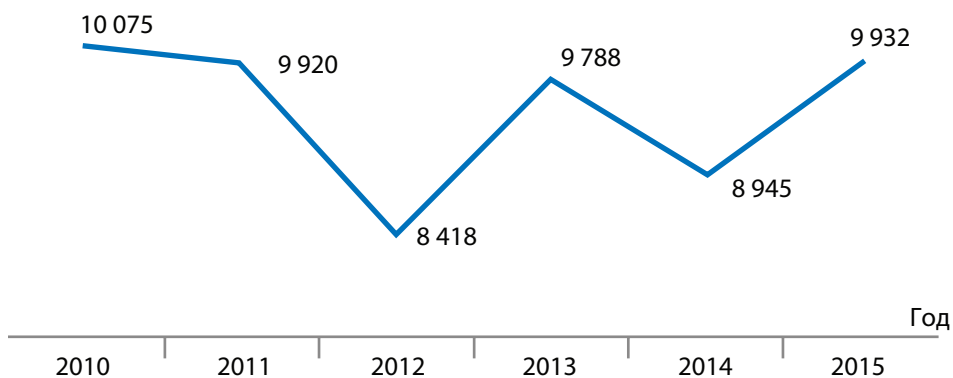


Рис. 5. Динамика объема транспортировки нефти в Словакии в 2010–2015 гг., тыс. т

Источник: составлено автором по данным [33].

Из рис. 5 видно, что объем перевозок имеет возрастающую тенденцию. Компания *Slovnaft* («Словнафт») (СР) остается основным потребителем российской нефти в Словакии, поставляемой посредством трубопровода «Дружба». В 2015 г. компания переработала 5,9 млн т нефти из поставленных 9,9 млн т. Подробный анализ транспортировки нефти в Словакии в зависимости от потребителей в 2010–2015 гг. представлен в табл. 11.

Таблица 11

Транспортировка российской нефти в Словакии в зависимости от потребителей в 2010—2015 гг., тыс. т

Потребитель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Словнафт	5 462	6 010	5 367	5 795	5 217	5 973
Чешский потребитель	4 532	3 910	2 991	3 929	3 728	3 919
Другие потребители	81	0	60	64	0	40
Итого	10 075	9 920	8 418	9 788	8 945	9 932

Источник: составлено автором по данным [33].

Несмотря на значительные усилия по диверсификации своих источников энергии, Словакия остается исключительно зависимой от поставок российской нефти. Сотрудничество основано на долгосрочном соглашении о поставках нефти.

Хотя потребление *угля*, как правило, снижается, Словакия по-прежнему вынуждена импортировать черный и бурый уголь, а также лигнит. В импорте черного угля Россия играет роль важного торгового партнера для Словакии, преимущественно в снабжении тепловых электростанций в г. Вояны и металлургической промышленности *US Steel Kosice*. В импорте бурого угля Россия также является важным партнером для Словакии, хотя его доля импорта не так высока.

Атомные электростанции в Словакии производят более 55 % всей электроэнергии. *Ядерное топливо* для обеих словацких атомных электростанций импортируется исключительно из России на основе согласованных контрактов. Все четыре ядерные установки российской постройки. Россия также принимает участие в планируемом завершении двух установок в АЭС «Моховце».

Даже если диверсификация ресурсов обеспечивается за счет ядерного сектора, Словакия все равно полностью зависит от импорта обогащенного урана из России (рис. 6). Значимость сотрудничества с Россией в этой области зависит не только от импорта, но и от сотрудничества с целью завершения установки других ядерных реакторов. На последнем заседании МПК по экономическому и научно-техническому сотрудничеству Словакии и России в мае 2015 г., обе стороны выразили интерес в продолжении регулярных и долгосрочных поставок ядерного топлива для действующих и новых ядерных энергоблоков в Словакии в течение всей их эксплуатации. Россия также готова принять участие в модернизации действующих энергоблоков словацких АЭС и завершении строительства новых атомных энергоблоков в г. Моховце. Кроме того, Россия намерена принять участие в проектах строительства новой АЭС в Словакии. На этом заседании МПК

Россия подтвердила свою готовность участвовать в работе по продлению срока эксплуатации АЭС «Богунице», повышению производительности, модернизации и техническому обслуживанию, а также в ремонте и поставке оборудования и запасных частей для существующих установок словацких АЭС [28].

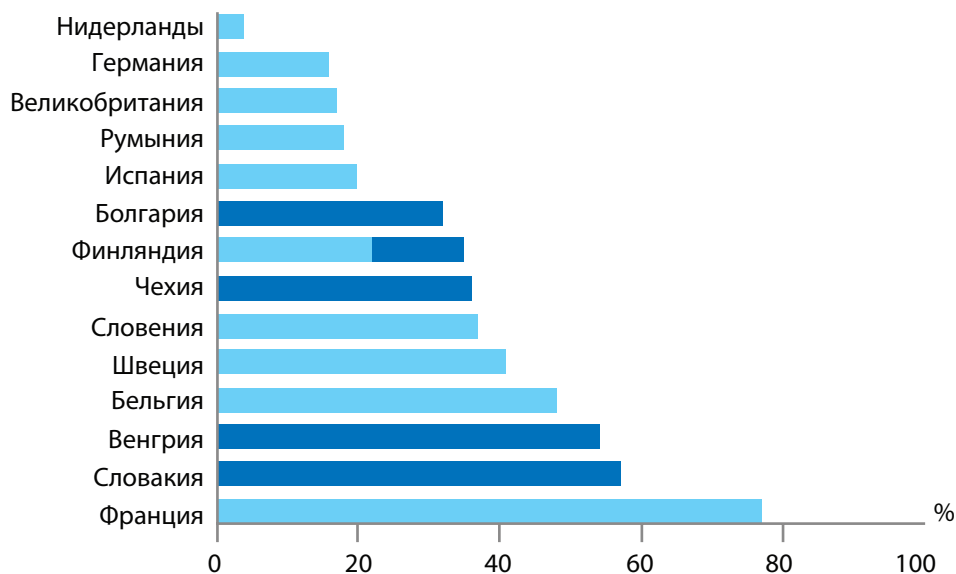


Рис. 6. Доля ядерной энергетики в общем объеме производства электроэнергии в отдельных странах ЕС в 2014 г.: ■ Россия

Источник: составлено автором по данным [34].

4.2. Позиция Словакии в качестве транзитной страны с учетом усилий по диверсификации источников энергоснабжения и обеспечения энергобезопасности

Позиция Словацкой Республики в качестве транзитной страны и импортера энергоресурсов исходит из исторических взаимоотношений словацкой территории и Советского Союза, а также из нехватки собственных средств минерального сырья. Словакия прошла путь трансформации еще до интеграции в Европейский Союз, однако энергетическая зависимость и привязанность к Востоку остались неизменными. Это было связано не только с существующей инфраструктурой (газопроводы и нефтепроводы), но и с экономической эффективностью энергоснабжения.

Потребление газа в Словакии составляет около 5–6 млрд куб. м в год и 6 млн т сырой нефти [35]. Пропускная способность трубопроводной системы в Словакии составляет 20 млн т в год. В настоящее время транспортируется около 10 млн т нефти в год. Остальные поставки (около 4 млн т) не предназначенные для внутреннего потребления, направляются на нефтеперерабатываю-

щие заводы в Чехию или некоторым другим потребителям. Пропускная способность газопроводной системы Словацкой Республики составляет 90 млрд куб. м в год. Эта сеть транспортирует около 60 млрд куб. м в год.

Несмотря на большую зависимость от поставок российских энергоресурсов, в ближайшей перспективе изменить эту ситуацию не представляется возможным. Словакия полагалась на свою позицию в качестве транзитной страны между Россией и Западной Европой. Газопровод «Братство» долгое время представлял самый значимый путь для российских ресурсов к платежеспособным клиентам в Европе, что практически гарантировало поставки газа в Словакию. Однако российско-украинский кризис в 2009 г. показал, что это не совсем так. Этот кризис имел огромное влияние на национальную промышленность. Экономический ущерб Словакии составил 1 млрд евро, а снижение темпов экономического роста на 1 % привело к отключению газоснабжения в 2009 г. в течение 11 дней.

Надежды на диверсификацию источников энергии и энергетических маршрутов *газа* связывают с несколькими альтернативами. Одна из них представляет собой реверсный поток газа в Словакию с российского полуострова Ямал посредством газопроводной системы Чешской Республики (точка ввода Ланжгод). Эта альтернатива была использована во время упомянутого выше газового кризиса. Однако в этом случае Словакия осталась бы обеспеченной газом для своих собственных потребностей, но потеряла бы свою нынешнюю позицию транзитной страны.

Очередной альтернативой должен стать северо-южный коридор, соединяющий север Польши (с возможными поставками от норвежского побережья через Балтийский трубопровод) с югом Хорватии (сжиженный природный газ (СПГ) — терминал на острове Крк). Соединяющая часть трубопровода между Словацкой Республикой и Венгрией уже была введена в эксплуатацию. Часть между Польшей и Словацкой Республикой должна быть официально достроена в 2020 г. Этот коридор обещает обеспечить возможность диверсификации и подключения к новым и уже существующим трубопроводам, а также даст возможность осуществлять поставки газа по бесконкурентным ценам. В качестве одной из альтернатив диверсификации можно назвать и газовый узел Баумгартен в Австрии, из которого газ транспортировался бы обратным потоком в Словакию.

Надежда на сохранение позиции транзитной страны может принести проект *Eastring*, который должен быть завершен к концу 2018 г. *Eastring* должен быть подключен к трубопроводу *Turkish stream* через Болгарию, Румынию и Венгрию и затем к *Eustream* в г. Вельке-Капушаны (СР). Реализация этого проекта может обеспечить поставки в Западную Европу, а также объемы для реверсного потока газа в Украину. В связи с этим Словакия потеряла бы не только свою позицию транзитной страны, но и доходы от транспортировки газа через свою территорию.

Одной из других альтернатив импорта нефти на европейском уровне является строительство газопровода *Nord Stream 2*, который должен быть близнецом уже существующего газопровода *Nord Stream* и также будет иметь схожий маршрут по дну Балтийского моря (из России в Германию) с целью обойти Украину. *Nord Stream 2* — это проект консорциума Газпрома и E.ON, BASF/Wintershall, OMV и *Royal Dutch Shell*; его строительство должно быть завершено в 2019 г. Строительство газопровода *Nord Stream 2* и перенаправление потоков может привести к ситуации, при которой почти весь объем российского газа будет поставляться в Европу через один пункт в Германии, а оттуда перенаправляться в страны Центральной, Южной и Юго-Восточной Европы и в Украину в реверсном потоке. Однако существуют мнения, что для такой транспортировки европейская газовая инфраструктура не имеет достаточной мощности. Несколько стран Юго-Восточной Европы вовсе не подключены к западным газовым сетям и после отключения украинского маршрута из *Nord Stream* транспортировка газа в эти страны будет невозможна. Опасения по поводу данного проекта, выраженные Европейской комиссией и премьер-министром Словакии, можно считать вполне оправданными. Поэтому Словакия высказывается против отклонения украинских маршрутов [36]. В этом случае можно говорить лишь о диверсификации маршрутов, а не поставщиков энергоресурсов, что противоречит приоритетам Словакии в обеспечении энергетической безопасности.

Одной из альтернатив диверсификации в **нефтяном секторе** является объединение с трубопроводом «Адрия» в Венгрии. Трубопровод может быть полноценной альтернативой для поставок нефти от Адриатики до нефтеперерабатывающих заводов в Венгрии, Словакии и частично Чехии. В то же время это создает пространство для операторов сетей трубопроводов в случае обратного хода и транспортировки сырой нефти из трубопровода «Дружба» через Словакию и Венгрию в страны Адриатического моря. Альтернативным также является объединение нефтепровода «Дружба» с нефтеперерабатывающим заводом Швехат недалеко от Вены. Это соединение позволило бы России объединиться с исходящими системами TAI и AWP, на основе чего можно снабжать из трубопровода «Дружба» и нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) Швехат и НПЗ «Словнафт» реверсным потоком нефти с терминала в итальянском порту Триеста в случае срыва поставок нефти из данного трубопровода.

Кроме того, альтернативой является нефтепровод *IKL*, тянущийся из немецкого Ингольштадта до завода г. Кралупы в Чехии. В этом случае можно ввести в действие ветку трубопровода «Дружба» в Чехии таким образом, чтобы ее можно было бы использовать и в реверсном направлении, т. е. из Чехии в Словакию. Однако для этого необходимы технические корректировки системы в Чехии и Словакии, а также заключение межправительственного соглашения о поставках нефти в Словакию. При этом следующей альтернативой могло бы быть и использование легкой каспийской нефти нефтепроводом Одесса–Броды–«Дружба».

По прошествии нескольких лет можно констатировать, что Словакия продолжает присоединяться к инфраструктурам соседних стран и постепенно устраняет наличие прошлых рисков. Вместе с тем последствия газового кризиса будут продолжать сопровождать Словакию как страну, теряющую значение при транзите энергоресурсов. В связи с этим в Словацкой ассоциации внешней политики считают, что для республики крайне важно при решении проблемы энергетической безопасности сотрудничать с соседними странами в регионе [37].

К сожалению, подавляющее большинство альтернативных сценариев не видит в Словакии главную транзитную страну для российских энергоносителей. В них Словакия — только получатель энергоресурсов.

Проект соединения Братиславы и Швехата тоже может частично укрепить позицию Словакии, но незначительно. Другие проекты, такие как, например, проект *IKL* предоставит Словакии доступ к источнику нефти в случае кризиса, но это в любом случае не укрепит позицию Словакии в качестве транзитной страны, а наоборот, ослабит ее. При таком раскладе, Словакия не только бы потеряла свою репутацию, но и лишилась бы значительной части доходов от транспортировки энергоресурсов.

4.3. Перспективы взаимного сотрудничества в энергетическом секторе

Взаимное сотрудничество Словакии и России в энергетическом секторе имеет глубокие корни. На основе предыдущих анализов, перспективы взаимного сотрудничества в энергетическом секторе двух стран могут развиваться по трем сценариям. Первый сценарий предполагает продолжение существующих словацко-российских отношений в энергетической сфере на текущем уровне, второй — уменьшение значимости взаимного сотрудничества в области энергетики и, наконец, третий сценарий — возможность углубления энергетических взаимоотношений между нашими странами. Решающим индикатором во всех трех случаях является уровень политических отношений между Россией и Украиной, поскольку Украина играет важную роль в качестве транзитной страны для поставок российских энергоресурсов в Словакию.

Согласно **первому сценарию** развитие энергетического сотрудничества Словакии и России будет продолжаться приблизительно на ныне существующем уровне. В этом случае предполагается сохранение нейтральных отношений на украинско-российском уровне и политически необязывающей ситуации. В отношении потребления природного газа этот сценарий предполагает примерно такой же объем потребления. В соответствии с этим сценарием природный газ из России должен бы транспортироваться по трубопроводу «Братство» через территорию Украины. Потребление нефти также осталось бы на том же уровне, что и в настоящее время: около 6 млн т нефти в год и транспортировалось бы нефтепроводом «Дружба». В области атомной энергетики продолжались бы плавная доставка ядра урана для атомных

электростанций в Словакии, а также сотрудничество в завершении строительства АЭС «Моховце». Реверсный поток из г. Вояны (СР) в Ужгород будет существовать, так как Украина продолжит импортировать природный газ с Запада. С точки зрения Словакии как транзитной страны предполагается, что будут минимальные изменения, т. е. Словакия останется важной транзитной страной, хотя нахождение альтернативных источников и маршрутов поставок энергоносителей будет расширяться при повторении кризисных ситуаций.

Второй сценарий энергетического сотрудничества Словакии и России предусматривает понижение интенсивности сотрудничества. В этом случае ожидается продолжение политического напряжения между Россией и Украиной и введение дополнительных санкций по отношению к Российской Федерации. Учитывая данную ситуацию предполагается, что объемы транспортируемых энергоносителей с востока на запад уменьшатся или поставки вообще прекратятся. При этом потребление энергоносителей в Словакии останется без изменений. Соответственно Словакия будет вынуждена начать использовать газ и нефть из резервуаров и немедленно ввести антикризисное управление, основной задачей которого станет оперативное обеспечение реверсного потока газа. По существу это означает, что поток энергоносителей с противоположного направления в Словакию приведет к потере роли транзитной страны. По поводу нефти можно сказать следующее: Словакия бы принимала нефть из нефтепровода «Адрия» или других источников при условии их существования. Российская Федерация могла бы помочь ускорить процесс строительства инфраструктуры, которая бы обеспечила поставки российской нефти на территорию Словакии без транзита через проблемную территорию Украины, а Словакия тем временем начала бы интенсивную работу по повышению доли использования альтернативных, возобновляемых источников энергии, таких как водные и солнечные электростанции. Атомная энергетика в данном случае не находится под угрозой, потому что эта область не была затронута ни одним газовым кризисом. Тем не менее углубление сотрудничества в данной области не ожидается.

В случае самой оптимистичной версии, т. е. **третьего сценария**, предполагается, что произойдет углубление энергетического сотрудничества между двумя странами. В данном случае не ожидается роста внутреннего потребления газа или нефти, они останутся на том же уровне, что и в настоящее время. Политический конфликт между Россией и Украиной, как предполагается, завершится, и транзит через территорию Украины будет проходить без проблем. Украина снова начала бы потреблять газ непосредственно из России, а не реверсным потоком из Европейского Союза. При объединении со Швехатом Словакия была бы способна обеспечить нефтью частично и нефтеперерабатывающий завод Швехат, в связи с чем увеличился бы объем транспортируемой нефти через территорию Словакии, так как сегодня мощность трубопровода в ней используется только на 50%. Умеренно увеличился бы и объем транспортируемого газа. Территория Словакии

используется для транспортировки 2/3 емкости. Иными словами, имеется еще 30 млрд куб. м резервных мощностей для транспортировки газа на Запад. Также предполагается, что сотрудничество в атомной энергетике заметно бы углубилось. Россия приняла бы участие в проектах строительства новых энергоблоков в Словакии и сотрудничала бы в реализации проектов по продлению срока службы электростанции «Богунце», повышению ее производительности, модернизации, техническому обслуживанию и ремонту оборудования, а также в поставке оборудования и запасных частей для существующих установок словацких АЭС. Это существенно помогло бы перейти к конкурентной низкоуглеродной энергии, являющейся стратегической целью Энергетической политики Словацкой Республики.

5. Возможности дальнейшего развития взаимных внешнеторговых отношений

Наиболее перспективные направления взаимного сотрудничества включают: энергетику, машиностроение, транспорт и сельское хозяйство. Как отмечалось, важным органом регулирования взаимоотношений является Межправительственная комиссия по экономическому и научно-техническому сотрудничеству, последнее заседание которой состоялась в мае 2015 г. В рамках данного заседания были обсуждены текущие вопросы, касающиеся экономического сотрудничества. Приоритетные направления сотрудничества Словакии и России включают такие области, как энергетика (включая атомную), нефтегазовая промышленность, инвестиционная сфера, транспорт, нанотехнологии, инновационные и военно-технические сферы, сельское хозяйство, промышленность и сотрудничество в банковском и финансовом секторе. Россия также предлагает словацким компаниям, заинтересованным во взаимовыгодном сотрудничестве, рассмотреть возможность стать резидентом индустриальных парков, находящихся на территории РФ [27].

