

ISSN 2499-9415

Торговая политика

№ 3/11 2017

Trade policy

Trade policy

№ 3/11 2017

Торговая политика



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 3/11 2017

Торговая политика

———— Trade policy ————



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 Message from Editor-in-Chief**
- 18 Kusainova A., Drobishevskiy A.**
Increase of efficiency of state support of agriculture in the framework of common EAEU agricultural market
- 31 Sutyurin S., Kolesov D.**
Does it worth? Some comment on 5-year anniversary of Russia's WTO accession
- 45 Portanskiy A.**
A Long Way from Bretton Woods to Buenos Aires
- 74 Petrov A.**
The digital economy: the challenge to Russia
- 96 Ionova A.**
The Impact of Non-Tariff Regulation Measures on the EU-EAEU Trade: the Case of Harmonization of Technical Regulation Measures
- 110 Mikhaylova E.**
Experience of export diversification and overcoming raw material dependence
- 131 Abdikarim E., Berbeneva A., Malykh N., Popov K.**
Is it possible to promote export expansion on the markets of innovative products?
- 154 Tsarik E.**
Features of Growth of Latin American Investments in the Economy of Spain in the Post-Crisis Period

Содержание

- 7 От главного редактора**
- 9 Кусаинова А.Б., Дробышевский А.А.**
Повышение эффективности государственной поддержки сельского хозяйства в условиях общего аграрного рынка ЕАЭС
- 19 Сутырин С.Ф., Колесов Н.Д.**
Стоила ли игра свеч? (Размышления по поводу пятилетней годовщины присоединения России к ВТО)
- 32 Портанский А.П.**
От Бреттон-Вудса до Буэнос-Айреса
- 46 Петров А.А.**
Цифровая экономика: вызов России на глобальных рынках
- 75 Ионова А.Ю.**
Влияние нетарифных мер регулирования на торговлю стран ЕС и ЕАЭС на примере гармонизации мер технического регулирования
- 97 Михайлова Э.Ю.**
Опыт диверсификации экспорта и преодоление его сырьевой направленности
- 111 Абдыкарим Е.К., Бербенева А.С., Малых Н.А., Попов К.А.**
Возможно ли стимулирование экспортной экспансии на рынках инновационной продукции?
- 132 Царик Е.В.**
Факторы роста латиноамериканских инвестиций в экономике Испании в посткризисный период

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

Редакционная коллегия

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

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

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

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

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

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

Ершова Т.М. —
зав. редакцией журнала

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

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

Исаченко Т.М. —

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

Кашанин А.В. —

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

Киселев С.В. —

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

Лыкова Л.Н. —

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

Ревенко Л.С. —

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

Савельев О.В. —

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

Чернышов С.В. —

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

Шпильковская Н.М. —

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

Шумилов В.М. —

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

Якушкин В.С. —

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

Редакционный совет

Медведков М.Ю. —

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

Кросби Э. —

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

Трунк А. —

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

Данильцев А.В. —

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

Мартынов А.С. —

зам. директора Центра экспертизы по вопросам ВТО

Петров Г.Г. —

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

Совэ П. —

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

Сутырин С.Ф. —

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

Заведующая редакцией

Ершова Татьяна Михайловна

От главного редактора

Выпуск очередного номера журнала по времени совпадает с пятилетием присоединения России к ВТО. Конечно, это слишком небольшой период, чтобы подводить итоги. Однако хочется отметить два момента, которые, пожалуй, не очень заметны, но значимы и знаменательны.

Во-первых, уже после того, как Россия стала членом ВТО, в мировой экономике в целом и в российских внешнеэкономических отношениях особенно имели место такие потрясения, которые не предполагались ни в одном сценарии возможного развития событий до момента присоединения. Несмотря на все это дестабилизирующие и мешающие развитию торговли факторы не привели ни к дезорганизации и свертыванию российской внешней торговли, ни к разрушению ее международно-правовой базы и системы обязательств, ни к торговой изоляции России. Несомненно, сохранение общей стабильности в сфере торговых отношений, базовых правил и обязательств в этой области является во многом результатом участия нашей страны в ВТО. Разумеется, не все обязательства и правила неукоснительно соблюдаются, но многосторонняя система ВТО как раз и позволяет сохранить баланс даже в трудных и неоднозначных условиях.

Во-вторых, если еще несколько лет назад тема ВТО неизменно вызывала множество дискуссий, столкновение крайне противоречивых и даже крайних взглядов и мнений, то сегодня данная тема стала одной из многих среди других тем, которые обсуждаются в ходе текущей работы. Тема участия в системе глобального многостороннего регулирования мировой торговли и мировой экономики в целом стала для нашей страны привычной, «рабочей». Сказанное означает необходимость расширения подготовки кадров с глубокими знаниями многосторонней системы ВТО и умением чувствовать ее особенности и возможности.