Сотрудничество в сфере топливно-энергетического комплекса создает основу для словацко-российских экономических связей. Поставки российской нефти, газа и ядерного топлива покрывают 90% потребления Словакии. Поставки природного газа, предназначенного для Словакии, и для транзита через ее территорию в Западную Европу, осуществляются по долгосрочным контрактам. После нестабильной ситуации в 2014 г. Словакии удалось в конце года подписать ключевое соглашение с Россией о поставках нефти в Словакию и транзит нефти через ее территорию [38]. Соглашение, как отмечалось, призвано обеспечить стабильные и надежные поставки нефти в период с 1 января 2015 г. по 31 декабря 2029 г. На основе данного контракта российская сторона будет поставлять 6 млн т нефти в Словакию и такой же объем для транзита в Западную Европу [39].

В области атомной энергетики успешно реализуются долгосрочные контракты для стабильных поставок ядерного топлива для АЭС «Моховце»

и «Богунце» (СР). Российская компания «Атомстройэкспорт» также принимает участие в достройке 3 и 4-го реакторов АЭС «Моховце» [27].

В дальнейшем продолжится сотрудничество между российской компанией АО «Технопромэкспорт» и словацкими компаниями *SES Tlmače* и *Istroenergo Group*, основанное на поиске совместных взаимовыгодных проектов, направленных на строительство новых и модернизацию уже существующих энергетических объектов не только в России и Словакии, но и в других странах [28].

В промышленной области продолжает действовать дочернее предприятие *Matador Automotive RUS*, которое располагается в Нижнем Новгороде. Данная компания специализируется на производстве сварных деталей для российской автомобильной промышленности. Существенным является сотрудничество между РАО РЖД и словацкой *I. TRAN* — текстильной компанией, производящей формы для армии, полиции, пожарных и спасателей. Именно РАО РЖД — важнейший клиент для *I. TRAN*, так как планирует создание совместного предприятия.

В машиностроительной отрасли был заключен договор между российской группой RSK-6 и словацкой компанией *Celox TOO*, целью которого является анализ возможностей создания совместного предприятия в России по производству алюминиевых профилей. Эта российская группа заключила несколько договоров, которые касаются сотрудничества в сфере энергосберегающих технологий, используемых в строительной промышленности.

В интенсивное сотрудничество Словакии и России также вносит свой вклад словацкая компания *ELTEKO TOO*, которая учредила в России дочернюю компанию, работающую в сфере электротехники. Свой филиал в Москве имеет и словацкая компания *PROMA*, входящая в число десяти самых требовательных дизайнерских и архитектурных фирм Словакии и реализующая масштабные проекты по строительству и реконструкции жилых зданий в г. Реутов (Московская область) и Москве.

Важную роль в области взаимного сотрудничества играет и сельское хозяйство. Представители Астраханской области ведут переговоры по проекту, предусматривающему создание в области центров генетики крупного рогатого скота. Одновременно готовится соглашение о сотрудничестве университетов сельского хозяйства г. Нитры (СР) и Астраханской области. Словацкие предприниматели планируют открыть в Астраханской области несколько сельскохозяйственных заводов, а астраханские предприниматели — в Словакии компании для работы на рынке рыбы. По мнению словацких экспертов, в плане развития экономических связей Астраханская область имеет ряд преимуществ по сравнению с большинством стран Европы [40].

На последнем 17-м заседании МПК говорили о необходимости найти новые формы сотрудничества, которые бы уменьшили влияние отрицательных

последствий, имевших место в совместных двусторонних торгово-экономических отношениях и связанных с российско-украинским конфликтом. В сотрудничестве двух стран важную роль играет область транспортной инфраструктуры. В эпоху глобализации необходимо увеличить инвестиции в проекты, касающиеся транспортировки товаров и пассажиров [41].

Россия заинтересована в продолжении сотрудничества со Словакией и в военно-технической сфере, в частности, в обеспечении работоспособности существующих систем вооружений, а также ремонте и обустройстве сервис-центра в Тренчанской области СР. Кроме того, можно было бы не только расширить сотрудничество в традиционных областях энергетики, но и развивать новые направления, например, такие как производство электроэнергии из возобновляемых источников. Здесь Словакия имеет богатый опыт, в частности, в производстве электроэнергии из малых возобновляемых источников. Словакия разработала Концепцию развития электроэнергии из малых возобновляемых источников энергии в Словацкой Республике и может предложить России сотрудничество в подобных проектах [38].

Заключение

На основе результатов исследования развития двусторонних внешнеэкономических отношений Словакии и России под влиянием геополитических изменений, можно сделать следующие выводы.

Со вступлением Словакии в ЕС с 2014 г. многое изменилось в развитии ее внешней торговли и ее внешнеэкономических отношений. Словакия входит в число экономик с высокой степенью открытости сильной зависимостью от внешней торговли. Открытость экономики Словакии в 2015 г. достигла 184,6% и по этому показателю ей принадлежало 4-е место после Люксембурга, Мальты и Ирландии.

В словацко-российских внешнеэкономических отношениях в исследованном периоде наблюдалось замедление развития, особенно в 2014–2016 гг., так как значительно снизилось количество взаимных внешнеэкономических операций. Словацкий экспорт в Россию в 2016 г. снизился на 23% по сравнению с 2015 г., а импорт — на 31%. Такое резкое сокращение взаимного внешнеэкономического оборота было обусловлено не только введенными санкциями между Евросоюзом и Россией, но и значительным снижением цен на энергоносители на мировых рынках. Ослабление российской национальной валюты сказалось на платежеспособности российских предприятий и покупательской способности иностранных товаров в России. Уменьшение словацкого экспорта в Россию также было вызвано введением санкций против ЕС с российской стороны. В то же время негативные события уменьшили отрицательное сальдо торгового баланса Словакии с Россией в 2015–2016 гг.

В марте 2017 г. исполнилось три года с момента начала применения экономических санкций между ЕС и Россией в результате российско-украинского конфликта. За это время произошло значительное ослабление сотрудничества Словакии и России не только в экономической, но и в политической сферах, а взаимный товарооборот сократился не только в секторах, непосредственно затронутых санкциями, но и в результате экономического мультипликатора в группах товаров, связанных с ними. Следует отметить и кризис доверия во взаимных отношениях европейских (также и словацких) и российских деловых партнеров, которые приостанавливают свои инвестиционные проекты. Российско-украинский конфликт со своими внешнеторговыми последствиями представляет собой очень сложную тему для исследования. ЕС и в дальнейшем будет продолжать свою политику признания незаконной аннексии Крыма и Севастополя, и вообще не согласен с позицией России в отношении Украины. Применяемые санкции со стороны как ЕС, так и России, остаются в силе. Но следует отметить, что ЕС открыта для всех контактов, направленных на конструктивное решение данной ситуации, несмотря на неуспешные попытки до настоящего времени.

Таким образом, Словакия является прямым, но не добровольным участником российско-украинского конфликта, особенно последствий санкций, введенных между ЕС и РФ и влияющих на внешнеторговую деятельность Словакии и России. Однако несмотря на сложившуюся ныне ситуацию, Россия остается очень важным торговым партнером Словакии с точки зрения ее географического положения, объема рынка и роста экономики. В ближайшее время, учитывая структуру экономики республики и подписанные договоры о долгосрочных поставках природного газа и нефти из России, снижение импорта из России маловероятно. Как было сказано, почти 92 % словацкого импорта из России составляли энергоресурсы. Следовательно, для уменьшения дисбаланса во внешней торговле Словакии необходимо сосредоточиться на увеличении экспортной деятельности в России.

Тем не менее словацкое Правительство должно систематически поддерживать возможные дружеские отношения с Россией с целью обеспечения эффективной институциональной базы для словацких предпринимателей на российском рынке. Это касается, в частности, Министерства экономики СР, Словацкой торгово-промышленной палаты, Словацкого агентства по инвестициям и развитию торговли, Эксимбанка СР, торгово-экономического отдела Посольства Словацкой Республики в Российской Федерации, различных агентств, ассоциаций и компаний, работающих на российском рынке, а также совместных межправительственных и смешанных комиссий по экономическому сотрудничеству и т. п.

Кроме того, необходимо увеличить потенциал словацких экспортеров среди малых и средних предприятий, которые не в состоянии конкурировать с крупными или транснациональными компаниями на российском рынке, но которые зато являются более гибкими и способными нивелировать

недостатки рынка, а также использовать государственную помощь и государственную поддержку для создания ассоциаций или союзов предпринимателей, имеющих интерес в поставках своей продукции в Россию. Эти организационные структуры смогли бы помочь проникать на российский рынок, используя совместные маркетинговые и рекламные стратегии, а также общие логистические и транспортные каналы, предоставляющие более эффективный доступ к рынку РФ, и одновременно повышать конкурентоспособность словацкого производства на таком большом, интересном и сложном потребительском рынке, как Россия.

Важную роль в развитии торгово-экономических отношений Словакии и России играет также межрегиональное сотрудничество. Динамичное развитие таких связей основывается на принципах взаимной выгоды. На основе значений индекса подобия, наиболее активными регионами России во взаимном словацко-российском деловом сотрудничестве в рассматриваемом периоде были: Москва, Санкт-Петербург, Астраханская область, Красноярский край, Волгоградская и Белгородская области и др.

В энергетическом сотрудничестве Словакия является импортером энергоресурсов из России и важной транзитной территорией для транспортировки нефти и газа не только в Западную Европу, но и в Украину. На основе долгосрочной энергетической стратегии Словакии и итогов 17-го заседания Межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству между двумя странами обе стороны выразили заинтересованность в продолжении долгосрочного сотрудничества в области надежных поставок газа в Словакию и транзита газа через ее территорию, а также готовность к сотрудничеству в сфере транзита российской нефти в европейские страны посредством нефтепровода «Дружба». Можно предположить, что в долгосрочной перспективе развитие взаимной внешнеэкономической деятельности Словакии и России даст положительный результат. Об этом свидетельствует и тот факт, что и Словакия, и Россия намерены продолжать долгосрочные бесперебойные поставки ядерного топлива для действующих и новых энергоблоков АЭС в Словакии в течение всего периода их эксплуатации. Словакия имеет с Россией подписанный контракт, обеспечивающий поставки энергоресурсов до 2029 г.

Положительная тенденция в энергетических взаимоотношениях Словакии и России проявилась и в объемах транспортировки нефти на территорию Словакии, которая в 2015 г. достигла уровня в 10 млн т. Данный результат — самый лучший за последние восемь лет. В настоящее время Словакия является крупнейшим экспортером природного газа в Украину [42], что увеличивает ее значение как транзитной страны.

Словакия для России является не только важным партнером в области поставок своих энергоносителей, но и как страна с большим потенциалом размещения своей продукции на российском рынке, особенно продукции ма-

шиностроения (в том числе и специального), автомобильной, химической, электротехнической и электронной промышленностей, объектов пищевой промышленности, а также как инвестор для строительства электростанций и энергетических объектов [43]. В ближайшие годы в России будет расти спрос на технологии, связанные с охраной окружающей среды и управлением гидроресурсами. Это касается и «зеленых» технологий, используемых во всех областях экономики. Такое сотрудничество создает пространство и условия для словацких компаний, работающих в области охраны гидроресурсов и управления ими.

Источники

- [1] *Baláz P., Hamara A., Sopková G.* Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2015. S. 240.
- [2] *Baumgartner B., Zubaľová L.* Reciprocal sanctions of Russia and EU and their impact on the mutual trade focusing on Slovakia In *Význam tretích krajín pre strategické rozvojové zámery EÚ v pokrízovom období (s implikáciami pre slovenskú ekonomiku)* [elektronický zdroj]: vybrané vedecké state riešiteľov projektu VEGA 1/0391/13/[Vydavateľstvo EKONÓM], 2015. S. 48–58. CD-ROM.
- [3] *Kittová Z., Steihauser D.* Science, technology and export: Slovak case. Central and Eastern Europe in the changing business environment: proceedings of 16th international joint conference. 27 May, 2016, Prague, Czech Republic and Bratislava, Slovakia. Prague: Oeconomica Publishing House, University of Economics, Prague, 2016. S. 2016–2226.
- [4] *Kubičková V., Benešová D., Krkošová M., Michalková A.* Dynamické podniky služieb — gazely. Recenzenti: Ivan Nový, Elena Šúbertová. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2016. VEGA 1/0205/14.
- [5] World Bank, 2017, URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2015&name_desc=true&start=1999>.
- [6] *Pavelka L., Jamborová E. M., Ružeková V.* *Manuál slovenského exportéra: základy bezpečného obchodovania so zahraničím*. 1. vyd. Prievidza: GNOWEE, 2015. URL: <ftp://193.87.31.84/0214944/Manual_slovenskeho_exportera.pdf>.
- [7] MH SR. 2017. Výsledky zahraničného obchodu za rok 2016. URL: <<http://www.economy.gov.sk/12354-menu/147744> s>.
- [8] *Krugman P.* Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge: MIT Press, 1986.

- [9] *Heckscher E., Ohlin B.* Heckschers-Ohlin Trade Theory. Cambridge: MIT Press, 1991.
- [10] *Baláž P. a kol.* *Medzinárodné podnikanie — na vlne globalizujúcej sa svetovej ekonomiky.* Bratislava: Vydavateľstvo Sprint dva, 2010.
- [11] *Obadi S. M.* Integračné zoskupenie juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a s Európskou úniou, 2004. URL: <<http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/Obadi001.pdf>>.
- [12] *Balassa B.* Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. Manchester: Manchester School of Economics and Social Studies, 1965. S. 90–124.
- [13] *Vokorokosová R.* Komparatívne a konkurenčné výhody v období globalizácie. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2004.
- [14] *Štěrbová L. a kol.* Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století. Praha: GRADA Publishing, 2013. S. 129.
- [15] *Hinloopen J., Marrewijk Ch.* On the Empirical Distribution of the Balassa Index, 2000. URL: <<http://www2.econ.uu.nl/users/marrewijk/eta/pdf%20files/balassa%20wwa.pdf>>.
- [16] MH SR. 2015. Výsledky zahraničného obchodu za rok 2015. URL: <<http://www.economy.gov.sk/zahranicny-obchod-2015/145297>> s>.
- [17] MH SR. 2015. *Zahraničný obchod a podpora exportu: Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014–2020.* Bratislava. URL: <<http://www.economy.gov.sk/11154-menu/144342>> s>.
- [18] IURA EDITION. 2006. *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Ruskej federácie o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci.* URL: <<http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?PredpisID=19126&FileNa=me=06-z005&Rocnik=2006>>.
- [19] ŠÚ SR. 2016. *Dovoz podľa krajín — 2015.* URL: <https://slovak.statistics.sk/wps/wcm/connect/68b669eb-a8d7-4065-bd6b-62e57e7c9789/2015_IMPORT_by_Countries_slov_eng_DEF.zip?MOD=AJPERES>.
- [20] ŠÚ SR. 2016. *Vývoz podľa krajín — 2015.* URL: <https://slovak.statistics.sk/wps/wcm/connect/08eb32ab-b33a-4afc-b39d-369c0adb1dd1/2015_EXPORT_by_Countries_slov_eng_DEF.zip?MOD=AJPERES>.
- [21] WORLD BANK. 2010. *Trade Indicators.* 2013. URL: <http://wits.worldbank.org/wits/wits/help/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm>.

- [34] Euractiv.sk — Európska únia v slovenskom kontexte dostupných na internete. URL: <<http://euractiv.sk/energetika/eu-zafinancuje-diverzifikaciu-paliva-pre-slovenske-reaktory-023995/>>.
- [35] MH SR. 2014. *Návrh energetickej politiky Slovenskej republiky — nové znenie*. URL: <<http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=23993>>.
- [36] INŠTITÚT PRE ENERGETICKÚ BEZPEČNOSŤ. 2015. *Nord Stream 2 ohrozí Slovensko aj Ukrajinu, tvrdí analytik*. URL: <<http://www.energetickyinstitut.sk/sk/o-nas/lenovia/42-clanky/275-nord-stream-2-ohrozi-slovensko-aj-ukrajinu-tvrdi-analytik>>.
- [37] Gonda V. Energetické záujmy Európskej únie a Ruska // *Ekonomický časopis*. Bratislava, 2013. No. 3. S. 297–322.
- [38] Baláž P. a kol. *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava, 2016.
- [39] HNONLINE.sk. 2014. *Slovensko podpísalo s Ruskom kľúčovú zmluvu o dodávkach ropy*. URL: <<http://finweb.hnonline.sk/spravy-zo-sveta-financii/562433-slovensko-podpisalo-s-ruskom-klucovu-zmluvu-o-dodavkach-ropy>>.
- [40] HLAS RUSKA. 2013. *Astrachánska oblasť a Slovensko budú spolupracovať v poľnohospodárstve*. URL: <http://slovak.ruvr.ru/2013_06_27/Astrachanska-oblast-a-Slovensko-budu-spolupracovat-v-polnohospodarstve/>.
- [41] Drieniková K. Hospodárska spolupráca EÚ s regiónom Strednej Ázie. *In Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 2016.
- [42] ENERGY ONLINE, A. S. 2016. Slovensko sa stalo najväčším vývozcom plynu na Ukrajinu. URL: <<http://energia.dennikn.sk/dolezite/zemny-plyn-a-ropa/slovensko-sa-stalo-najvacsim-vyvozcom-plynu-na-ukrajinu/18844/>>.
- [43] Pásztorová J. Význam bioenergie ako súčasť portfólia obnoviteľných zdrojov energie na príklade Nemecka // *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016.

Kašťáková E.¹

Development of Foreign Trade Relations between Slovakia and Russia under the Influence of Geopolitical Changes²

This paper is aimed at the issues of examination of Slovakia's foreign trade relations with Russia, influenced by geopolitical changes that actively shape global integration processes in the world economy. Even in the current period, Russia is one of Slovakia's major trading partners. The paper analyzes the development of foreign trade and its export support in Slovakia. A significant part of the research focuses on foreign trade relations between Slovakia and Russia on the basis of Trade Intensity Index as well as on the regional relationships based on the Index of Similarity. It also examines mutual energy relations and possibilities for further development of foreign trade relations.

Key words: *Foreign trade relations, Foreign trade, Intensity trade, Russia, Slovakia*

Статья поступила в редакцию 20 мая 2017 г.

1 Kašťáková Elena — Ph. D., Associate Professor at the Department of International Trade at the University of Economics in Bratislava. She dedicates herself to international business operations focusing on the EU's foreign trade relations with third countries (mainly Russia, Ukraine and CIS countries) with implementation on the Slovak economy. E-mail: <elena.kastakova@euba.sk>.

2 Perspective developed in this article is a research objective of the Research grant of the Ministry of education, science, research and sport of the Slovak Republic (VEGA) No. 1/0546/17 «the Impact of geopolitical changes in the promotion of strategic trade interests of the EU (with the corresponding consequences for the economy of Slovakia)».