К пятилетию членства России в ВТО в номере опубликованы статьи двух наших коллег, которые были в числе «первых могокан ВТО» в академической среде и медиасфере — С.Ф. Сутырина и А.П. Портанского. Авторы поделились своими размышлениями о значении многосторонней системы регулирования для мировой экономики в целом и участия в ней России с точки зрения обеспечения российских внешнеэкономических интересов. Для читателя эти две статьи будут особенно интересны, так как в научных публикациях довольно редко опытные эксперты не только представляют традиционный строгий анализ проблемы, но делятся своими мыслями и рассуждениями.

Тематика ВТО занимает видное место и в статье, представленной ответственными работниками Евразийской экономической комиссии А.Б. Кусаиновой и А.А. Дробышевским и посвященной использованию инструментария государственной поддержки в сфере сельского хозяйства стран Евразийского

экономического союза с учетом их обязательств как в рамках интеграционного блока, так и рамках ВТО. Данная статья представит большой интерес для читателей, ибо отражает одну из важнейших и очень характерных черт современности, а именно переплетение и сочетание обязательств на многостороннем и региональном уровнях. Поскольку ЕАЭС является региональным блоком с наиболее развитой системой наднациональных механизмов, практика обеспечения совместимости правил и обязательств внутри блока и многосторонних обязательств его членов может быть существенным вкладом в мировой опыт гармонизации региональных и многосторонних механизмов регулирования.

Мировые рынки и условия конкуренции на них в настоящее время переживают значительные изменения под влиянием взрывного прогресса цифровых технологий и возникновения нового явления — цифровой экономики. Этим проблемам посвящена статья А.А. Петрова, в которой автор проводит детальный анализ как самого феномена цифровой экономики, так и ее влияния на общество и взаимоотношения общества и государства.

Тема региональных блоков и регулирования торговли на региональном уровне продолжается в статье А.Ю. Ионовой, посвященной сравнительному анализу мер технического регулирования в ЕС и ЕАЭС. Автор исследует влияние гармонизации мер технического регулирования на объемы торговли стран — участниц обоих интеграционных группировок.

Тема преодоления сырьевой ориентации российского экспорта рассмотрена в статье Э.Ю. Михайловой, в которой исследованы возможные пути снижения зависимости российской экономики от сырьевого экспорта и придания диверсификации экспорта характера устойчивой и долговременной тенденции.

Статья, подготовленная нашими молодыми коллегами, выступление которых в журнале стало уже хорошей традицией, продолжает важнейшую тему развития российского экспорта и улучшения его структуры в сфере высокотехнологичных производств на секторальном уровне. В ней рассмотрены возможности развития экспорта как традиционных, так и инновационных продуктов цветной металлургии, химической промышленности, легкой промышленности, а также биотехнологий. Выявлены основные факторы, сдерживающие наращивание экспорта высокотехнологичной продукции названных отраслей, и предложены пути развития экспорта этой продукции.

Номер завершается статьей Е.В. Царика, посвященной страновой тематике, а именно факторам роста инвестиционной активности латиноамериканских транснациональных корпораций в экономике Испании в посткризисный период, в частности реформам регулирования и развитию договорно-правовой базы в данной области.

М.Ю. Медведков

УДК 339.5

Кусаинова А.Б., Дробышевский А.А.¹

Повышение эффективности государственной поддержки сельского хозяйства в условиях общего аграрного рынка ЕАЭС

Рассмотрены обязательства в области государственной поддержки сельского хозяйства в рамках Евразийского экономического союза, полномочия Евразийской экономической комиссии в данной сфере, действующие механизмы субсидирования отрасли в государствах — членах данного союза, а также вопросы эффективности мер государственной поддержки сельского хозяйства.

Ключевые слова: ЕАЭС, государственная поддержка, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс.

Правовой основой регулирования государственной поддержки сельского хозяйства в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) выступает п. 5 ст. 95 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 г. (далее — Договор), в соответствии с которым поддержка во всех государствах-членах должна соответствовать единым подходам, детально закрепленным в приложении к данному Договору — Протоколе о мерах государственной поддержки сельского хозяйства (далее — Протокол). Следует отметить, что указанные подходы гармонизированы с правом ВТО.

Протокол содержит классификацию мер государственной поддержки сельского хозяйства в зависимости от степени их влияния на взаимную торговлю и правомерности их применения. В рамках ЕАЭС отсутствуют ограничения по применению мер, не оказывающих искажающего воздействия на взаимную торговлю государств-членов сельскохозяйственными товарами. Данные меры должны соответствовать основным критериям, а также специфическим критериям и условиям, которые предусмотрены разд. III Протокола.

¹ Кусаинова Айна Биржановна — заместитель директора Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <kussainova@eecommission.org>; Дробышевский Андрей Андреевич — начальник отдела сельскохозяйственных субсидий Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <drobishevski@eecommission.org>.

В соответствии с положениями Договора государства-члены не применяют меры, в наибольшей степени оказывающие искажающее воздействие на взаимную торговлю государств-членов сельскохозяйственными товарами. К таким мерам относятся:

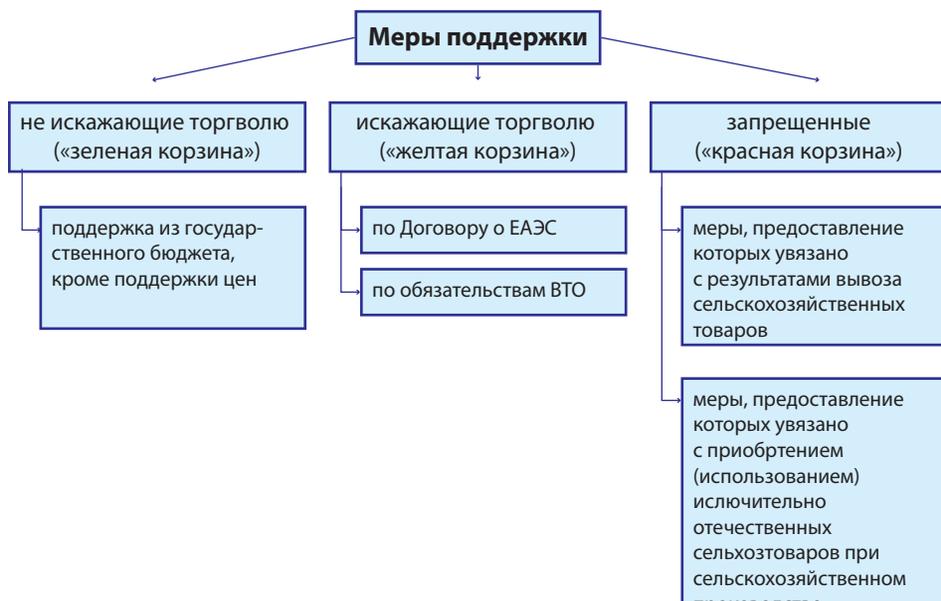
- экспортные субсидии, предоставление которых увязано с результатами вывоза сельскохозяйственного товара с территории государства-члена, предоставившего эту меру, на территорию другого государства-члена;
- импортозамещающие субсидии, предоставление которых увязано с приобретением или использованием сельскохозяйственных товаров, происходящих с территории государства-члена, предоставляющего эти меры поддержки, при производстве сельскохозяйственных товаров.

Еще одной категорией мер государственной поддержки сельского хозяйства в ЕАЭС признаются меры, оказывающие искажающее воздействие на взаимную торговлю государств-членов сельскохозяйственными товарами. Эти меры определяются в Протоколе по остаточному принципу — меры, которые не могут быть отнесены к вышеуказанным. Государства — члены ЕАЭС могут применять такие меры при условии, что их объем не превышает разрешенный уровень мер поддержки, искажающих торговлю. В соответствии с п. 9 Протокола для Республики Армения, Кыргызской Республики и Российской Федерации¹ этот уровень соответствует обязательствам, принятым в качестве условия присоединения к ВТО (5%), для Республики Казахстан установлен иной уровень (8,5%). Для Республики Беларусь разрешенный уровень мер поддержки, искажающих торговлю, определяется как процентное отношение объема господдержки сельского хозяйства к валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров и должен составить не более 10%.

В случае нарушений обязательств в области государственной поддержки сельского хозяйства государство-член прекращает предоставление соответствующих мер поддержки сельского хозяйства и выплачивает другим государствам-членам компенсацию в размере, равном объему мер, в наибольшей степени оказывающих искажающее воздействие на торговлю, или объему мер, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, превышающему разрешенный объем.

Данные положения Договора направлены на решение одной из основных задач согласованной агропромышленной политики — обеспечение справедливой конкуренции между субъектами государств-членов, в том числе равных условий доступа на общий аграрный рынок. На рисунке ниже представлены три категории мер государственной поддержки сельского хозяйства.

¹ Согласно условиям присоединения к ВТО Россия должна снизить агрегированную меру поддержки до 4,4 млрд долл. с 2018 г.



Меры государственной поддержки сельского хозяйства в соответствии с Договором о ЕАЭС

В соответствии с Договором Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) осуществляет мониторинг законодательства государств-членов в области государственной поддержки сельского хозяйства на предмет его соответствия обязательствам в рамках союза. Так, с 2015 г. проанализировано более 300 нормативных правовых актов. Результаты мониторинга ежеквартально рассматриваются экспертами сторон на заседаниях рабочей группы по направлению «Государственная поддержка сельского хозяйства».