Табаровская М.А.¹

Коалиционная активность стран в рамках Всемирной торговой организации

Представлена хронология формирования коалиций в рамках ВТО, описаны причины создания некоторых коалиций, отмечено разнообразие количественного состава их участников. Проанализирована коалиционная активность государств — членов ВТО. Осуществлена проверка наличия статистической связи между участием стран в коалициях и рядом макроэкономических параметров. Рассмотрены коалиции аграрной тематики с наступательной ориентацией, в которых участвуют главным образом государства с положительным сальдо в торговле сельскохозяйственными товарами.

Ключевые слова: коалиции ВТО, коалиционная активность, страны-аграрии, Министерская конференция, несельскохозяйственные вопросы, группы развивающихся стран.

История создания коалиций и неформальных группировок в рамках глобальной торговой системы берет начало еще со времен деятельности ГАТТ. Характерными чертами коалиций того времени были их разрозненность, формирование преимущественно на идеологической или политической почве; широкие рамки интересов, не всегда поддававшихся гармонизации; существование общепризнанного лидера и склонность развивающихся стран к отказу от групповых интересов в пользу собственных в обмен на привлекательные уступки со стороны развитых стран.

Трансформация ГАТТ из «клуба богатых» в организацию развивающихся и развитых стран пришлось на 1964–1979 гг., период Кеннеди-раунда и Токийского раунда. Именно в то время отдельные развивающиеся государства начали отстаивать свои интересы. Тогда же началось формирование первых коалиций, позже некоторые группы неоднократно изменяли список участников, пополняя его новыми странами, другие интегрировались с группами со схожими идеями в целях усиления влияния и лоббирования интересов.

¹ Табаровская Мария Александровна — соискатель кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ). E-mail: <tab-maria@hotmail.com>.

По интенсивности формирования коалиций в развитии коалиционного движения в рамках ВТО можно выделить четыре ключевых этапа:

- I — в ходе развития ГАТТ (середина XX в.);
- II — в ходе подготовки Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1970–1985 гг.);
- III — во время Уругвайского раунда (1986–1995 гг.);
- IV — после создания ВТО с 1995 г. по настоящее время.

Крупная группа развивающихся стран образовалась на Первой конференции ЮНКТАД в Женеве в 1964 г. Первоначально она включала 77 государств. Члены данной коалиции также действовали и в рамках ГАТТ. В настоящее время в эту группу входит большинство развивающихся государств (133 страны). Она состоит из трех региональных подгрупп: азиатской, африканской и латиноамериканской. Группа координирует позицию развивающихся стран на международных конференциях по экономическим вопросам, разрабатывает программные документы и заявления по актуальным проблемам международных экономических отношений [1].

В 1970-е годы большинство развивающихся стран не принимали активного участия и не ставили свои вопросы в повестку переговоров, а автоматически принимали решения развитых стран. В рамках самого «клуба» была создана «Неформальная группа развивающихся стран» (*Informal group of developing countries*, IGDC), которая состояла из большой пятерки (Аргентина, Бразилия, Египет, Индия, Югославия) и еще девяти стран. Деятельность коалиции можно считать достаточно успешной: в частности, были внесены поправки к ст. XVIII ГАТТ-47, разрешающие вводить квоты при проблемах с платежным балансом, а также была принята Общая система преференций [1]. В то же время интересы членов коалиции часто не совпадали, и страны, пытаясь найти компромисс, уходили в двусторонние переговоры, что еще больше усиливало разночтения между ними [2]. Среди объединений, которые недолгое время функционировали в рамках ГАТТ, можно выделить Группу Морж (*Morges Group*), образованную в 1982 г. и распавшуюся в 1985 г. Группа была названа в честь одноименного города в Швейцарии, где проходила первая встреча стран-участниц. В рамках группы решались вопросы сельского хозяйства. В ее состав входили Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Финляндия, Индия, Япония, Новая Зеландия и США, страны Европейского экономического сообщества.

Одна из крупнейших групп ВТО — коалиция стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона АКТ (*African, Caribbean and Pacific countries*, АСР). Ее координатором является Маврикий. Данная коалиция представляет собой группу государств бывших колоний стран Европейского Союза, которые сохранили особые отношения с ними благодаря Ломейским конвенциям (*Lome Conventions*) о торговом и экономическом сотрудничестве, первая из которых была подписана в 1975 г. в столице Того

городе Ломе¹. С 2008 г. торговые соглашения между ЕС и АКТ полностью регламентируются соглашениями Евросоюза об экономическом партнерстве. На сегодняшний день в состав АКТ в ВТО входит 62 страны.

В 1986 г. на этапе Уругвайского раунда сформировалась Кернская группа (*Cairns group*) — первая коалиция, куда вошли как развитые, так и развивающиеся страны Северной и Южной Америки, Азии и Африки. Коалиция берет свое название от австралийского города Кернс, где в 1986 г. состоялось ее первое заседание. Австралийское правительство способствовало образованию группы, хотя некоторые из стран Юго-Восточной Азии уже вели совместную работу по вопросам торговли сельскохозяйственной продукцией в рамках АСЕАН. В свое время Австралия отказалась от практики субсидирования сельскохозяйственного производства и до настоящего времени требует от других стран данной коалиции аналогичных решений для создания во всем мире равных прав и возможностей для производителей аграрной продукции.

Кернская группа — это коалиция стран, в экспорте которых значительное место занимают сельскохозяйственные продукты. На их долю приходится более 25 % мирового экспорта сельскохозяйственной продукции [3]. В состав группы входят 19 государств: Аргентина, Австралия, Бразилия, Вьетнам, Канада, Чили, Колумбия, Коста Рика, Индонезия, Малайзия, Новая Зеландия, Пакистан, Парагвай, Филиппины, ЮАР, Таиланд и Уругвай. Координатором коалиции выступает Австралия. В процессе многосторонних торговых переговоров Уругвайского раунда и Доха-раунда члены данной группы выступали, как правило, с совместными предложениями по вопросам регулирования мировой торговли сельскохозяйственной продукцией.

Процесс формирования коалиций ускорился сразу после образования ВТО (рис. 1). В этот период стала заметна активная позиция развивающихся стран в торговых переговорах. В 1996 г. на Министерской конференции в Сингапуре по инициативе Индии сформировалась Группа единомышленников (*Like-Minded Group, LMG*), которая собрала вместе страны, выступающие против внесения вопроса о трудовых стандартах в повестку переговоров. В группы вошли Куба, Египет, Индонезия, Малайзия, Пакистан, Танзания и Уганда, а также присоединившиеся к инициативе

1 В соответствии с этой конвенцией страны АКТ получали возможность беспошлинного экспорта промышленной и тропической сельскохозяйственной продукции. Конвенция также предусматривала финансовую и техническую помощь этим странам в форме субсидий и льготных кредитов Европейского фонда развития и Европейского инвестиционного банка. Всего было подписано четыре Ломейские конвенции, включавшие вопросы миграции рабочей силы, защиты инвестиций, энергетической политики.

позже Доминиканская Республика, Гондурас, Ямайка, Кения, Маврикий, Шри-Ланка и Зимбабве. Когда переговоры продвинулись и подошли к вопросу о начале нового раунда, Группа единомышленников подчеркнула необходимость учитывать интересы развивающихся стран и высказалась за изменение процедуры переговорного процесса в Зеленой комнате¹, где доминировали крупные игроки, в основном представители развитых стран [4]. В 2001 г., на этапе формирования Доха-раунда, группа LMG прекращает свое существование. Возможно, это было связано с тем, что в рамках нового раунда развивающиеся страны активно начинали формировать различные коалиции.

Семь коалиций было сформировано в Канкуне, эти группы и сегодня активно работают (см. рис. 1). Пять из семи сформированных коалиций ведут переговоры по сельскохозяйственным вопросам (G10, G20, G33, G90, «Хлопок-4»). В 2003 г. также были сформированы коалиция по несельскохозяйственным вопросам — «Параграф 6» (*Paragraph 6 countries*), и группа стран, выступающих за более дисциплинированное использование антидемпинговых мер, — «Друзья переговоров по антидемпингу» (*Friends of A-D Negotiations, FANs*) («Друзья А-Д»).

На современном этапе развития ВТО коалиции в организации отличаются высокой степенью институционализации, что иллюстрируют данные рис. 2, поскольку многие из них добились существенных успехов, действуя согласованно [5]. К таковым относятся G 20, G 33, G 10, Группа наименее развитых стран (НРС) (*Least-developed countries, LDCs*), Группа малых стран с уязвимой экономикой (*Small, vulnerable economies, SVEs*), а также Кернская группа [6].

1 «Зеленая комната» — неофициальное название переговоров, участники которых должны были быть «приглашенными». Как правило, большее число приглашенных были представителями развитых стран. Одной из причин этого являлось то, что приглашенные должны быть в ранге посла, чего многие страны не могли себе позволить. Решения, принятые в результате таких консультаций, затем формально представлялись другим членам ВТО и часто оказывались принятыми. Следовательно, решения выработывались узкой группой заинтересованных стран. Таким образом, переговоры в «Зеленой комнате» использовались как механизм достижения узкой группой заинтересованных стран предварительных решений, выносимых затем на рассмотрение всех стран — членов организации. Название «Зеленая комната» связано с тем, что изначально такие переговоры проводились в декорированном в зеленых тонах конференц-зале ВТО. В последнее же время определенные развивающиеся страны приглашаются к участию в консультациях в узком кругу в своем официальном качестве — координаторов коалиций. Данная практика началась с прямого включения коалиций в процессы принятия решений ВТО в ходе подготовки Министерской конференции в Дохе.

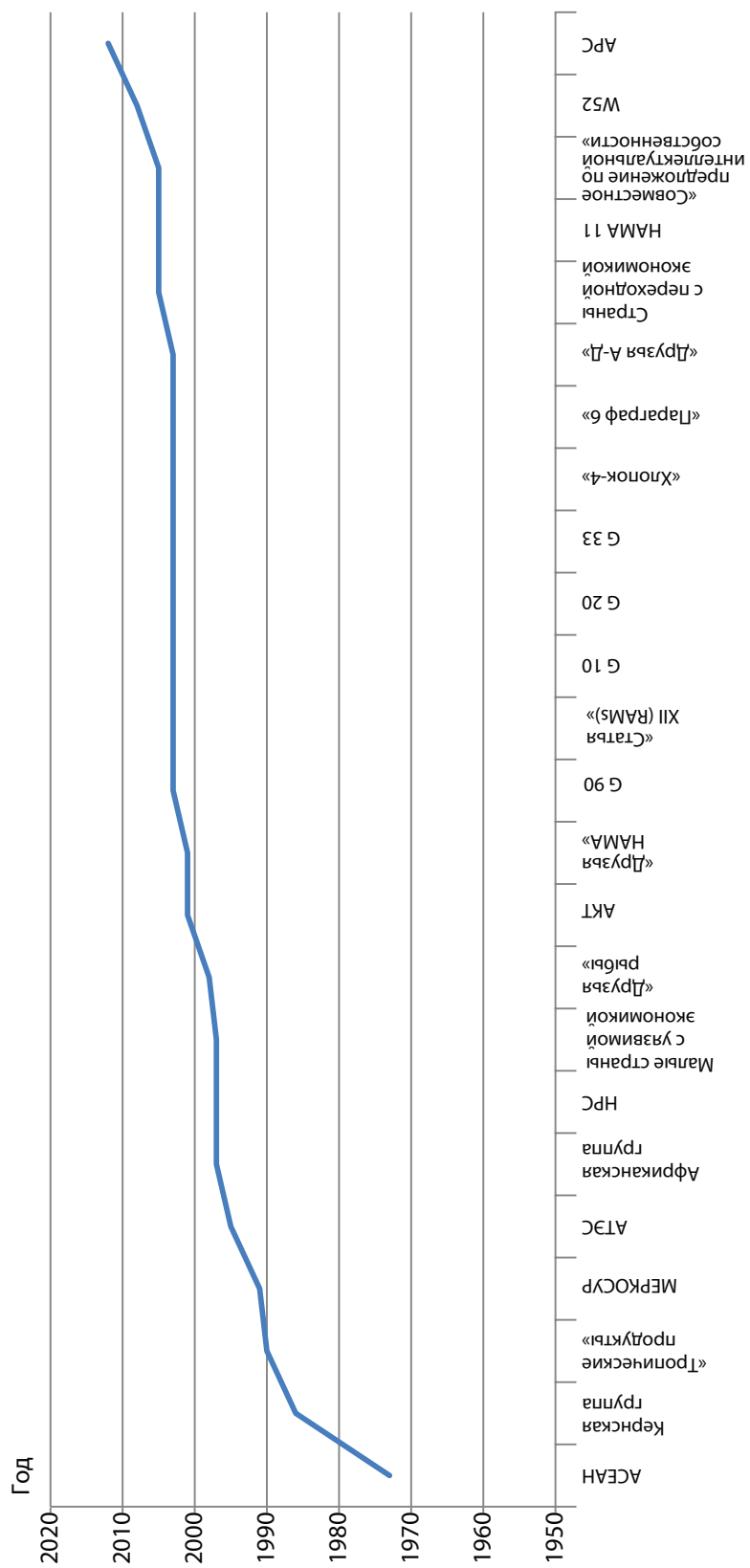


Рис. 1. Годы создания коалиций в ВТО*

* Без учета распавшихся коалиций.

Источник: составлено автором по материалам ВТО.

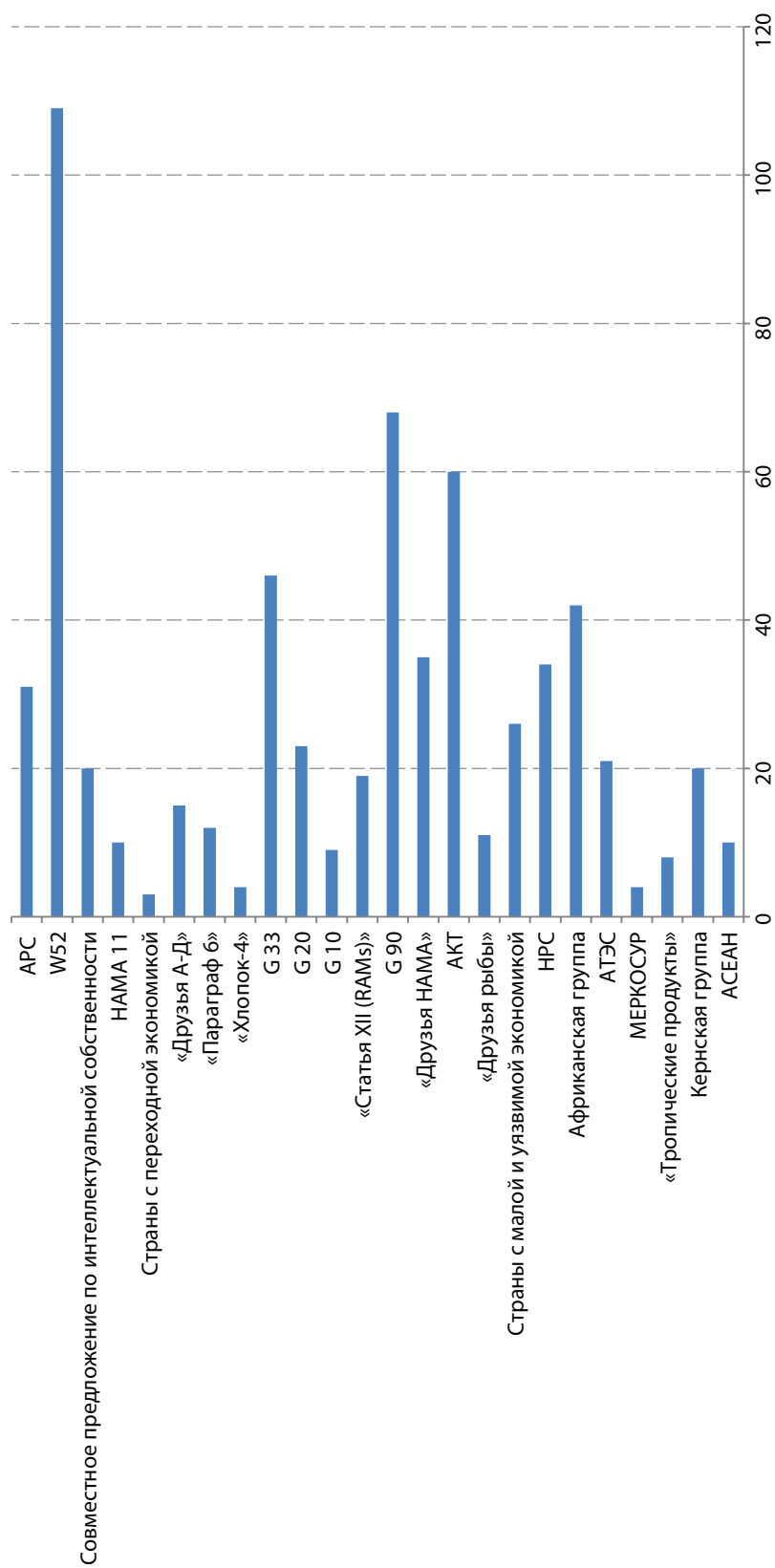


Рис. 2. Количество стран-участниц в коалиции

Источник: составлено автором по материалам ВТО.

Рассматривая все 24 коалиции ВТО, можно отметить различия в коалиционной активности стран — участниц ВТО в целом и в рамках отдельных направлений переговорной повестки (например, переговоры по аграрным вопросам).

Наиболее очевидным и доступным показателем для измерения коалиционной активности членов ВТО является число коалиций, в которых они участвуют (рис. 3)¹.

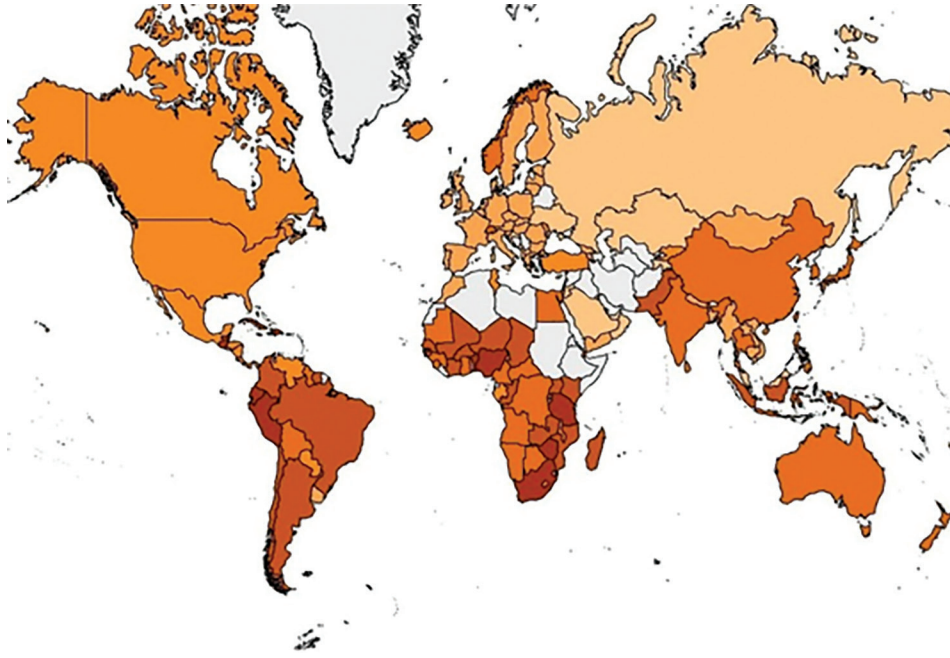


Рис. 3. Интенсивность участия стран в нерегиональных коалициях ВТО:
■ — участие страны в одной нерегиональной коалиции;
■ — от трех до пяти коалиций; ■ — наиболее активные страны, участвующие в шести нерегиональных коалициях

Источник: построено автором по материалам ВТО с помощью сайта <www.openheatmap.com>.