Ежегодно ЕЭК осуществляет подготовку для правительств государств-членов двух обзоров государственной поддержки сельского хозяйства. Обзор предоставленной государственной поддержки в рамках ЕАЭС, основой которого являются направляемые государствами-членами уведомления о предоставленных объемах и направлениях поддержки сельского хозяйства в отчетном периоде, нацелен на оценку выполнения обязательств сторонами по соблюдению разрешенного уровня мер поддержки, искажающих торговлю, а также на анализ влияния принятых мер на развитие отрасли с рекомендациями по повышению эффективности государственной поддержки сельского хозяйства. Обзор планируемой государственной поддержки сельского хозяйства в рамках ЕАЭС, основой которого являются направляемые государствами-членами уведомления о планируемых объемах и направлениях государственной поддержки сельского хозяйства в текущем году, нацелен на обеспечение транспарентности государственной поддержки отрасли в странах — членах ЕАЭС и информированности сторон о приоритетных подотраслях, поддерживаемых партнерами по союзу на общем аграрном рынке.

В 2017 г. для всех государств-членов характерна бюджетная поддержка таких направлений, как научные исследования, борьба с вредителями и болезнями, услуги, связанные с инфраструктурой, распространение информации (консультативные услуги), компенсация затрат банкам при выдаче льготных кредитов сельхозтоваропроизводителям. Наиболее субсидируемым направлением продуктивно-специфической поддержки является производство молока.

В рамках мер поддержки, не искажающих торговлю, поддержка услуг по маркетингу и продвижению сельскохозяйственной политики государств-членов показала преимущественную поддержку экспортной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей (табл. 1). В то же время развитые страны в рамках данного направления поддержки реализуют программы по продвижению сельскохозяйственной продукции собственного производства на внутреннем рынке, помогая, в том числе, доступу субъектов малого и среднего бизнеса непосредственно к потребителю без посредников.

Таблица 1

Применение мер «зеленой корзины» в государствах — членах ЕАЭС в 2017 г.

Наименование направления	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Научные исследования	■	■	■	■	■
Борьба с вредителями и болезнями	■	■	■	■	■
Подготовка кадров		■	■	■	■
Информационные услуги	■	■	■	■	■
Инспекционные услуги	■	■		■	■
Услуги по маркетингу	■	■			■
Услуги, связанные с инфраструктурой	■	■	■	■	■
«Несвязанная» поддержка доходов		■			■
Стимулирование инвестиций					■
Программы охраны окружающей среды		■			■
Программы региональной помощи		■			■

Анализ механизмов мер поддержки, оказывающих искажающее воздействие на торговлю, выявил наличие в государствах-членах схожих условий предоставления субсидий по аналогичным направлениям. Так, система льготного кредитования производителя идентична во всех государствах-членах (ком-

пенсация затрат банков при выдаче льготных кредитов). Различия имеются только в размере конечной для производителя процентной ставки, зависящим от бюджетных возможностей сторон (табл. 2). Следует отметить, что в Республике Казахстан и Российской Федерации решение о выдаче льготного кредита тому или иному субъекту хозяйствования принимается государственными органами, тогда как в Республике Армения, Республике Беларусь и Кыргызской Республике — коммерческими банками.

Таблица 2

**Применение продуктивно-неспецифических мер
«желтой корзины» в государствах — членах ЕАЭС в 2017 г.**

Наименование направления	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Льготное кредитование	■	■	■	■	■
Субсидии на гидро-мелиоративные мероприятия		■			■
Субсидии на культуртехнические мероприятия					■
Субсидии на инвестиционные вложения		■	■		■
Субсидии на энергоресурсы			■		■*
Субсидии на семена, удобрения, средства защиты растений, комбикорма	■	■	■		■*
Субсидии на горюче-смазочные материалы	■	■			
Поддержка племенного животноводства		■	■		■*
Поддержка семеноводства		■	■		■*
Агрострахование		■	■	■	■
Предоставление гарантий исполнения обязательств		■	■		
Субсидии на лизинг	■	■	■		■
* Указанные направления поддержки сельского хозяйства определяются на региональном уровне с целью достижения социально-экономических показателей развития в рамках выделенных на «единую субсидию» средств из федерального бюджета.					

Широкое распространение в государствах-членах имеет субсидирование приобретения факторов производства (семян, удобрений, горюче-смазочных материалов и проч.), которое создает предпосылки для увеличения цен производителями ресурсов и снижает заинтересованность сельскохозяйственных товаропроизводителей в интенсивном развитии производства (внедрение ресурсосберегающих технологий). В долгосрочной перспективе эффективнее направлять средства на поддержку предприятий по выпуску средств производства для агропромышленного комплекса (АПК), а также снижения ресурсоемкости сельскохозяйственного производства.

В целях инновационного развития отрасли и в условиях ограниченности бюджетных средств предлагается рассмотреть возможность расширения практики предоставления субсидий в приоритетных подотраслях сельского хозяйства в зависимости от эффективности хозяйствующих субъектов по аналогии с субсидиями на производство молока в Российской Федерации, где регионы со среднегодовой продуктивностью коровы в размере 5 т молока по сельскохозяйственным предприятиям получают субсидии с повышающим коэффициентом (1,2).

Модели агрострахования с государственной поддержкой в развитых странах мира отличает добровольная мультирисковая система страхования с большой долей государственного участия, в то время как в государствах — членах союза распространено страхование отдельных сельскохозяйственных рисков. В Республике Казахстан и Кыргызской Республике страхуются риски только в растениеводстве, в Республике Беларусь (в отношении отдельных видов сельскохозяйственных культур, скота и птицы) и Республике Казахстан (в отношении отдельных видов сельскохозяйственных культур) агрострахование носит обязательный характер (табл. 3).

К системе мер финансовой поддержки сельского хозяйства наряду со стимулирующими инструментами финансово-бюджетной политики и финансово-кредитной политики относится также налоговая политика.

Согласно налоговому законодательству принципы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в странах ЕАЭС имеют общую основу, т.е. уровень налоговой нагрузки для данной категории субъектов экономики существенно ниже, чем по установленному общему режиму (для сельскохозяйственных товаропроизводителей установлена специальная льготная система налогообложения). При этом в странах-членах действуют разные ставки основных налогов. Например, ставка налога на прибыль в Республике Армения и Российской Федерации составляет 20 %, в Республике Беларусь — 18, в Кыргызской Республике — 12 %. В Республике Казахстан (корпоративный подоходный налог) действует самая низкая ставка в размере 10 % (табл. 4).

Анализ налоговых политик развитых стран в области сельского хозяйства показал, что даже оставаясь в рамках принятых обязательств по государствен-

Таблица 3

Сравнительная схема государственной поддержки агрострахования в государствах-членах

Особенности страхования	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Тип страхования	Обязательное	Обязательное	Добровольное	Добровольное
Сфера страхования	Растениеводство / животноводство	Растениеводство	Растениеводство	Растениеводство / животноводство
Доля государственной поддержки в страховой премии (взноса)	95% (уплачивается из бюджета страховщику)		50% (уплачивается из бюджета страховщику)	50% (уплачивается из бюджета страховщику)
Доля государственной поддержки в возмещении ущерба		50% страховых выплат возмещаются страховщикам по страховым случаям	50 % страховых выплат возмещаются страховщикам по страховым случаям	

Таблица 4

Специальные налоговые режимы (налоговые льготы) для сельскохозяйственных товаропроизводителей государств-членов

Государство	Налоговые льготы для сельскохозяйственных товаропроизводителей
Республика Армения	Освобождение от уплаты НДС, налога на прибыль
Республика Беларусь	Единый налог (1% валовой выручки), заменяет уплату налога на недвижимость и экологического налогов и налога на прибыль
Республика Казахстан	Единый земельный налог (0,15–075% стоимости земельного участка), заменяет уплату индивидуального подоходного налога, земельного налога, налога на транспортные средства, налога на имущество
Кыргызская Республика	Снижение суммы корпоративного подоходного налога или индивидуального подоходного налога на 70%
Российская Федерация	Освобождение от налога на прибыль, уплаты НДС и налога с продаж
	Единый сельскохозяйственный налог (6% доходов за вычетом расходов), заменяет уплату налога на прибыль (налога на доход для физических лиц), налога на имущество, НДС (за исключением НДС при ввозе товаров, выполнения договоров простого товарищества и доверительного управления имуществом)

ной поддержке сельского хозяйства, в государствах-членах союза есть потенциал для стимулирования развития сельского хозяйства. Например, с целью развития крупнотоварного производства и повышения конкурентоспособности отрасли Республике Армения и Кыргызской Республике целесообразно использовать опыт развитых стран по налоговому стимулированию создания сельскохозяйственных кооперативов.

В целях комплексной оценки уровня субсидирования сельского хозяйства в странах — членах ЕАЭС разработана Методика проведения сравнительной оценки влияния условий экономической деятельности на формирование чистых доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей стран союза. В результате сравнительной оценки определяется, как изменяются чистые доходы производителей при функционировании в одинаковых (средневзвешенных) условиях для всех стран союза. На величину изменения чистых доходов государства-члены могут корректировать объемы государственной поддержки и тем самым получать сопоставимую информацию об уровне поддержки. Указанная Методика проведения анализа содержит сопоставление таких показателей, как средние цены реализации сельскохозяйственной продукции в странах ЕАЭС, цены приобретения материально-технических ресурсов, среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства, средняя налоговая нагрузка сельскохозяйственных товаропроизводителей, среднегодовая ставка рефинансирования.

В настоящее время более половины объема продукции сельского хозяйства производится крупнотоварными производителями только в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации. В связи с этим организационные структуры сельскохозяйственного производства названных государств-членов позволяют использовать указанную Методику. Вместе с тем, в Республике Армения и Кыргызской Республике доля производства продукции крупными производителями составляет лишь 1–3%, а основной объем производства обеспечивают мелкие хозяйства. Такая мелкохозяйственность производителей Республики Армения и Кыргызской Республики накладывает ограничение на проведение оценки условий экономической деятельности в государствах — членах ЕАЭС.