В табл. 1 и 2 показаны страны, участвующие в наибольшем и наименьшем количестве коалиций. Здесь важно отметить, что 5 из 24 «официальных» коалиций являются региональными коалициями с автоматическим членством; Европейский Союз же недавно был выведен из числа «официальных» коали-

¹ Формальным показателем активности государств в рамках ВТО может являться также число упоминаний стран в различных документах организации. Однако в этом случае речь пойдет не только об активности в коалициях, а о всех аспектах участия государств в деятельности ВТО.

ций ВТО. В связи с этим, наряду с общим числом коалиций, в которых страна участвует, имеет смысл отдельно учитывать число коалиций, в которые государство вступило, за вычетом региональных (т.е. куда страна вступила на основе не региональной принадлежности, а национальных интересов — в понимании соответствующих правительств). Ниже приводятся значения обоих параметров, однако изложение ведется применительно к членству в нерегиональных коалициях.

Таблица 1

Страны, наиболее активно участвующие в коалициях ВТО

Страна	Число коалиций, в которых участвует страна	
	Без учета пяти региональных коалиций	Всего
Эквадор	8	8
Куба	7	7
Маврикий	7	8
ЮАР	7	8
Бенин	6	7
Доминиканская Республика	6	6
Гватемала	6	6
Нигерия	6	7
Перу	6	7
Танзания	6	7
Зимбабве	6	7

Источник: рассчитано автором по материалам ВТО.

Таблица 2

Страны, наименее активно участвующие в коалициях ВТО

Страна/экономика	Число коалиций, в которых участвует страна	
	Без учета пяти региональных коалиций	Всего
Вьетнам	2	5
Камбоджа	2	4
Лаос	2	4
Мьянма	2	4
Бангладеш	2	3
Монголия	2	3
Марокко	2	3
Непал	2	3
Уругвай	2	3
Албания	2	2
Армения	2	2

Таблица 2 (окончание)

Страна/экономика	Число коалиций, в которых участвует страна	
	Без учета пяти региональных коалиций	Всего
ЕС	2	2
Македония	2	2
Грузия	2	2
Йемен	2	2
Малайзия	1	4
Сингапур	1	4
Гонконг*	1	3
Бруней	0	3
Иордания	1	2
Макао	1	2
Мальдивы	1	2
Оман	1	2
Российская Федерация	1	2
Саудовская Аравия	1	2
Хорватия	1	1
Казахстан	1	1
Таджикистан	1	1
Украина	1	1
Бахрейн	0	1
Кувейт	0	1
Катар	0	1
ОАЭ	0	1
Черногория	0	0

Источник: рассчитано автором по материалам ВТО.

Экономики с наибольшей коалиционной активностью

Список наиболее коалиционно активных стран весьма неоднороден. Его возглавляет Эквадор, участвующий в работе восьми коалиций. Куба, ЮАР и Маврикий являются участниками семи переговорных групп. В шести нерегиональных коалициях участвуют африканские страны — Нигерия, Танзания, Зимбабве и Бенин — и латиноамериканские — Перу, Гватемала и Доминиканская Республика. Среди стран, активно вступающих в коалиции, крупные (Нигерия) и малые, островные и не имеющие выхода к морю (Зимбабве), беднейшие и со средним уровнем дохода (ЮАР), придерживающиеся левых моделей развития и с консервативными режимами, испано-, англо- и франкоязычные (см. табл. 1).

Экономики с наименьшей коалиционной активностью

Среди мало использующих коалиции ВТО (см. табл. 2) и слабо интересующихся возможностями коалиционной дипломатии в ВТО прежде всего следует выделить арабские монархии Аравийского полуострова: Саудовская Аравия, ОАЭ, Бахрейн, Катар и Кувейт участвуют только в одной коалиции — региональной группе развивающихся стран Азии; Оман является членом еще и Группы «Статья XII»¹. Схожий с ними по типу экономики Бруней состоит в трех коалициях, но только в региональных: Азиатские развивающиеся страны (АРС) (*Asian developing countries, ADC*), АСЕАН и АТЭС. Низкий интерес названных капиталоизбыточных нефтеэкспортеров, очевидно, объясняется их экономической самодостаточностью.

Низкую активность по участию в нерегиональных коалициях проявляют открытые высокодоходные китайские городские экономики Восточной и Юго-Восточной Азии: Сингапур, Гонконг и Макао. Вероятно, это связано с их высокой конкурентоспособностью и отсутствием необходимости защиты своих интересов с помощью других стран. Гонконг и Сингапур состоят в «Друзьях антидемпинговых переговоров» (и входят в две региональные коалиции), а Макао участвует в Группе «Параграф 6». Вместе с тем участие в региональных объединениях (Макао — в группе «Азиатские развивающиеся экономики», Гонконг — в АТЭС, Сингапур — в АТЭС и АСЕАН), вероятно, оказывается достаточным для участия в переговорных форматах ВТО.

Последнее утверждение (уже для большинства государств — членов ВТО) в определенной степени подтверждается отрицательной, хотя и не слишком сильной ($-0,24$) корреляцией показателей участия членов ВТО в региональных и нерегиональных коалициях².

Не слишком высока коалиционная активность стран бывших СССР и Югославии. Некоторые из них пока просто не успели сориентироваться во множестве переговорных групп и определиться с приоритетами и возможностями. Кроме того, руководство ряда таких стран, по-видимому, концентрирует свое внимание на отношениях с основными партнерами, ЕС и Россией, и не слишком озабочено налаживанием сложных взаимодействий в глобальных организациях, полагая, что ключевые вопросы решаются ключевыми игроками. Так, Черногория пока вообще игнорирует коалиционную дипломатию ВТО. Украина, Россия, Казахстан и Таджикистан

1 Она также называется «Группа стран недавно присоединившихся участников» (*Recent acceded members, RAMs*).

2 Учитывались только страны, входящие хотя бы в одну из пяти региональных коалиций: 88 из 164 стран — членов ВТО на июль 2017 г.

участвуют в одной нерегиональной коалиции: в Группе «Статья XII» (недавно присоединившихся членов ВТО). Грузия и Македония, кроме этого, участвуют в группе W52¹ (по всей вероятности, они копируют шаги ЕС, демонстрируя лояльность Европейскому Союзу); Армения же является членом коалиции НРС, что логично для страны — получателя иностранной финансовой помощи. Из постсоциалистических стран лишь Молдова стала участницей трех нерегиональных коалиций.

Отчасти схожая ситуация у низкодоходных стран Юго-Восточной Азии, участвующих только в двух нерегиональных коалициях. Вьетнам, Лаос, Камбоджа не так давно присоединились к ВТО, а кроме того, автоматически входят сразу в три региональные коалиции. С учетом этих факторов трудно было бы ожидать от названных государств скорого вступления в большое число коалиций.

Следует отметить и ЕС, участвующий лишь в двух коалициях: «Друзья амбиций НАМА» (*Friends of Ambitions NAMA*) и W52. Понятно, что без согласования с Евросоюзом не может быть принято ни одно сколько-нибудь значимое решение Всемирной торговой организации, да ЕС и не слишком нуждается в коалициях, чтобы быть услышанным.

При проверке наличия статистической связи между числом нерегиональных коалиций, в которых участвует страна, и рядом макроэкономических и иных параметров было выявлено следующее². В частности, показатели среднедушевого ВВП и сальдо внешней торговли товарами и услугами были выбраны для проверки очевидной гипотезы: чем благополучнее дела в экономике страны, тем менее она склонна заниматься коалиционной дипломатией в ВТО. Напротив, государства с менее высокими доходами и отрицательным сальдо торговли могут искать решение своих проблем в изменении правил игры в международной торговле в свою пользу, что возможно толь-

1 Коалиция стран по вопросам охраны интеллектуальных прав на товары, связанные с местом их географического происхождения и традиционного производства. В переговорах отстаивает позиции о создании географических указаний (создала многосторонний реестр для вин и спиртных напитков, выступает за повышение уровня защиты прав на производство алкогольных напитков); выдвигает требования указывать происхождение генетических ресурсов и отстаивает права на традиционные знания, используемые в изобретениях и производстве.

2 Страны ЕС были представлены как один участник в силу единообразия их внешнеэкономической политики. Вследствие нехватки данных по внешнеторговому балансу в выборке не учтены Куба, Джибути, Катар, Лихтенштейн, Мьянма, Тайвань, Папуа Новая Гвинея, Гайана, Гвинея-Бисау, Суринам, Йемен и Того.

ко через кооперирование с другими странами, имеющими схожие интересы и испытывающими аналогичные проблемы. Кроме того, мы исходили из предположения, что страны с большим стажем участия в организации имели больше возможностей включения в коалиционную активность.

Корреляционный анализ выявил не слишком сильные, но значимые зависимости. Проверка с помощью коэффициента ранговой корреляции по Спирмену подтверждает положительную связь членства стран в нерегиональных коалициях с их стажем пребывания в составе ВТО после 1995 г. ($r_s = 0,45$) и отрицательную — со среднедушевым доходом ($r_s = -0,22$): чем выше доходы, тем в меньшем числе коалиций страна участвует. Отрицательная связь прослеживается и с балансом торговли товарами и услугами: чем ниже сальдо торговли товарами и услугами, тем более склонны страны к участию в коалициях ВТО. Страны — члены ВТО с отрицательным внешнеторговым сальдо в среднем участвуют в 4 коалициях, а с положительным — только в 1,8.

Далее был проведен анализ участия стран в коалициях защитной и атакующей направленности в рамках переговоров по вопросам сельского хозяйства.

Участниками четырех атакующих коалиций по вопросам торговли сельхозтоварами (Кернская группа, G20, «Хлопок-4», Группа «Тропические продукты») являются на 2017 г. 37 стран — членов ВТО, в защитных коалициях по этим же вопросам (Группа стран с малой и уязвимой экономикой (SVE)), G33, G10, Группа стран с переходной экономикой (*Low-income economies in transition*)) участвуют 65 стран.

Из 37 государств, участвующих в атакующих коалициях по аграрной проблематике, 21 страна не входит одновременно и в защитные коалиции. Круг этих стран показан на карте (рис. 4, а). Это — страны, известные своей аграрной специализацией и/или являющиеся крупными экспортёрами сельскохозяйственной продукции: Канада и Мексика — партнеры США по НАФТА, стремящиеся использовать инструментарий ВТО для укрепления своих позиций на рынке сельскохозяйственных товаров США и других стран, четыре страны Меркосур, Чили, Колумбия, Коста Рика, Австралия, Новая Зеландия, Таиланд и Малайзия, а также Вьетнам, ЮАР, Египет, и три из четырех стран Сахеля — участниц Группы «Хлопок-4». Как правило (в 74 % случаев), у этих стран объемы экспорта продукции сельского хозяйства превышают объемы ее импорта, причем для стран — участниц атакующих коалиций, но не входящих одновременно и в защитные коалиции по аграрной тематике, — сальдо положительное в 84 % случаев (исключений три: Мексика, Коста Рика и Египет). Коэффициент ранговой корреляции Спирмена показывает достаточно высокую связь между исключительным участием стран в коалициях атакующей направленности по сельскохозяйственным вопросам и относительными размерами их

сальдо в торговле сельскохозяйственной продукцией ($r_s = 0,48$)¹. При использовании абсолютных значений сальдо результат получается еще более убедительный: $r_s = 0,53$ (табл. 3).

Таблица 3

Корреляция между исключительным участием стран в коалициях атакующей направленности по вопросам сельского хозяйства и размерами их сальдо в торговле сельскохозяйственной продукцией

Участие в коалициях только атакующей направленности	Коэффициент ранговой корреляции Спирмена	
	Абсолютное сальдо торговли сельскохозяйственными товарами	Относительное сальдо
(Да/нет) (1/0)	0,53	0,48
Число атакующих коалиций (N)	0,53	0,46

Источник: рассчитано по данным ВТО и ЮНКТАД за 2014–2016 г.

В коалиции защитной направленности по вопросам сельского хозяйства входят следующие группы стран:

- 1) развитые страны Европы, не входящие в ЕС (Швейцария, Норвегия, Исландия, т. е. члены Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), а также Восточной Азии (Япония, Корея и Тайвань): их объединяет желание защищать своих немногочисленных фермеров и возможность делать это благодаря доходам от других секторов экономики;
- 2) Китай, где сельское хозяйство остается важнейшей сферой занятости при средней конкурентоспособности;
- 3) четыре англоязычные страны Восточной Африки и Нигерия;
- 4) Андские страны (кроме Колумбии), страны Центральной Америки и Карибского бассейна;
- 5) менее развитые страны бывшего СССР (Армения, Киргизия, Молдова) и Юго-Восточной Европы (Албания);
- 6) отдельные страны вне региональных «коллективов» (Турция, Пакистан, Филиппины, Монголия, Шри Ланка, Кот Д'Ивуар, Конго (Браззавиль)).

Наличие региональных «кластеров» стран — участниц защитных коалиций наводит на мысль о действии «эффекта домино», когда решения о присоединении к той или иной коалиции могут приниматься под влиянием соседей

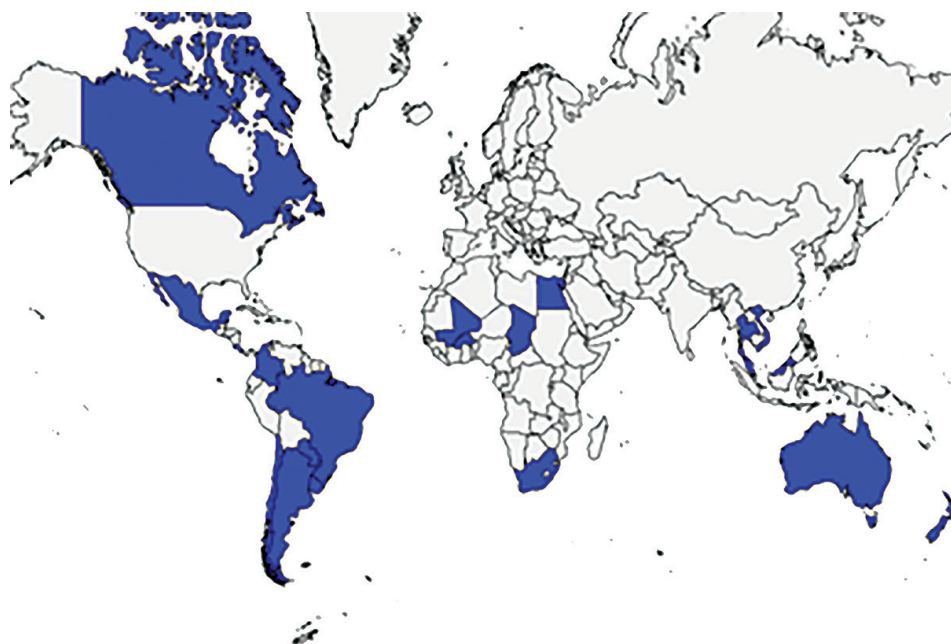
¹ Расчет производился для 117 стран — членов ВТО, по которым имеется достаточный массив данных. Сальдо торговли сельскохозяйственной продукцией учитывалось как в абсолютных значениях, так и относительно объема экспорта сельскохозяйственных товаров (чтобы избежать влияния масштабов национальных экономик).

по региону или даже по интеграционной группировке, где предполагается определенная координация внешнеторговой политики (Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Восточноафриканское сообщество (ВАС), Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Карибское сообщество (КариКОМ), Андское сообщество).

Ряд государств (их 16) участвует в коалициях как защитной, так и атакующей направленности (табл. 4, рис. 4, б). Здесь прежде всего следует назвать крупные развивающиеся государства, обладающие многоотраслевым сельским хозяйством с неодинаковым уровнем конкурентоспособности отдельных секторов аграрной сферы: Китай, Индия, Пакистан, Индонезия, Филиппины и Нигерия. Помимо них, одновременно участвуют в коалициях защитной и атакующей направленности по сельскохозяйственным вопросам страны Андского региона и Центральной Америки (также Куба), традиционно отличающиеся высоким уровнем политической активности, в том числе во взаимоотношениях с внешним миром. Несмотря на относительно небольшие размеры этих стран, там тоже имеются как экспортно ориентированные сектора сельского хозяйства (кофе, бананы, иные тропические культуры), так и низкотоварное производство продовольственных культур, особенно в горных районах с преобладанием индейского населения. Наконец, «двойственную» направленность коалиционной активности в переговорах по аграрным вопросам демонстрируют некоторые относительно небольшие государства Африки (Бенин, Танзания, Зимбабве), также пытающихся одновременно оказать поддержку своим экспортерам хлопка и других экспортных культур и защитить крестьян, выращивающих продовольствие для себя и для внутреннего рынка.

Состав группы стран, активно участвующих в аграрных коалициях с защитной и атакующей направленностью, крайне разнороден (см. табл. 4). Сюда входят развитые экономики с высокими ценами и издержками и традицией аграрного протекционизма (Япония, Республика Корея, Тайвань, Швейцария, Норвегия). Другая группа — небольшие страны Африки и других районов Юга, экспортирующие ископаемое сырье (Конго, Замбия, Ботсвана, Мозамбик, Папуа НГ, Гайана, Суринам, Киргизия, Монголия). Доходы от экспорта здесь частично идут на импорт продовольствия, что неблагоприятно сказывается на собственных крестьянах и вынуждает к активной защите их интересов, в том числе в рамках коалиций в ВТО. В то же время вызывает удивление участие в защитных коалициях по аграрным вопросам таких успешных экспортеров сельскохозяйственной продукции, как Турция, Кения, Шри Ланка, Кот Д'Ивуар и Сенегал.

Чисто защитную позицию по сельскохозяйственным вопросам занимают 48 государств, не участвующих в «атакующих» коалициях, но участвующих в «защитных» (рис. 5, б).



а



б

Рис. 4. Страны — участницы коалиций атакующей направленности по сельскохозяйственным вопросам:

- а — участвующие в атакующих, но не участвующие в защитных коалициях (■);
- б — участвующие одновременно в атакующих и защитных коалициях (■)

Источник: построено автором по материалам ВТО с помощью сайта <www.openheatmap.com/>.