В целом среди государств-членов, характеризующихся крупнотоварным сельскохозяйственным производством, лучшие экономические условия по анализируемым показателям для сельскохозяйственного производства сложились в Российской Федерации, что связано с более высоким уровнем цен реализации и более низким уровнем стоимости кредитных ресурсов. Применение средневзвешенных показателей ухудшает условия экономической деятельности и ведет к уменьшению чистых доходов сельскохозяйственных производителей Российской Федерации на 1056,6 млн долл.

При применении средневзвешенных показателей чистые доходы сельскохозяйственных производителей Республики Беларусь увеличиваются в 2015 г.

на 1,6 млрд долл. за счет относительно менее благоприятных условий экономической деятельности производителей сельскохозяйственной продукции (табл. 5).

Таблица 5

Изменение чистых доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации при применении средневзвешенных условий экономической деятельности в 2015 г., млн долл.

Показатель	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация	Республика Армения	Кыргызская Республика
Цены реализации	991,1	-274,3	-716,9	-184,9	-377,1
Стоимость ресурсов	27,0	-169,4	142,3	16,3	-78,5
Трудовые ресурсы	-72,7	39,9	32,8	-333,7	-1463,9
Налоговая нагрузка	80,6	-107,3	26,8	-51,2	-5,8
Стоимость речитных ресурсов	201,7	-75,4	-426,3	-1,0	0,9
Всего	1 527,8	-586,5	-941,1	-554,5	-1924,4

Преобладание
мелкохозяйственного
производства

С принятием ЕЭК базовых документов для реализации положений Договора одним из приоритетных направлений работы является анализ эффективности мер государственной поддержки сельского хозяйства в государствах-членах с выработкой рекомендаций по повышению ее эффективности. Так, в сотрудничестве с Высшей школой экономики разработана Методология оценки эффективности мер государственного регулирования агропродовольственного рынка и поддержки АПК, которая одобрена Рекомендацией Коллегии ЕЭК от 24 апреля 2017 г. № 11. Данная Методология позволяет оценить степень достижения ключевых целей развития АПК на основе критериев, которые характеризуются группами показателей.

Проведенный анализ государственного регулирования и государственной поддержки в странах ЕАЭС в соответствии с названной Методологией позволил выявить «узкие» места агропродовольственного рынка и АПК государств-членов. В частности, высокая стоимость средств производства вследствие зависимости от иностранных поставщиков, ухудшающееся финансовое положение сельскохозяйственных предприятий вследствие роста кредитной задолженности, высокая торговая надбавка в общей цепочке формирования цены сельскохозяйственных товаров, снижают маржу, а значит и доходы производителей.

Проведенный анализ государственной поддержки сельского хозяйства позволил выработать следующие «магистральные» направления повышения эффективности субсидирования отрасли:

- стимулирование инноваций, инвестиций и проведения НИОКР в агропромышленном комплексе, обеспечения финансовой стабильности предприятий АПК;
- развитие не только рынков сельскохозяйственной продукции, но и сельской местности;
- развитие системы страхования рисков производителей сельскохозяйственной продукции;
- поддержка и развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка и др.

Дальнейшая работа в сфере государственной поддержки сельского хозяйства будет акцентирована на выработку практических предложений по повышению эффективности субсидирования отрасли, в том числе на основе развития межгосударственного взаимодействия стран — членов ЕАЭС.

Kusainova A., Drobishevskiy A.¹

Increase of efficiency of state support of agriculture in the framework of common EAEU agricultural market

Obligations of EAEU members in respect to support of agriculture, and competitions of the Eurasian Economic Commission in this area are analyzed as well as systems of agricultural subsidy application in member countries and problems of higher efficiency of such support.

Key words: *EAEU, state support measures, agriculture, agro-industrial complex.*

¹ Kusainova Aiyana — deputy head Agricultural Policy Department Eurasian Economic Commission. E-mail: <kussainova@eecommission.org>; Drobishevskiy Andrey — head Agricultural Subsidies Section Agricultural Policy Department Eurasian Economic Commission. E-mail: <drobishevski@eecommission.org>.

УДК 339.5

Сутырин С.Ф., Колесов Н.Д.¹

Стоила ли игра свеч? (Размышления по поводу пятилетней годовщины присоединения России к ВТО)²

Рассмотрено значение присоединения России к ВТО, а также основные результаты и выгоды от присоединения. Значительное внимание уделено анализу опыта присоединения к ВТО других государств, включая общие итоги их членства в ВТО и, в частности, динамики макроэкономических показателей после присоединения к ВТО. Кроме того, рассмотрены современные проблемы деятельности организации, ее значение для развития международной торговли и поддержания стабильной системы международного экономического сотрудничества и развития. Исследованы вопросы перспектив развития ВТО в контексте общего процесса трансформации системы глобального экономического регулирования.