Таблица 4

Страны, наиболее активно участвующие в коалициях в переговорах по вопросам торговли сельскохозяйственными товарами

Страна	Коалиция		Всего — участие в коалициях в переговорах по сельскому хозяйству
	защитная	атакующая	
Гватемала	2	3	5
Перу	1	3	4
Боливия	2	2	4
Эквадор	2	2	4
Индонезия	1	2	3
Пакистан	1	2	3
Филиппины	1	2	3
Куба	2	1	3
Никарагуа	2	1	3
Панама	2	1	3
Венесуэла	1	1	2
Китай	1	1	2
Индия	1	1	2
Нигерия	1	1	2
Бенин	1	1	2
Танзания	1	1	2
Зимбабве	1	1	2

Источник: составлено автором по материалам ВТО.

Представление о составе этой группы стран дает карта (рис. 5). Страны — участницы защитных коалиций аграрной тематики чаще (в 63 % случаев) имеют отрицательное, нежели положительное, сальдо торговли сельскохозяйственными товарами. Причем для стран — членов защитных коалиций, не участвующих одновременно и в атакующих коалициях по аграрной тематике, — сальдо отрицательное в 72 % случаев, что подтверждается и отрицательным знаком коэффициентов корреляции такого сальдо с членством страны в защитной коалиции по аграрным вопросам. Однако коэффициенты корреляции этих параметров по всей выборке стран — участниц ВТО статистически незначимы в силу того, что отрицательное сальдо торговли сельскохозяйственными товарами встречается и у многих государств, не участвующих в защитных коалициях по вопросам сельского хозяйства (как, например, у богатых арабских стран-нефтеэкспортеров, которым в аграрном секторе попросту некого защищать).

Таким образом, анализ коалиционной активности стран — участниц ВТО показывает, что в нерегиональных коалициях страны участвуют тем активнее, чем раньше они присоединились к организации, чем ниже их среднедушевой



а



б

Рис. 5. Страны — участницы четырех коалиций защитной направленности по вопросам сельского хозяйства: а — все 64 страны — участницы четырех коалиций защитной направленности по вопросам сельского хозяйства; б — 48 стран, участвующих только в защитных коалициях (■)

Источник: построено автором по материалам ВТО с помощью сайта www.openheatmap.com/.

ВВП и чем ниже сальдо их внешней торговли. Пример коалиций аграрной тематики позволил выявить некоторые экономические объяснения участию государств в коалициях защитной или атакующей направленности. В частности, в атакующих коалициях участвуют главным образом государства с положительным сальдо в торговле сельскохозяйственными товарами. Для коалиций защитной направленности связь участия в них стран с отрицательным сальдо торговли сельскохозяйственной продукцией прослеживается менее явно.

Современные коалиции в рамках ВТО характеризуются разноплановостью охватываемых вопросов, большей стабильностью деятельности, организованностью, активностью, что подтверждается их определенным влиянием на ход Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров.

Очевидно, что страны-члены и секретариат ВТО стремятся использовать коалиции для противодействия концентрической модели принятия решений и при этом обеспечивать достаточный уровень представительства всех стран. Способ привлечения коалиций к процессу принятия решений обеспечивает гибкость: члены ВТО могут свободно корректировать повестку переговоров своих коалиций, а их состав и точки зрения могут меняться в зависимости от хода переговорного процесса.

Источники

- [1] Прокопова А. Г. Особенности ведения переговоров странами Латинской Америки в рамках ГАТТ/ВТО. Ученые записки: сб. материалов к 25-летию открытия в Ленгоруниверситете кафедры международных экономических отношений. Спб., 2008. URL: <<http://worldec.ru/content/articles/article%2035.pdf>>.
- [2] Rolland S. Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal // Support. Harvard International Law Journal. 2007. Summer. Vol. 48. No. 2. URL: <www.harvardilj.org/attach.php?id=118>.
- [3] Официальный сайт Кернской группы. URL: <<http://cairnsgroup.org/Pages/Introduction.aspx>>.
- [4] Craig Vangrasstek Monograph. Geneva: World Trade Organization, 2013.
- [5] Маюр Пател Консенсус и создание коалиций в ВТО // Информационно-аналитический бюллетень «Мосты». 2008. № 5. URL: <<http://trade.eoaccord.org/bridges/5/5.htm>>.
- [6] Pedro da Motta Veiga Managing the challenges of WTO participation: Case Study 7, Brazil and the G-20 Group of Developing Countries. URL: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm>.

- [7] Tsyhankova T., Solodkovska H. Modern WTO coalitions and groups in the formation of the global trade policy // The Journal of International Economic Policy. 2010. Vol. 1. No. 12–13.

Tabarovskaya M.¹

Coalition activity of countries in World trade organization

The chronology of the formation of coalitions in the WTO taken, described the reasons for the creation of some coalitions noted the diversity of the quantitative composition of the participants. The analysis of coalition activity of the countries-members of the WTO made. The existence of statistical relationships was made between participation in coalitions and a number of macroeconomic parameters. Considered coalitions of agriculture subjects with an offensive orientation, involving countries with a positive balance in trade in agricultural products.

Key words: *coalitions in WTO, coalition activity, countries in agriculture, the Ministerial conference, non-agricultural issues, groups of developing countries.*

Статья поступила в редакцию 5 июня 2017 г.

¹ Tabarovskaya Maria — Postgraduate at the Department of World Economy at St. Petersburg State University, Russia. E-mail: <tab-maria@hotmail.com>.

Симонова-Хитрова М.Ю.¹

Современная система регулирования виноделия стран ЕС

Исследованы и обобщены особенности регулирования винодельческой деятельности во Франции и странах ЕС. Представлена краткая история развития классификации вин Франции до 2012 г. Дана сравнительная характеристика подходов к регулированию качества вина во Франции, у ведущих производителей вина Италии и Испании, а также в прочих странах ЕС и странах Нового Света. Проанализированы преимущества и недостатки классификации вин в странах Нового Света с точки зрения их продвижения на рынке. Обоснована необходимость трансформации системы государственного регулирования контроля качества вина после 2012 г. в целях его повышения, государственной поддержки отрасли и преодоления кризисных явлений на рынке Франции.

Ключевые слова: *отрасль виноделия, классификация вин Франции, Единая сельскохозяйственная политика ЕС, регулирование виноделия Франции, классификация вин стран Нового Света.*

Регулирование отрасли виноделия в странах во Франции и других странах ЕС

Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность в винодельческом секторе Франции, включает общеевропейские и национальные законодательные акты. К наднациональному уровню относится Единая сельскохозяйственная политика Европейского Союза (*Common Agricultural Policy*), в которую на период 2014–2020 гг. были внесены изменения, касающиеся Системы регулирования и государственной поддержки виноделия в странах ЕС [1]. Новации содержатся в нормативных актах № 1308/2013 (общие нормы) [2] и № 251/2014 (определение, маркировка, презентация, географическая идентификация) [3].

Для реализации мер новой Единой сельскохозяйственной политики Европейского Союза во Франции в 2009 г. был создан Национальный институт про-

¹ Симонова-Хитрова Марина Юрьевна — аспирант МГИМО (У) МИД России, магистр экономики МГИМО. E-mail: <rusinamar@mail.ru>.

дукции сельского хозяйства и рыболовства — *FranceAgriMer*¹, подчиняющийся непосредственно Министерству сельского хозяйства и рыболовства Франции. Его деятельность направлена на оказание помощи сельскохозяйственным организациям в построении стратегий развития, а также на поддержку национальных экспортеров. Основными функциями указанного института являются реализация государственной политики регулирования рынка, управление системой субсидирования (как национального уровня, так и в рамках общеевропейской программы), содействие кооперации и диалогу между различными комитетами сельского хозяйства. Кроме того, институт занимается мониторингом рынка и проведением экономической экспертизы, мониторингом производителей и их объединений по отдельным регионам. Результаты исследований свободно предоставляются участникам рынка для повышения эффективности их деятельности на международном и национальном рынках.

FranceAgriMer начал функционировать в результате слияния секторальных организаций. От винодельческого сегмента в него вошло Национальное межпрофессиональное управление садоводства, овощеводства, виноделия и цветоводства — *Viniflhor*, которое, в свою очередь, в 2005 г. было создано из Национального межпрофессионального управления виноделия и виноградарства (*Onivins*) и Национального межпрофессионального управления садоводства, овощеводства и цветоводства (*Oniflhor*) [5].

Национальная система регулирования виноделия и особая классификация продукции являются отличительными чертами французского рынка и сыграли большую роль в создании имиджа² и популярности национальных вин. Несмотря на относительную молодость законодательства в области виноделия, оно всегда было достаточно консервативным, жестким и самым детализированным в мире, а контроль за его исполнением — самым требовательным [6]. Несмотря на переживаемый мировым рынком вина кризис, в результате глобализации³, регулирующие органы Франции на протяжении длительного времени лишь изредка вносили небольшие поправки в си-

1 *Официальный сайт организации. URL: <<http://www.franceagrimer.fr>> [4].*

2 *В маркетинге под имиджем продукта или бренда подразумевается существующее восприятие продукта или бренда компания потребителями на рынке. Это комплексное понятие, включающее образы и ассоциации, как связанные с функциональными особенностями продукта, так и передающие исключительно эмоции и носящие абстрактный характер. Имидж напрямую связан с позиционированием товара и влияет на характер коммуникаций между производителем и потребителями.*

3 *Кризис мирового рынка вина характеризуется перепроизводством, снижением потребления вина в Европе и усилением конкуренции со стороны стран Нового света.*

стему, придерживаясь старых традиций и принципов жесткого контроля за отраслью и национальным рынком в целом.

Государственная политика в области виноделия включает механизмы поддержки производителей и меры по регулированию отрасли. В соответствии с целями данной статьи далее подробно будут рассмотрены инструменты, традиционно связанные с привлекательностью французских вин, а именно классификация и маркировка продукции.

Меры по регулированию отрасли виноградарства и виноделия состоят из пяти элементов [7]:

- базовые правила;
- правила в сфере производства вина;
- система наименования по происхождению, географической идентификации и традиций в отрасли;
- требования к упаковке и маркировке (этикеткам);
- контроль за производственными компаниями и межотраслевыми организациями.

Базой для любой системы регулирования винодельческой отрасли является законодательно закрепленное определение понятия «вино». В связи с этим существуют три модели правового определения содержания этого понятия: консервативная, средняя и либеральная [8].

В соответствии с *консервативной моделью* вино определяется как «продукт, полученный только в результате брожения свежего винограда или свежего виноградного сока». Добавление виноградных или винных спиртов ограничено, а других спиртов — запрещено. Список других разрешенных компонентов минимальный и исчерпывающий. Такой модели придерживаются страны Западной Европы, Латинская Америка, Южная Африка.

В рамках *средней модели* допускается добавление компонентов более широкого перечня, например, ягод и фруктов. Добавление сахара не разрешается. Позиция по добавлению спиртов аналогична консервативной модели. Такой подход используют в Азии, США, России, Болгарии и Норвегии.

Либеральная модель содержательно и юридически трактует понятие «вино» более широко: допускаются отступления от технологии, что способствует распространению суррогатов. Эта модель является следствием неразвитости законодательства и культуры виноделия. Такую ситуацию можно наблюдать в странах СНГ. До недавнего времени к этой группе стран относилась и Россия¹.

¹ Согласно последним поправкам (от 29 июня 2015 г.), внесенным в Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании произ-

Трансформация классификации вин во Франции

Жесткое определение понятия «вино» во Франции — это первый уровень сложной системы контроля качества продукции виноделия. Качество вина является основой для европейской и французской классификации, представляющей собой главную структуру (правовой механизм) организации рынка. Система контроля качества предусматривает санкции, в первую очередь на стадии производства.

Первая классификация французских вин была разработана в 1855 г. по запросу императора Наполеона III [9]. Лучшие вина региона Медок были разделены на пять категорий — знаменитые Крю (*Cru*)¹, ставшие синонимами высококачественного вина. В то время не было закона, устанавливающего сорта винограда, из которых можно было делать эти вина, количество продукции, разрешенной к производству, и даже географические границы региона Медок.

В XIX в. с расширением торговли участились случаи подделок винной продукции. Закон от 1 августа 1905 г. относительно подлогов и фальсификаций вин стал первой эффективной попыткой борьбы с ними [10; 11]. Согласно этому нормативному акту некоторые регионы получили статус защищенных. В ней были четко определены географические границы территорий, однако качество вина с местом производства законодательно еще не было закреплено.

Вариант системы «Наименование по происхождению» (*Appellation d'Origine Contrôlée*, А.О.С.; часто встречается АОС) впервые появился в Законе от 6 марта 1919 г. [12], который дал производителям вина право требовать присвоения своим винам наименования апелласьона (*appellation*). Апелласьон — это свод правил, определяющих винодельческую территорию и обязательные для нее условия выращивания винограда и способы производства вина [13]. Решение о присвоении данного наименования выносилось судом.

Идеи закона 1919 г. нашли свое продолжение в Законе от 30 июля 1935 г., который ввел понятие «контролируемых наименований по происхожде-

водства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» юридически закреплены понятия «вино», «ликерное вино», «фруктовое вино» и «винный напиток». Поправки позволили разделить напитки в зависимости от технологии производства, приблизив российское законодательство в сфере виноделия к европейскому.

1 Понятие «Крю» относится к отдельным виноградникам с характерными чертами.

нию (АОС) [14]. В качестве регулятора системы был создан Национальный институт наименований, контролируемых по происхождению (ИНАО)¹.

Модель АОС использовалась во Франции до введения последней редакции общеевропейской классификации вин в 2012 г. Модель АОС схематично представлена на рис. 1.

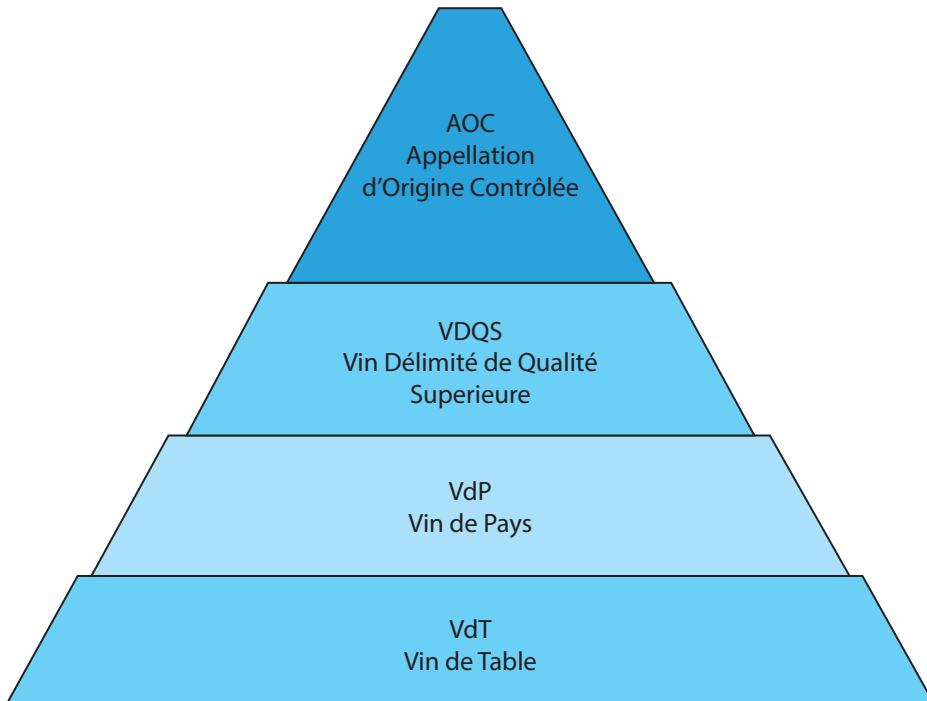


Рис. 1. Классификация французских вин (розлив в бутылки до 2012 г.)

Источник: [16].

К низшему сегменту рынка как по цене, так и по качеству относится *столовое вино* (*Vin de Table*, VdT) без указания места производства. К этой категории продукции предъявлялось минимальное количество требований. Так, содержание спирта должно быть не менее 8,5–9% и не более 15% в зависимости от географии производства, при производстве допускалось смешивать вина нескольких регионов, включая импортную продукцию (только из стран ЕС). Производители вин этого класса поддерживали определенный уровень качества и состав, ориентируясь на вкусы основных потребителей. На их этикетках запрещено упоминать сорт используемого винограда, название региона, год производства.

1 Официальный сайт организации. URL: <<http://www.inao.gouv.fr>> [15].

Следующий уровень классификации — *местные или региональные вина* (*Vin de Pays, VdP*). Это вина, произведенные во Франции, с указанием местности, но без привязки к апелласьонам. Чтобы быть причисленными к этой категории, вина должны были:

- быть произведены в определенной местности, указываемой в названии, и только из рекомендованных сортов винограда;
- содержать как минимум 10% спирта для средиземноморских регионов и 9% — для других регионов;
- иметь аналитические и органолептические характеристики согласно установленным нормам.

Соответствие требованиям проверялось дегустационной комиссией, состав которой должен был быть согласован с Национальным межпрофессиональным управлением виноделия и виноградарства (*Onivins*). По географическому признаку региональные вина можно разделить на три типа: собственно региональные, департаментальные и зональные [17, с. 13]. Собственно региональные вина могут происходить из четырех больших регионов, в которые объединены все винодельческие области Франции:

- *Jardin de la France* — долина Луары;
- *Comptés Rhodaniens* — долина Роны, Божоле, Жура и Савойя;
- *Compté Tolosan* — весь юго-запад страны;
- *Vins du Pays d’Oc* — Лангедок.

Марочные вина высшего качества (*Vin Délimité de Qualité Supérieure, VDQS*) являются промежуточной категорией. Их производители зарегистрировались в соответствующих органах для присвоения высшего класса качества продукции, которая соответствует требованиям АОС. Эта категория была своеобразным стимулом для развития региональных вин. Их производство было строго регламентировано и контролировалось INAO. Основные требования включали местность производства, набор сортов винограда, минимальное содержание спирта, максимальную урожайность с гектара, а также способы ухода, способы винификации¹, анализа вина и дегустации [16].

Вина контролируемых наименований по происхождению (*Appellation d’Origine Contrôlée, АОС*) — высшая категория французских вин, географическое происхождение которых, используемые сорта и технология изготовления строго определены законом для данного апелласьона. Правила производства этих вин отличались еще большей строгостью, чем вин класса VDQS. Они включают: место производства, набор сортов винограда, максимальный объем производства, способ обработки виноградной лозы,

1 *Винификация — процесс превращения винограда в вино, при котором естественное брожение происходит под наблюдением и контролем специалиста, целью которого является создание конкретного конечного продукта.*

методы подрезки, винификации и условий выдержки. Кроме того, для продукции категории АОС обычно указывается минимальная зрелость ягод и крепость, а также объем, в котором разрешается производить шапталлизацию¹ или ацидизацию². По общему правилу одновременно осуществлять и то и другое нельзя. Для некоторых апелласононов также указаны разрешенные и запрещенные винодельческие методы. Например, могут быть требования об обязательном удалении плодоножки перед брожением, использовании при брожении и обработке в давяльне только целых ягод, о минимальной выдержке перед поставкой вина на рынок.