Ключевые слова: ВТО, внешнеэкономические связи, глобальное экономическое регулирование, международная торговля, торговая политика.

Введение

Хорошо известно, что и на последних стадиях переговорного процесса о присоединении нашей страны к ВТО и в первый год-полтора после его завершения социально-экономическая целесообразность и возможные

1 Сутырин Сергей Феликсович — доктор экономических наук, профессор; заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ), руководитель проекта «Кафедра ВТО в СПбГУ». E-mail: <s.sutyurin@hotmail.ru>; Колесов Дмитрий Николаевич — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической кибернетики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ). E-mail: <econ@spbu.ru>.

2 Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

последствия данного шага были предметом жарких дискуссий как среди представителей академического сообщества, так и в средствах массовой информации. Однако по мере того, как для последних исчерпал себя эффект сперва сенсационности, а затем и новизны сюжета, интерес к проблемам членства России в этой международной экономической организации стал заметно ослабевать. Этому способствовало и то, что жизнь с неизбежностью опровергала не только восторженно-оптимистические, но и алармистско-апокалипсические прогнозы. Сегодня тематика ВТО если и обсуждается, то скорее в контексте кризиса Дохийского раунда и всей многосторонней торговой системы, тех вызовов, с которыми она сталкивается в лице получивших повсеместное распространение региональных соглашений и т.п.

В сложившейся ситуации отнюдь не надуманным выглядит вопрос о том, следовало ли вообще Российской Федерации тратить силы и время на переговоры, на адаптацию своей правовой и хозяйственной среды к новым требованиям, нормам, условиям? Не лучше ли было, оставаясь аутсайдером, сохранять максимальную «свободу рук» в выработке и проведении максимально отвечающей национальным интересам торговой политики? В рамках данной статьи авторы, ни в коей мере не претендуя на всеобъемлющий анализ, хотели бы поделиться на сей счет некоторыми соображениями.

Только ВТО имеет значение — ВТО не имеет значения — ВТО имеет значение¹

В период пика интереса к присоединению России к ВТО оно нередко интерпретировалось участниками многочисленных дискуссий (особенно выступавшими против присоединения) в качестве чуть ли не единственного фактора, определяющего перспективы развития экономики страны. Подобное преувеличение было по-своему логичным, а в чем-то и необходимым. Затем маятник вполне закономерно качнулся в противоположную сторону. Как минимум начиная с рубежа 2013–2014 гг., функционирование отечественного народнохозяйственного комплекса все в большей мере испытывало на себе воздействие колебаний цен на энергоресурсы и валютного курса, введения санкций и контрсанкций и многих других обстоятельств, не имеющих непосредственного отношения к нормам и правилам ВТО, а также к обязательствам, принятым на себя Россией в качестве полноправного участника этой организации. На сегодняшний день есть все

¹ Данное словосочетание представляет собой своего рода аллюзию на известную триаду, описывающую дискуссию о роли денег в западной экономической литературе XX в.

основания для того, чтобы принять сбалансированную точку зрения, признающую влияние членства в ВТО, но одновременно не переоценивающую его значение.

При этом целесообразно учитывать несколько моментов. Во-первых, переходный период, установленный для выполнения нашей страной всего оговоренного в соответствующих документах комплекса мер по либерализации экономического режима, еще не завершен. Во-вторых, эффекты от присоединения к ВТО существенным образом отличаются для тех или иных конкретных субъектов хозяйствования — компаний, отраслей, регионов. В-третьих, многое зависит от того, насколько «чувствительны» к генерируемому присоединением изменению условий своего функционирования уже оказываются и окажутся в дальнейшем как различные институты государственного управления, так и представители бизнес-сообщества. Смогут ли и те, и другие в полной мере воспользоваться теми возможностями, которые предоставляют (не гарантируя их автоматического получения!) нормы и правила ВТО для поддержания и повышения конкурентоспособности национальных производителей товаров и поставщиков услуг? Воспримут ли компании угрозы, связанные с облегчением доступа на рынок продукции зарубежных конкурентов, в качестве действенного стимула модернизации или предпочтут видеть в ВТО своего рода «козла отпущения», оправдывающего их пассивность и иждивенчество? Все это в совокупности может определенным образом повлиять на итоговые макроэкономические показатели как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Для того чтобы оценить характер воздействия присоединения, интересно обратиться к международному опыту. По официальным данным [1], за период с 1995 по 2012 г. 29 субъектов международной торговой системы¹ успешно завершили переговорный процесс и присоединились к ВТО². В це-

1 В это число входят Албания, Армения, Болгария, Кабо-Верде, Камбоджа, КНР, Хорватия, Демократическая Республика Конго, Эстония, Грузия, Иордания, Кыргызская Республика, Латвия, Литва, бывшая югославская республика Македония, Молдова, Монголия, Черногория, Непал, Оман, Панама, Российская Федерация, Самоа, Саудовская Аравия, Тайвань, Тонга, Украина, Вануату и Социалистическая Республика Вьетнам.