Французская система классификации вин, действовавшая до 2012 г., была взята за основу другими странами, например, Италией, Испанией, Германией (табл. 1).

Таблица 1
Классификации вин европейских стран, действовавшие до 2012 г.

Страна	Классификация (от низшей категории к высшей)
Франция	Столовые вина (VdT) Местные или региональные вина (VdP) Марочные вина высшего качества (VDQS) Вина контролируемых наименований по происхождению (АОС)
Италия	Столовые вина (VdT) Типичное вино местности (IGT) Вина контролируемых наименований по происхождению (DOC) Вина контролируемых наименований по происхождению с гарантией (DOCG)
Испания	Столовые вина (<i>Vino de Mesa</i>) Местные (региональные) вина (<i>Vino de la tierra</i>) Вина контролируемых наименований по происхождению (DO) Вина контролируемых и признанных наименований по происхождению (DOC) <i>Vino de Pago</i>
Германия	Немецкие столовые вина (<i>Deutscher Tafelwein</i>) Немецкие местные вина или особые столовые (<i>Deutscher Landwein</i>) Качественные вина из определенных регионов (QBA) Качественные вина с отличием (QmP)

Источники: составлено автором на основе данных [16]; классификации итальянских вин // Bahys. URL: <<http://www.bahys.com/ru/wine/italy/classification/>>; классификации испанских вин // Bahys. URL: <<http://www.bahys.com/ru/wine/spainis/classification/>>; [18].

1 Шапталлизация — добавление дополнительного сахара или концентрата виноградного сока в вино, в котором недостаточно своего сахара для достижения нужной крепости. Распространена в северных регионах.

2 Ацидизация — добавление кислоты в вино, в котором наблюдается избыток своего сахара. Распространена в южных регионах.

Европейские модели классификации вина

Итальянская модель была наиболее близкой к французской и включала четыре категории. Для столовых вин (*Vino da Tavola, VdT*), произведенных в Италии, не определялись область происхождения винограда и сортовой состав, а государство не контролировало процесс их производства. Типичное вино местности (*Indicazione Geografica Tipica, IGT*) было аналогом французской категории *VdP*. К ним относились вина, произведенные на территории винодельческих регионов из местного винограда. На этикетке такой продукции указывался урожай, местность, цвет и сорт винограда, тип вина. Ассортимент продукция этой категории включал как посредственные столовые вина, так и дорогие качественные, но не вписывающиеся в стандарты более высоких классов вина.

Вина контролируемых наименований по происхождению (*Denominazione d'Origine Controllata, DOC*) — это марочные вина, прямой аналог французской категории АОС. Всего в Италии существует около 300 производственных зон виноделия. В отдельных регионах установлены стандарты для основных характеристик вина, контролируемых дегустационной комиссией — вкус, цвет, аромат.

Наиболее высокий класс итальянских вин — вина контролируемых наименований по происхождению с гарантией (*Denominazione d'Origine Controllata e Garantita, DOCG*) — это продукция, признанная лучшей в стране, или имеющая весомое значение для национального бюджета (например, игристые вина *Asti*). Вина этой категории проходили самый строгий государственный контроль, включая дегустацию и лабораторный анализ. Каждая бутылка получала официальный номер и сертифицировалась особой маркой, наклеиваемой на горлышко бутылки, цвет которой зависел от типа вина.

Классификация вин Испании состояла из пяти ступеней. К низшему уровню традиционно относились столовые вина (*Vino de Mesa*), представлявшие собой продукцию неклассифицированных виноградников, которая могла производиться из смеси любых вин из любой провинции Испании и в любом году.

Вторая ступень — местные (региональные) вина (*Vino de la tierra*), для которых регламентировались регион производства и сорта винограда и указывался год урожая.

Следующий уровень — вина контролируемых наименований по происхождению (*Denominacion de Origen, DO*) — марочные вина, из определенных законом зон. Для них были установлены сорта винограда, урожайность, методы винификации (для отдельных территорий), нормы выдержки и т.п.

Высшая категория вин Испании — вина контролируемых и признанных наименований по происхождению (*Denominacion de Origen Calificada, DOC*). Она присвоена только двум регионам: Риоха и Приорат. Требования

к продукции этой категории аналогичны уровню DO, однако территория, на которой расположены виноградники, движение винограда и виноматериалов контролировались более жестко.

Отдельный класс испанских вин — *Vino de Pago* — соответствует французскому понятию «Крю». К требованиям класса DO на данном уровне добавлялись ограничения по происхождению винограда, отдельная винификация и ужесточение контроля качества.

Немецкая классификация вин несколько отличается по структуре, однако так же как испанская и итальянская, была создана на основе базовых принципов французской системы. Вина Германии делятся на две категории: столовые вина и качественные вина, которые в свою очередь имеют подкатегории.

Столовые вина включали «немецкие столовые вина» (*Deutscher Tafelwein*) и «немецкие местные вина». Продукция первой подкатегории производилась из виноматериалов определенных регионов и соответствовала экологическим стандартам. Вторая подкатегория называлась также «особые столовые вина» (*Deutscher Landwein*). Им присваивалось имя одного из 19 винодельческих регионов. Напитки этого класса изготавливались из более зрелого винограда, чем напитки предыдущей категории.

К качественным винам относились качественные вина из определенных регионов (*Qualitätswein Bestimmer Anbaugebiete*, QBA) и качественные вина с отличием (*Qualitätswein mit Pradikat*, QmP). Продукция класса QBA производилась в одном из 13 определенных винодельческих регионов в соответствии с местными требованиями (определенные сорта винограда, посадка, урожайность и содержание спирта). Вина этой группы проходили обязательную лабораторную проверку и профессиональную дегустацию. Качественные вина с отличием — высшая категория вин. Эти вина отвечали более высоким требованиям, чем вина класса QBA, и происходили из одного конкретного винодельческого района. Для них был установлен минимальный срок выдержки пять лет.

Новая классификация вин во Франции и других странах ЕС

Разнообразие маркировок вин, произведенных на территории ЕС, в значительной степени затрудняло процесс выбора потребителей и определение уровня качества продукции. В результате назрела необходимость введения новой единой классификации. Второстепенными задачами реформирования системы контроля качества были упрощение процедуры ввода в действие новых апелласьонов, а также поддержание общего процесса стандартизации и унификации системы маркировки сельскохозяйственной и пищевой продукции на территории ЕС. В результате с 2012 г. была введена новая модель классификации вин, произведенных в ЕС, включающая три категории (рис. 2).

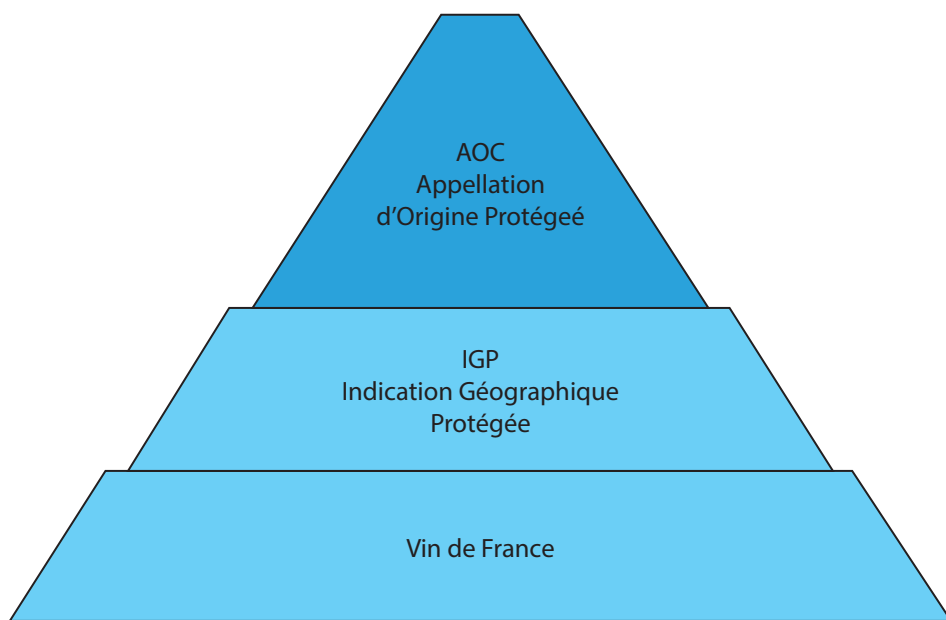


Рис. 2. Единая европейская классификация вин (розлив в бутылки после 2012 г., маркировка во Франции)

Источник: составлено автором на основе данных ИНАО.

Низший класс продукции — вино без географического указания, которое ранее называлось столовым вином (*Vin de Table*). На этикетках таких вин указывается только название страны происхождения. Нововведением стало разрешение указывать сорта винограда и год сбора урожая. Применительно к Франции эта категория называется *Vin de France*.

Местное или региональное вино (во Франции *Vin de Pays*) стало относиться к категории вин, защищенных географическим указанием IGP (*Indication Géographique Protégée*).

Высшая категория продукции — вино, защищенное наименованием по происхождению — AOP (*Appellation d'Origine Protegee*). Во Франции эта категория заменила класс AOC.

В результате реформирования системы классификации была отменена французская категория VDQS. Вина этого класса должны быть либо включены в категорию AOP, либо опуститься до уровня IGP.

Новая модель классификации не распространяется на вина, которые уже были розлиты до момента вступления в силу изменений, т.е. до 2012 г. Таким образом, на рынке еще продолжительное время можно будет встретить продукцию, маркированную согласно старой системе, что потенциально затруднит выбор потребителей.

Основным ожидаемым результатом реформы классификации вин стало укрупнение производителей во Франции. Так, по оценкам специалистов, в регионе Лангедок из примерно 50 вин категории VdP останется менее 10, относящихся к IGP, а многие местные виноделы будут поглощены крупными компаниями [19]. Кроме того, выиграют те производители, которые ранее делали вино с добавлением импортных материалов (старая категория *Vin de Table* без указания страны производства). Теперь они смогут маркировать свою продукцию как французские вина (*Vin de France*) и получать дополнительный доход благодаря сложившемуся имиджу этого бренда на международном рынке.

Акцент на классификации продукции в системе регулирования виноградарства и виноделия во Франции связан с зависимостью рынка вина от традиционных винодельческих продуктов. Система АОС стала не только обеспечением натуральности продукции, но и также степени его качества и защиты прав потребителей. Она неразрывно связана с понятием терруара (*terroir*). Во Франции часто используется термин «вкус терруара» для описания особых органолептических и аналитических характеристик продукта [8, с. 328].

Понятие «терруар» впервые появилось во французской Бургундии на рубеже XII–XIII вв. и стало обозначать «определенную сельскохозяйственную территорию, дающую продукт, специфичность которого определяется в первую очередь характером почвы и микроклиматом» [6, с. 14]. Поскольку названия территорий выращивания винограда и производства вина являются коллективной собственностью на данной местности, смена владельцев винодельческих хозяйств в большинстве случаев не влечет изменения качества вина. Исключениями являются намеренное несоблюдение требований к выращиванию винограда и производству вина, что вызывает понижение класса продукции или перевод вина в другую категорию по качеству.

Маркировка вина во Франции также подвергается жесткому регулированию. На этикетке акцент делается на территориальные характеристики: место произрастания винограда, винодельня, место розлива в бутылки.

До 2005 г. производителям элитных вин запрещалось указывать сорта винограда на этикетке. Исключением были лишь моносортовые вина, т.е. произведенные из одного сорта. С 2005 г. были введены послабления: название сорта разрешили указывать на этикетке ассамбляжного вина¹. Сортовыми стали считаться те вина, доля одного сорта винограда в которых составляет не менее 85%.

¹ Вино, произведенное с помощью смешивания различных сортов виноматериалов.

Для указания конкретного апелласьона на этикетке должны быть соблюдены следующие условия при производстве вина:

- сбор всего используемого винограда только на данной территории;
- применение только определенных разрешенных сортов винограда и только в установленных пропорциях;
- не превышение установленного лимита уровнем урожайности винограда;
- соответствие содержания алкоголя нормам, утвержденным для каждого апелласьона;
- соответствие технологии выращивания винограда и производства вина разрешенным;
- прохождение продукцией химического анализа и дегустации специалистами [20].

Однако система АОС (АОР) имеет много проблем. Основная заключается в том, что производители вина, пытаясь соответствовать стандартам, не учитывают вкусы и привычки массового потребителя, для которого важнее соотношение цена-качество, нежели жестко контролируемые пропорции виноградных сортов при производстве вина [21]. Кроме того, винодельни во Франции и других странах Старого света, удовлетворяющие требованиям наиболее высокой категории продукции, предпочитают получать более низкий класс вина, считая, что жесткие правила мешают им работать лучше. Такая практика в современных условиях стала распространенной, поскольку имеет коммерческий эффект [22].

На основе анализа принципов реформирования системы регулирования виноделия в европейских странах можно сделать вывод, что новая классификация вин значительно приближает французские вина к массовому потребителю благодаря разрешению указывать страну происхождения на этикетке некоторых категорий напитка. Это будет способствовать повышению их уровня конкурентоспособности на мировом рынке. Однако значительная доля продукции по-прежнему останется в сегменте дорогих вин.

Особенности идентификации вин Нового Света

Требования к маркировке продукции виноделия в странах Нового Света менее жесткие по сравнению с принятыми во Франции (табл. 2).

К стандартному набору правил маркировки можно отнести требования относительно территории произрастания винограда, используемых сортов и года сбора урожая. Для указания территории на этикетке вина страны Нового Света в отличие от государств Старого Света не требуется, чтобы весь виноград был собран именно на этой территории. Требования к сортовым винам, а также к указанию года сбора урожая в странах Старого и Нового Света сопоставимы.

Таблица 2

Требования к маркировке продукции в странах Нового Света

Страна, регион	Критерии состава вина,%				
	Территория произрастания	Страна	Штат	Сорт	Год сбора урожая (винтаж)
Австралия	85	—	—	85	85
США	85	75	75 (100*)	75	95
ЮАР	75 (100**)	—	—	75 (85***)	75

* К маркировке вин, произведенных в Калифорнии, применяются ужесточенные требования. Для указания штата на их этикетках доля местного винограда должна составлять 100%.

** 75% — ограничение для указания региона, субрегиона или апелласьона; 100% — ограничение для указания наименования происхождения (*Wine of Origin*).

*** Для вин, экспортируемых в ЕС, применяются ужесточенные требования — 85% вина должно быть произведено из заявленного сорта винограда.

Источники: [23–25].

В Австралии помимо стандартных требований установлены пропорции сортов при их смешивании. Например, если используются два или три сорта, доля одного сорта должна быть не меньше 20%; если смешиваются четыре или пять сортов и удельный вес каждого не 5%, все сорта указываются при маркировке вина. Кроме того, при указании сортов винограда список должен быть составлен в порядке важности, например, *Cabernet-Merlot*, если вино содержит больше *Cabernet Sauvignon*, чем *Merlot*.

В США Управлением по контролю за производством и оборотом алкогольных напитков, табачных изделий и огнестрельного оружия было введено понятие «американские винодельческие районы» (AVA) [26]. Всего существует 140 таких территорий, которые могут не соответствовать границам штатов. В отличие от французской классификации АОС американская система только устанавливает границы регионов, не закрепляя ни разрешенных сортов винограда, ни технологий его выращивания и производства вина. Помимо требований к указанию территории на этикетке вина также принято указывать страну происхождения и штат. При этом регулирование качества вина, производимого в Калифорнии, значительно жестче, чем в других штатах.

ЮАР также ввела систему географической идентификации [27]. Особенностью системы контроля качества вина в этой стране являются более жесткие требования, применяемые к продукции, экспортируемой в ЕС. Кроме того, аналогично австралийским стандартам при использовании нескольких сортов винограда на этикетке они перечисляются по значимости.

Канадское законодательство не содержит большого набора инструментов регулирования винодельческой отрасли. Однако для повышения качества продукции ведущие национальные производители объединились в Альянс

качественных виноделов (*Vintner's Quality Alliance, VQA*¹). В рамках альянса была внедрена система, аналогичная французской классификации АОС, включая такие инструменты, как апелласьоны, допустимые сорта винограда, требования к технологиям выращивания винограда и производства вина. Членство осуществляется на добровольной основе и позволяет использовать знак альянса при маркировке продукции после одобрения соответствующими органами VQA.

Заключение

Анализ национальных систем классификации и маркировки вин в странах Нового Света показал, что они более либеральны и не такие жесткие, как во Франции и других европейских странах. Однако ход развития мирового рынка вина доказал, что именно бескомпромиссная система АОС способствовала формированию имиджа французских вин как продукции гарантированно высокого качества. Эффект от отказа от этой системы или ее значительного смягчения неоднозначен и зависит от того, на какой рынок ориентированы национальные производители. Вино — это не промышленный продукт, отступление от терруаров не подходит к элитным винам (*Fine Wine*) и другим винам высоких категорий, поскольку получить идентичные результаты из одного и того же сорта винограда, выращенного в разных местностях, невозможно [6].

Дополнительным аргументом в пользу системы классификации АОР (АОС) является то, что с усилением глобализации [29–30] и развитием собственных винодельческих секторов страны Нового Света постепенно приближаются к модели, уже давно существующей в Европе. Так, в США наблюдаются конкретизация и уменьшение площади апелласьонов в рамках системы AVA с одновременным ростом их количества [31].

Анализ тенденций развития систем регулирования национальных рынков вина в странах Старого и Нового Света показал, что под влиянием процессов глобализации и регионализации эти модели постепенно сближаются. Мероприятия европейских регулирующих органов направлены на смягчение некоторых элементов системы, за исключением сегмента элитных и высококачественных вин, производство которых является ключевым фактором успеха этих стран-производителей на мировом рынке. Реформа законодательства в области контроля рынка вина будет способствовать повышению конкурентоспособности французских виноделов на мировом рынке благодаря двум факторам. Во-первых, прямой эффект от упрощения идентификации французских вин, а во-вторых, опосредованный эффект, проявляющийся в укрупнении винодельческих хозяйств и расширении

1 *Официальный сайт организации [28].*

их доступа к финансовым и сырьевым ресурсам. Наиболее благоприятно реформирование классификации влияет на производителей, ориентированных на массовый сегмент мирового рынка вина. Значимым изменением, распространяющимся на этот сегмент, является разрешение указывать страну происхождения на этикетке даже для продукции низшей категории качества, вследствие чего ее восприятие потребителями на мировом рынке улучшается за счет позитивного имиджа французских вин в целом.

Источники

- [1] Comité européen des Enterprise vins (CEEC). URL: <<http://www.ceev.eu/policy-dossiers/eu-wine-policy>>.
- [2] Regulation (EU) № 1308/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 Dec. 2013 establishing a common organisation of the markets in agricultural products. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0671:0854: EN: PDF>>.
- [3] Regulation (EU) № 251/2014 of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the definition, description, presentation, labelling and the protection of geographical indications of aromatised wine products. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ//LexUriServ.do?uri=OJ:L:2014:084:0014:0034: EN: PDF>>.
- [4] URL: <<http://www.franceagrimer.fr>>.
- [5] Comité pour l'histoire des offices agricoles. URL: <<http://www.histoire-offices.com/root/DGAll/racine/fr/navigation-gauche/onivins-1983-2006>>.
- [6] *Зыбцев Ю. Э.* Вина Франции: Путеводитель. М.: ВВРН, 2009. С. 54.
- [7] COGEA S. R. L. for European Commission. Study on the competitiveness of European wines // Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2014. P. 27.
- [8] *Берзин В. А.* Государственная политика в области винодельческого виноградарства, производства, оборота и потребления винодельческой продукции: монография. М., 2010. С. 39.
- [9] The 1855 Classification of Medoc & Graves // Wine-Searcher database. URL: <<http://www.wine-searcher.com/1855-classification.lml>>.
- [10] Loi du 1 er août 1905 sur les fraudes et falsifications en matière de produits ou de services. URL: <<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000508748& categorieLien=cid>>.

- [11] *Бабинский М.* Апелясьон Шампань // WhyWhyWine. URL: <<http://whywhywine.com/stati/mesto/-/apelyason-shampan>>.
- [12] Loi du 6 mai 1919 relative à la protection des appellations d'origine. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/fr/text.jsp?file_id=127193>.
- [13] *Настенко И.* Апеллясьон // Винный класс. URL: <<http://wineclass.citylady.ru/appellation.htm>>.
- [14] Décret législatif du 30 juillet 1935 — Défense du marché des vins et régime économique de l'alcool. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/fr/text.jsp?file_id=266297>.
- [15] URL: <<http://www.inao.gouv.fr>>.
- [16] French Wine Classifications AOC Law Wine Grapes Vineyards of France//The Wine Cellar Insider. URL: <<http://www.thewinecellarinsider.com/wine-topics/wine-educational-questions/wine-grapes-vineyard-france-classifications-appellation-law/#ixzz3 m3 QpmUIY>>.
- [17] *Джеффод Э.* Вина Франции. М.: Изд-во Жигульского. 2005.
- [18] *Бурцев Б.* Немецкие вина // О вине. URL: <http://www.ovine.ru/classification/german_classification.htm>.
- [19] Изменение системы классификации вин во Франции: АОР и IGP приходят на смену АОС и VdP. // MozartHouse. 2015. Декабрь. № 254. URL: <<http://mozartwine.com/news/publications/120>>.
- [20] *Snyder R.* Wine regulations: Old world countries//Winegeeks. URL: <<http://www.winegeeks.com/articles/106>>.
- [21] *Goode J.* Regulating wine: why AOCEs are a bad idea for France's wine industry // Электронный журнал Wineanorak.com. URL: <http://www.wineanorak.com/regulating_wine.htm>.
- [22] *Gorman-McAdams M.* Wine Labeling Laws & Regulations: Do You Care? // The Kitchn. URL: <<http://www.thekitchn.com/wine-quality-designations-wine-152378>>.
- [23] Labelling // The Australian Grape and Wine Authority (AGWA). URL: <<http://www.wineaustralia.com/en/Production%20and%20Exporting/Labelling.aspx>>.
- [24] Grape Wine Labels // Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB). URL: <<http://www.ttb.gov/pdf/brochures/p51901.pdf>>.

- [25] *Chouinard A. M.* Wine Appellation Regulation in the U.S. and France as a Response to Globalization // Student Pulse. 2011. Vol. 3. No. 1. URL: <<http://www.studentpulse.com/articles/360/wine-appellation-regulation-in-the-us-and-france-as-a-response-to-globalization>>.
- [26] *Puckette M.* Looking for Good Wine? Start With The Appellation // Wine Folly. April 2015. URL: <<http://winefolly.com/review/looking-for-good-wine-start-with-the-appellation/>>.
- [27] Wine of Origin System of 1973.
- [28] URL: <<http://www.vqaontario.ca/Home>>.
- [29] *Симонова М.Д.* Анализ развития информационной базы экономической глобализации на современном этапе // Вестник МГИМО Университета. 2011. № 2. С. 182–187.
- [30] *Симонова М.Д.* Информационная база структурного анализа ОЭСР: отраслевые принципы в исследовании рынков товаров и услуг // Вестник МГИМО Университета. 2015. № 3 (42). С. 190–198.
- [31] Wine law//South Africa Wine Industry Information & Systems NPC (SAWIS). URL: <<http://www.sawis.co.za/winelaw/southafrica.php>>.
- [32] *Chouinard A. M.* Wine Appellation Regulation in the U.S. and France as a Response to Globalization//Student Pulse. 2011. Vol. 3. No. 1. URL: <<http://www.studentpulse.com/articles/360/wine-appellation-regulation-in-the-us-and-france-as-a-response-to-globalization>>.

Simonova-Khitrova M.¹

The modern system of winery regulation in the EU

The study generalises the peculiarities of regulation of wine-making activities in France and the EU. A brief history of the classification of the wines of France until 2012 is presented. Comparative characteristics of the

¹ *Simonova-Khitrova Marina — the applicant the degree of Phd in economics, MGIMO (U) MFA of Russia, Master of Economics of the University. E-mail: <rusinamar@mail.ru>.*

regulation concepts of wine quality in France, the leading wine producers Italy and Spain, other EU countries and countries of the New World are analysed. The advantages and disadvantages of the classification of wines in New World countries is analysed from the point of view of their market promotion. The necessity of the transformation of the system of state regulation of quality control of wine after 2012 is proved in order to increase state support to the sector and overcome the crisis on the French market.

Keywords: *wine industry, classification of French wines, the common agricultural policy of the EU, the regulation of winemaking in France, the classification of the wines of New world countries.*

Статья поступила в редакцию 26 мая 2017 г.

Мануйлов И. А.¹

Глобальные цепочки стоимости и вызовы для экономической политики

Рассмотрено влияние производственных шоков на величину заработной платы и торговлю компонентами на примере экономики Германии. Для этого были проанализированы исторические особенности участия страны в процессах фрагментации производства, а также выявлены основные факторы, обеспечивающие эффективное встраивание национальных компаний в глобальные цепочки стоимости. Затем была оценена структурная векторная авторегрессионная модель с долгосрочными ограничениями на параметры, в результате чего были построены кривые реакции величины заработной платы и интенсивности торговли компонентами на рост производительности в стране. Показано, что изменения производительности определяют параметры долгосрочного равновесия в рамках специализации на отдельных этапах создания продукта и оказывают непосредственное влияние на колебания величины заработной платы. Кроме того, был сделан вывод о том, что изменения производительности первичны по отношению к изменениям размера заработной платы и динамике экспорта компонентов, а также приводятся рекомендации по созданию механизмов защиты прав интеллектуальной собственности, что является основной движущей силой привлечения передовых технологий зарубежных компаний.

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости, экономическая политика, производительность труда, региональная интеграция, торговая политика, векторная авторегрессионная модель.

Развитие торговли промежуточными благами и углубление международной кооперации на различных стадиях процесса создания товаров и услуг представляют собой для экономической политики одновременно и новые возможности, и риски. С одной стороны, исчезает острая необходимость в организации предприятий полного цикла, а с другой — возрастает конкуренция между отдельными этапами производства, конкретными рабочими местами. Так, постепенно размывается концепция конкурентоспособности

¹ Мануйлов Илья Андреевич — студент 1-го курса магистратуры «Мировая экономика» НИУ ВШЭ. E-mail: <ilya.manujlov@gmail.com>.

отрасли экономики как единого целого и в большей степени приходится говорить о конкурентоспособности стадий производственного процесса.

Однако на данном этапе важно понимать, что не на всех стадиях можно генерировать сравнимые уровни добавленной стоимости. Ускорение глобализации и распространение информационно-коммуникационных технологий привели к тому, что транснациональным корпорациям (ТНК) выгодно поддерживать раздельное географическое существование непосредственно предприятий, центров исследований и разработок, рынков сбыта. В результате специализация на физическом создании продуктов не приносит столько же прибыли, как это было еще в начале XIX в. Основная стоимость создается в наукоемких областях с усиленной концентрацией высококвалифицированного труда.

На рис. 1 показано изменение доли секторов добычи, промышленного производства и услуг в создании добавленной стоимости. Для наглядности было выбрано четыре страны — Германия, Южная Корея, Япония и Россия. Германия — одна из крупнейших экономик с точки зрения вовлеченности в глобальные цепочки стоимости (ГЦС) в качестве покупателя и создателя инноваций [1, р. 9], Южная Корея и Япония являются одними из Азиатских флагманов роста в производстве, а Россия представляет интерес в плане возможностей участия в ГЦС в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Из представленных данных видно, что с 1995 г. в Германии практически не произошло изменений относительно вклада секторов в создание добавленной стоимости. Это и неудивительно, поскольку уже по состоянию на 1995 г. доля сектора услуг составляла 75 %, что превышает текущие значения данного показателя для Южной Кореи и России (65 и 69 % соответственно). Помимо этого, следует отметить существенное снижение доли промышленного производства в создании добавленной стоимости для России и Японии. Вместе с тем, если в Японии структура создания добавленной стоимости сместилась в сторону сектора услуг, то для России характерно усиление зависимости от первичного сектора экономики. Безусловно, это сильно усложняет возможность эффективного участия в ГЦС. Наконец, Южная Корея демонстрирует увеличение роли промышленного производства в создании добавленной стоимости в 2011 г. по сравнению с 1995 г. Изменения подобного рода можно также наблюдать между 1985 и 1995 гг. в Китае [3, р. 157]. В результате, можно утверждать, что если структура участия Германии в процессах создания добавленной стоимости выглядит устоявшейся, то в экономиках Южной Кореи, Японии и России пока отмечаются существенные структурные сдвиги. В связи с этим, особенный интерес представляет история включения Германии в ГЦС и взаимосвязь данных процессов с организацией производства.

Прежде всего отметим, что страна с самого начала активно включалась в процессы глобализации и всегда являлась одним из мировых лидеров в торговле. Ключевыми аспектами встраивания в ГЦС, не считая создание передовой научной и технологической базы, а также развитой системы институтов, здесь являются эффективное использование потенциала интеграции

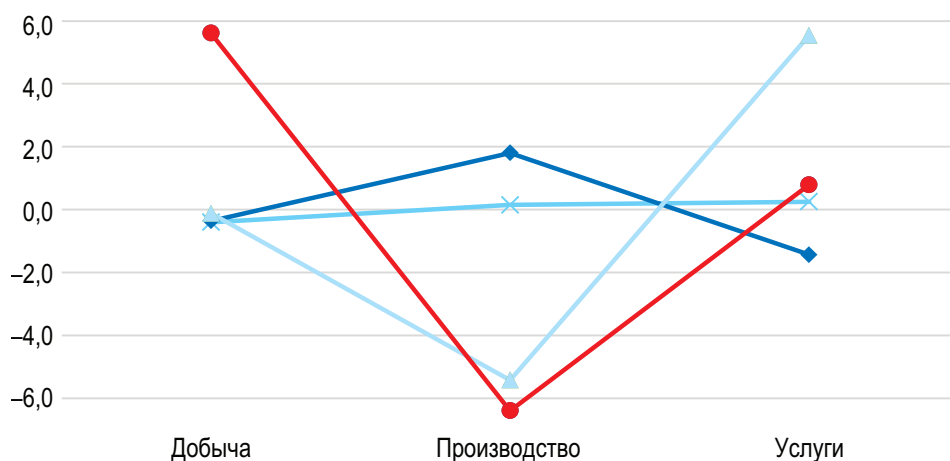


Рис 1. Динамика добавленной стоимости по секторам в 1995–2011 гг.:
 — Германия; — Южная Корея; — Япония; — Россия

Источник: [2].

в рамках ЕС, развитие системы региональных торговых соглашений (РТС) с наиболее перспективными партнерами. При этом главная особенность подобной сети РТС — их комплементарность, т.е. соглашения нацелены на создание наиболее выгодных условий межотраслевого сотрудничества, импорта компонентов в Германию и экспорта конечных благ из нее. Таким образом, по отношению друг к другу РТС призваны генерировать и усиливать взаимные позитивные эффекты для немецкой экономики. Безусловно, в целом все страны ЕС, являясь единой интеграционной группировкой, так или иначе преследуют подобные цели в рамках переговоров о свободной торговле. Однако не всегда их интересы находят свое выражение в итоговых текстах соглашений.

Итак, говоря об использовании потенциала интеграции в рамках ЕС для развития ГЦС в Германии, следует особо выделить кластерную политику, послужившую, в первую очередь, драйвером роста производительности в немецкой экономике [4, р. 20]. Как правило, индустриальные кластеры идентифицируют по двум основным характеристикам: географическая концентрация и участие компаний близких сфер деятельности. В Германии кластеры встречаются повсеместно, начиная от сугубо производственных агломераций и заканчивая инновационными. В общем и целом экономические выгоды от развития кластеров заключаются в так называемых маршаллианских эффектах внешней экономии [5, р. 1015]. Сюда следует относить постоянный обмен знаниями и технологиями между участниками кластера, снижение транзакционных издержек и концентрацию высококвалифицированной рабочей силы. Однако в рамках интеграционного взаимодействия с другими странами появляется возможность создавать более крупные кластеры в пределах территорий нескольких государств. В свою очередь, это

ускоряет процессы обмена знаниями, снижает временные и денежные затраты по транспортировке компонентов, упрощает систему управления производственным циклом. В большинстве случаев в подобных сложных по своей организации структурах координирующую и связующую роль играет как раз государство. Именно поэтому кластерную политику можно рассматривать в качестве инструмента, доступного любой стране для развития ГЦС и повышения конкурентоспособности внутри них.

Отдельно следует выделить один из крупнейших трансграничных кластеров в рамках ЕС, а именно логистический кластер Роттердам — Антверпен — Дуйсбург между Нидерландами, Бельгией и Германией. В силу своей специфики он является важнейшим транспортным хабом, а значит и одним из ключевых драйверов формирования цепочек добавленной стоимости в регионе. Так, Роттердам и Антверпен — два крупнейших европейских порта, а Дуйсбург, помимо всего, открывает пути к железнодорожной системе Германии. В свою очередь, внутри данного «треугольника» находятся множество отдельных логистических парков и терминалы крупнейших логистических компаний, а кроме того, действуют особые упрощенные правила и процедуры по транспортировке грузов [6, р. 481]. Отметим также, что услуги по логистике относятся к видам услуг, генерирующим одни из самых высоких значений добавленной стоимости.

Теперь же рассмотрим роль механизма РТС в формировании конкурентных преимуществ в ГЦС. Отметим, что большая часть РТС заключается Евросоюзом по принципу «ВТО+», т. е. соглашения охватывают помимо тарифных преференций при торговле товарами, также и вопросы, связанные с регулированием вопросов торговли услугами, проведением совместных инвестиционных проектов, гармонизацией подходов в области прав человека, условий труда и т. п. [7, с. 173]. Все это создает условия для сотрудничества в сферах крайне необходимых для формирования цепочек добавленной стоимости в странах-партнерах. В частности, развитие ГЦС невозможно без эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности. ТНК стремятся предотвратить возможные риски использования результатов их уникальных исследований и разработок в цепочках конкурентов. В результате даже низкая стоимость труда не сможет привлечь производства в страну, если не будет существовать достаточно устойчивых механизмов патентной защиты.

В связи с этим происходит максимально возможная либерализация между участниками соглашения, а агенты косвенным образом стремятся к устранению конкуренции со стороны ГЦС, развивающихся в других государствах [8, р. 120]. Однако Германии как члену ЕС удалось добиться дополняющего эффекта от этих процессов. Например, в автомобильной промышленности был получен преференциальный доступ к необходимым компонентам и установлены наиболее выгодные правила определения страны происхождения товаров [9, р. 57]. Кроме того, действующий в рамках ЕС механизм

вертикальных ограничивающих соглашений [10] также обеспечивает конкурентоспособность стран группировки в рамках РТС. Благодаря регулированию подобного рода европейские компании получают возможности достаточно гибкого построения своих сетей дистрибуции, чем не в полной мере могут пользоваться иностранные контрагенты ввиду их юридической принадлежности к третьим странам. В конечном итоге так или иначе европейские (и в особенности немецкие) дистрибьюторы всегда имеют контакт с производителями за рубежом и никогда не выходят из цепочки добавленной стоимости, при этом они максимально приближены к целевому потребителю, а значит, и поглощают большую часть дохода от продаж конечных благ.

Таким образом, пример Германии отражает роль интеграционных процессов в развитии межстрановой кооперации и способствовании выходу на международный конкурентоспособный уровень производства: с одной стороны, ей удалось максимально эффективно использовать внутренний потенциал ЕС для развития сети распределенных производств и создания кластеров, а с другой, — она использовала роль лидера интеграционной группировки с целью извлечения наибольших выгод от заключения соглашений о свободной торговле с внешними игроками.

Важно понимать, что изучение отдельных кейсов не дает понимания о совокупном характере структурных сдвигов в экономике Германии. В частности, ключевым вопросом остается воздействие структурных шоков производства (рост или снижение производительности) на участие в ГЦС и уровень заработных плат. Размещение производств в третьих странах действительно ведет к потере рабочих мест для низкоквалифицированного труда и без соответствующей социальной политики способствует усилению неравенства в распределении доходов. Вследствие этого будет нарастать тенденция к применению протекционистских мер в торговой политике. Поэтому необходимо определить, является ли данный подход оправданным, а развитие ГЦС — следствием сдвигов в производительности.

Рассмотрим ГЦС как систему поэтапного производства продукта. Это означает, что каждый компонент участвует в производстве следующего в цепочке промежуточного блага [11, р. 113]. В производство одного блага вовлечено несколько стран $c \in C \equiv \{1, \dots, C\}$, технология предполагает использование единственного фактора производства (труда). Предложение труда неэластично, миграция отсутствует. Первоначально экономика каждой страны характеризуется определенным количеством труда L_c и уровнем заработной платы w_c . Кроме того, мерой производительности фактора производства в каждой стране является частота, с которой происходят ошибки при создании компонентов, в результате чего конечное благо произвести невозможно (λ_c). При этом производственный процесс требует выполнения $s \in S \equiv (0, S)$ стадий производства промежуточных благ, на каждой из которых необходима одна единица промежуточного блага с предыдущей ста-

дии и одна единица труда. Производственная функция тогда будет записана следующим образом:

$$q(s + ds) = (1 - \lambda_c ds)q(s).$$

При свободной торговле фирмы действуют на совершенно конкурентном рынке и принимают мировые цены как заданные. В результате условие максимизации прибыли можно записать следующим образом:

$$p(s + ds) = (1 + \lambda_c ds)p(s) + w_c ds.$$

Впоследствии, не составляет труда показать, что в равновесии происходит вертикальная специализация стран на определенных этапах процесса создания продукта. Наиболее производительные страны участвуют в ГЦС на этапах, близких к выпуску конечного блага, являясь одновременно главными экспортерами. Соответственно наименее производительные страны участвуют в ГЦС на более ранних этапах и преимущественно импортируют готовую продукцию.

Несмотря на достаточно высокую степень стилизации, модель представляет собой особую ценность в силу удобства при анализе различных шоков, происходящих в мировой экономике. В частности, пусть происходит локальное изменение в технологии, предполагающее рост производительности в одной из стран. Тогда, если страна изначально находилась на высоком уровне технологического развития, то подобное изменение приведет к увеличению размеров заработной платы и смещению отраслевой структуры от производства компонентов к производству готовой продукции. В свою очередь, такой шок в специализации приведет к повышению экспортных цен. В результате произойдет сдвиг специализации стран в сторону стадий с более высокими экспортными ценами при меньшей занятости труда. Так, в рамках модели усиливается неравенство в распределении доходов между регионами мира.

Тогда наша гипотеза подразумевает, что рост производительности ведет к росту размера заработной платы внутри страны и снижению объемов экспорта компонентов производства, т. е. переход к этапам ГЦС, приносящим больше добавленной стоимости.

Для проверки данного предположения мы используем векторную авторегрессионную модель на ежемесячных данных Германии с января 1990 г. по август 2016 г. об изменениях в экспорте компонентов (с поправкой на инфляцию и сезонность) по информации *UN Comtrade Database* [12], а также о размерах реальной заработной платы и производительности труда по информации Федерального статистического бюро Германии (*Statistisches Bundesamt*) [13]. Применение модели обусловлено отсутствием серьезных структурных сдвигов в создании добавленной стоимости в экономике Германии, а также достаточной стационарностью рассматриваемых времен-

ных рядов. Переменные заданы как $\Delta prod$, $\Delta wage$, $\Delta trade$ для изменений производительности, размеров заработной платы и объемов экспорта соответственно. Поскольку нас интересуют долгосрочные эффекты сдвигов в производительности, мы используем долгосрочные ограничения на параметры в модели и предполагаем, что изменения размеров заработной платы и объемов экспорта не могут вызвать долгосрочных изменений в производительности, а колебания объемов экспорта — долгосрочных изменений в размерах заработной платы, что находится в соответствии с теоретическими положениями, изложенными выше. В результате получаем модель следующего вида [14, p. 660]:

$$\begin{bmatrix} \Delta prod \\ \Delta wage \\ \Delta trade \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} C_{11}(L) & C_{12}(L) & C_{13}(L) \\ C_{21}(L) & C_{22}(L) & C_{23}(L) \\ C_{31}(L) & C_{32}(L) & C_{33}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} * & 0 & 0 \\ * & * & 0 \\ * & * & * \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \end{bmatrix}.$$

В ходе оценки параметров модели все из них оказываются значимыми, модель векторной авторегрессии стабильна, а распределение остатков в трех уравнениях близко к нормальному. Небольшие отклонения на границах наблюдаются для изменений объемов экспорта компонентов. В целом можно говорить о возможности интерпретации результатов оценки. В связи с этим, мы рассматриваем декомпозицию дисперсии ошибок в трех уравнениях, а также демонстрируем функции реакции на шоки производительности.

В табл. 1 представлены данные о декомпозиции дисперсии ошибок по трем уравнениям на горизонтах в один, четыре и восемь периодов. Мы видим, что динамика экспорта компонентов в большей степени объясняется изменениями производительности и размеров заработной платы. В свою очередь, динамика размеров заработной платы практически не зависит от динамики объемов экспорта компонентов и в большей степени объясняется изменениями в производительности. Дисперсия в уравнении производительности преимущественно определяется динамикой производительности в предыдущих периодах. Также существенен вклад изменений размеров заработной платы, когда экспорт компонентов практически не способствует качественному прогнозу изменений в производительности.

Таким образом, можно сделать вывод, что теоретические предпосылки выполняются и действительно изменения производительности первичны по отношению к изменениям в размерах заработной платы и динамике объемов экспорта компонентов.

Следующим шагом становится построение функций реакции на шоки в производительности. В первую очередь, мы экстраполируем результаты, полученные в модели для первых разностей переменных, на их значения в уровнях, поскольку нам в большей степени интересно не изменение темпов роста, а непосредственные изменения в размерах заработной платы

и объемах экспорта промежуточных благ. Затем, предполагая рост производительности на одну единицу, мы прогнозируем изменения в размерах заработной платы и объемах экспорта на долгосрочную перспективу. Результаты анализа представлены на рис. 2 и 3.

Таблица 1
Декомпозиция дисперсии ошибок в модели векторной авторегрессии

Экспорт компонентов			
Горизонт прогноза	$\Delta trade$	$\Delta wage$	$\Delta prod$
1	11	40	49
4	28	30	42
8	34	27	39
Заработная плата			
Горизонт прогноза	$\Delta trade$	$\Delta wage$	$\Delta prod$
1	1	25	74
4	1	33	66
8	0	33	67
Производительность			
Горизонт прогноза	$\Delta trade$	$\Delta wage$	$\Delta prod$
1	4	27	69
4	3	24	73
8	5	19	76

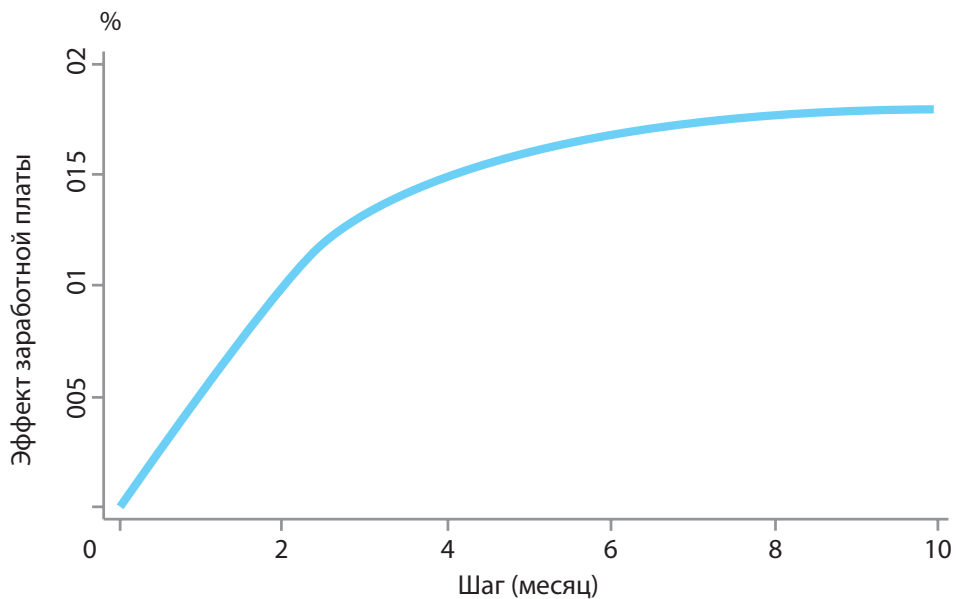


Рис. 2. Реакция заработных плат на рост производительности

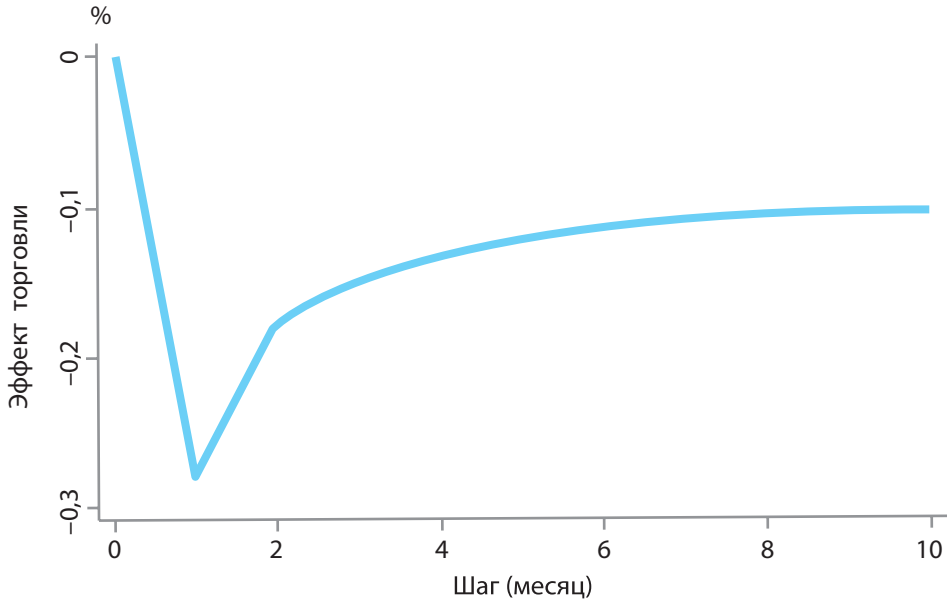


Рис. 3. Реакция объемов торговли на рост производительности

Очевидно, что рост производительности ведет к устойчивому увеличению размера заработной платы уже через полгода, которая затем стабилизируется на новом равновесном уровне. Если говорить о сдвигах в структуре экспорта, то изменения не так очевидны и не в полной мере соответствуют тому, что предполагается теорией. Рост производительности становится причиной резкого сокращения объемов экспорта компонентов в краткосрочной перспективе, однако затем объемы торговли начинают расти и восстанавливаться. При этом новый уровень долгосрочного равновесия все равно остается ниже исходного. Так, структурные производственные шоки ведут к изменению параметров равновесного участия в ГЦС и распределения доходов.

Тем не менее одной из причин подобной реакции экспорта компонентов на изменения в производительности может стать высокая доля в нем компонентов общего назначения, которые не становятся специфическими факторами производства в каких-либо из ГЦС. Для целей исследования ГЦС Комиссией по статистике ООН была разработана пятая версия системы экономической классификации по укрупненным категориям товаров (*broad economic categories, BEC Rev. 5*). Данная система предполагает шестуровневую структуру, где на пятом уровне устанавливается различие по назначению для переработанных компонентов: общего и специфического применения. Это позволяет оценить долю специфических переработанных компонентов в товарообороте страны, что представляет наибольшую ценность для изучения ГЦС. По сути данный показатель будет отражать долю промежуточных благ, произведенных внутри национальных и международных ГЦС. Высокая доля переработанных компонентов общего приме-

ния не будет означать, что их импорт или экспорт происходит по причине развития ГЦС. Вполне возможно, что это лишь следствие растущего внутреннего спроса на соответствующие готовые товары. Однако следует отметить, что классификация *BEC Rev. 5* пока находится на стадии внедрения в национальных статистических службах. В связи с этим, чаще приходится пользоваться предыдущей версией — *BEC Rev. 4*, где компоненты не различаются по целям их назначения. В нашем примере на экономике Германии была использована классификация *BEC Rev. 4*. Ниже представлена информация о том, что в ней подразумевается под промежуточными товарами (левая колонка — код).

Компоненты производства к классификации *BEC Rev. 4* [15]

Код категории	Описание
111	Пищевые продукты и напитки, первичные, для промышленности
121	Пищевые продукты и напитки, переработанные, для промышленности
21	Товары, используемые в промышленности, первичные
22	Товары, используемые в промышленности, переработанные
31	Топливо, первичное
322	Топливо, переработанное (за исключением моторных масел)
42	Части и компоненты станков и оборудования (за исключением транспортного)
53	Части и компоненты транспортного оборудования

Итак, мы рассмотрели процессы, влияющие на изменение условий участия в ГЦС и обеспечение наиболее оптимального включения в них, странам ЕАЭС необходимо принимать во внимание при разработке как внешне-экономической, так и внутренней политики, направленной на развитие промышленной кооперации. Увеличение производительности труда, стимулирование исследований в области новых технологий и разработок, а также создание единых механизмов защиты прав интеллектуальной собственности должны становиться главными приоритетами.

Включение стран ЕАЭС в систему ГЦС на данный момент крайне неравномерно. Россия концентрируется на добыче и первичной переработке природных и минеральных ресурсов, находясь далеко от потребителей готовой продукции и не имея возможностей самостоятельно развивать конкурентоспособность на этапах дизайна и разработки, маркетинга и дистрибуции. Для Казахстана характерно активное участие в нефтедобыче, металлургии, транспортных услугах. При этом, если в нефтехимическом секторе высокую долю занимает импорт компонентов из России, то в металлургии Казахстан выступает ключевым производителем. С точки зрения ГЦС одной из наиболее конкурентоспособных отраслей в Беларуси является химическая промышленность [16, р. 127]. Велика ее зависимость от импорта российской нефтехимии, но в то же время эффективно производство жидких сложных удобрений, нуклеиновых кислот и биополимеров. Если говорить об Армении и Кыргызстане, то ключевое препятствие для развития здесь ГЦС — отсут-

ствии и крупных покупателей, и крупных производителей, которые могли бы координировать развитие ГЦС, как минимум, на пространстве ЕАЭС. Кроме того, по большинству отраслей мы наблюдаем низкие уровни взаимного товарооборота. Ключевым партнером внутри ЕАЭС для Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении является Россия. При этом, например, объемы торговли между Беларусью и Казахстаном напрямую крайне невелики.

На рис. 4 приведена динамика производительности труда по регионам мира. В результате мы можем заметить, что производительность труда в России в 2015 г. сравнима с производительностью труда в Германии в 1970 г. Если судить по аналитическим обзорам Евразийской экономической комиссии, то в остальных странах ЕАЭС производительность труда находится либо на таком же уровне, либо она гораздо ниже.

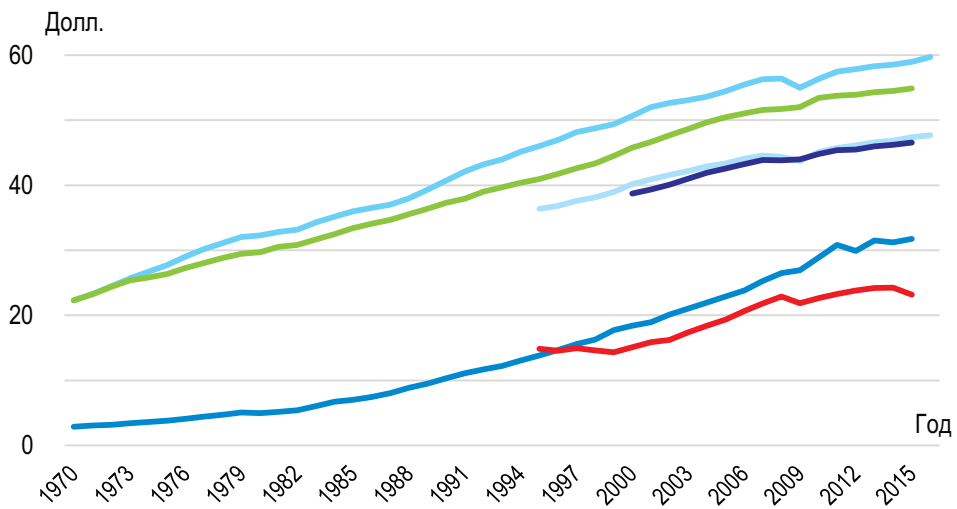


Рис. 4. Динамика производительности труда по регионам мира (выработка ВВП по паритету покупательной способности в расчете на час рабочего времени), долл.: — Германия; — Южная Корея; — ЕС; — G7; — ОЭСР; — Россия

Источник: [2].

Таким образом, в ЕАЭС не наблюдается структурный производственный сдвиг, который позволил бы переместиться к участию в ГЦС на этапах, где возможно генерирование более высоких уровней добавленной стоимости. Именно по этой причине экономическая политика должна быть направлена на увеличение производительности в регионе. Добиться этого можно путем привлечения технологий крупных ТНК, несущих в себе возможности передачи опыта и накопления знаний. Значит, необходимо двигаться по пути гармонизации стандартов защиты прав интеллектуальной собственности, охраны труда, подходов к осуществлению налогообложения и проведению процедур контроля в этой сфере. Кроме того, важную роль играет создание предпринимательской среды, направленной на увеличение производительности.

ИСТОЧНИКИ

- [1] *Amador J., Cappariello R., Stehrer R.* Global value chains: a view from the euro area//Working Paper Series. 2015. Vol. 1761.
- [2] OECD-WTO Trade in Value Added Database. URL: <<http://stats.oecd.org>>.
- [3] *Baldwin R.* The Great Convergence: information technology and the new globalization. Harvard University Press, 2016.
- [4] *Kosfeld R., Titze M.* Benchmark Value Added Chains and Regional Clusters in German R&D Intensive Industries. European Regional Science Association, 2014.
- [5] *Romer P.M.* Increasing returns and long-run growth//The journal of political economy. Vol. 94. No. 5. 1986. P. 1002–1037.
- [6] *Sheffi Y.* Logistics-intensive clusters: global competitiveness and regional growth. In Handbook of Global Logistics. N.-Y.: Springer, 2013. P. 463–500.
- [7] *Зуев В. Н.* Наднациональные механизмы интеграции. М.: Магистр, 2014.
- [8] *Orefice G., Rocha N.* Deep integration and production networks: an empirical analysis//The World Economy. 2014. Vol. 37. No. 1. P. 106–136.
- [9] *Miroudot S., Rouzet D., Spinelli F.* Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies // OECD Trade Policy Papers, 2013. No. 161.
- [10] Guidelines on Vertical Restraints. European Commission Notice, 2010. URL: <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>.
- [11] *Costinot A., Vogel J., Wang S.* An elementary theory of global supply chains // The Review of Economic Studies, 2013. Vol. 80. No. 1. P. 109–144.
- [12] UN Comtrade Database. URL: <<https://comtrade.un.org/>>.
- [13] Statistisches Bundesamt. URL: <<https://www.destatis.de/EN/Homepage.html>>.
- [14] *Blanchard O.J., Quah D.* The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances//The American Economic Review. 1989. Vol. 79. No. 4. P. 655–673.
- [15] UN Trade Statistics. URL: <<https://unstats.un.org/>>.
- [16] *Taglioni D., Winkler D.* Making global value chains work for development. World Bank Publications, 2016.

Manuylov I.¹

Global value chains and challenges for economic policy

The article analyses the influence of productivity shocks on wages and trade in components for the German economy. Accordingly, historical aspects of the country's participation in the production fragmentation processes are examined. Furthermore, we determine factors maintaining the efficiency of national companies' insertion into global value chains. Then, we estimate a structural vector autoregression model with long-run restrictions. As a result, we plot impulse response functions for wages and trade in components. It was found that a one-unit increase in productivity leads to the change in the equilibrium positioning of a country in global value chains. More specifically, it shifts the production specialization pattern and brings the wages up to the new steady state level. Besides, we show that changes in productivity are causally prior to changes in wages and trade in components. Hence, it is recommended to develop mechanisms of intellectual property rights protection which are among major factors driving the process of advanced technologies attraction from foreign companies.

Key words: *global value chains, economic policy, labor productivity, regional integration, trade policy, vector autoregression model.*

Статья поступила в редакцию 15 декабря 2016 г.

¹ Manuylov Ilya — master degree student, HSE Faculty of World Economy and International Affairs. E-mail: <ilya.manujlov@gmail.com>.

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.

Редактор *Ершова Т.М.*
Корректоры *Андреева Е.Е., Бучная М.В.*
Дизайн *Кремлев В.И.*
Верстка *Александрова Я.В.*

Подписано в печать 21.08.17.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 11,7.

Тираж 500 экз. (1-й завод 250 экз.).
Заказ 0000.

Отпечатано с оригинал-макета

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.