2 В соответствии с базовыми принципами учреждения ВТО все договаривающиеся стороны ГАТТ, принимавшие участие в Уругвайском раунде, более или менее автоматически становились членами ВТО. Иными словами, они не вели переговоры о присоединении к ней и не принимали на себя соответствующие обязательства. Конечно, «отцы — основатели» ВТО имели свои обязательства, обусловленные соглашениями Уругвайского раунда. Хотя по своему содержанию эти обязательства аналогичны тем, которые принимали новые члены организации, но характер и ин-

лом можно с большой долей уверенности утверждать, что все они в той или иной мере испытали на себе последствия присоединения, нашедшие отражение в изменениях их макроэкономических показателей.

Не подлежит сомнению тот факт, что эти страны очень разнородны — по своему размеру, географическому положению, уровню экономического развития. Вместе с тем указанная разнородность может рассматриваться как преимущество по сравнению с более гомогенной совокупностью. Действительно, если предположить, что подавляющее (или даже значительное) большинство анализируемых экономик демонстрировали бы схожую динамику тех или иных индикаторов, то это явилось бы достаточно убедительным аргументом в пользу наличия устойчивой причинно-следственной связи (присоединение к ВТО — изменение в функционировании народно-хозяйственного комплекса). В противном случае говорить о каком-либо выраженном тренде не приходится.

Проведенный анализ¹ осуществлялся с учетом нескольких обстоятельств. Во-первых, из всего многообразия возможных экономических индикаторов предпочтение было отдано относительным показателям. При этом рассматривались темпы прироста экспорта² и импорта³ товаров и услуг⁴, еже-

ституциональные условия их выработки принципиально отличаются, а следовательно, могут быть в настоящей статье вынесены за рамки анализа.

1 *Более подробное описание предпосылок, использованных статистических данных, значительной части полученных результатов содержится в [2].*

2 *Принято считать, что одним из наиболее существенных преимуществ от присоединения к ВТО является облегчение доступа отечественной продукции на рынки других стран.*

3 *Среди потенциальных угроз членства в организации рост объема импорта и соответствующее перераспределение рынка в пользу зарубежных конкурентов занимает особое место.*

4 *Имеющиеся данные не подтверждают широко распространенное мнение о том, что торговля услугами растет опережающими темпами по сравнению с торговлей товарами. Так, за 2000–2006 гг. среднегодовые темпы прироста первой составляли 10%, а второй — 11% [3, р. 6]. В течение 2005–2013 гг. оба компонента мирового экспорта демонстрировали одинаковую динамику: в среднем 8% в годовом исчислении [4, р. 25]. Тем не менее, учитывая тот факт, что и объем, и номенклатура услуг, поступающих в каналы международной торговли, существенно уступают аналогичным характеристикам внутреннего рынка, перспективы внешней торговой экспансии этих благ выглядят многообещающе.*

годного притока и накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ)¹, а также номинального и реального ВВП².

Во-вторых, для того чтобы получить некую обобщенную оценку, изменение рассматриваемых показателей после присоединения к ВТО по сравнению с предшествующим периодом характеризуется либо как «улучшение», либо как «ухудшение». При этом под «улучшением» понимается один из трех вариантов:

- повышение положительных темпов прироста;
- замедление падения (снижение отрицательных темпов прироста);
- переход от отрицательных темпов прироста к положительным.

Соответственно, под «ухудшением» понимается:

- снижение положительных темпов прироста;
- ускорение падения;
- переход от положительных темпов прироста к отрицательным.

В-третьих, 29 указанных экономик присоединялись к ВТО в разные годы, начиная с Болгарии (1996) и кончая Российской Федерацией (2012). Для

1 С чисто формальной точки зрения нормы ВТО (за исключением ТРИМС и в известной мере ГАТС) непосредственно не регулируют ПИИ. Вместе с тем фактическое влияние правовой базы международной торговой системы на международное инвестиционное сотрудничество более масштабно. Авторы одного из первых аналитических докладов ВТО утверждали: «Так как выгоды, которые ВТО дает мировой экономике, в первую очередь связаны с влиянием, оказываемым ВТО на инвестиционные решения, то не будет преувеличением сказать, что инвестиции — в сердце ВТО» [5]. В целом присоединение к организации традиционно рассматривается как фактор, стимулирующий приток ПИИ. В дополнение к упомянутым выше ТРИМС и ГАТС большую роль может сыграть и формирование в ставших членами организации странах более стабильной, предсказуемой и транспарентной среды хозяйствования. Наконец, нельзя не отметить и обязательства в рамках ТРИПС. В частности, применительно к России многие потенциальные зарубежные инвесторы в 1990–2000 гг. называли свою обеспокоенность состоянием защиты прав интеллектуальной собственности одним из важных барьеров на пути реализации инвестиционных проектов.

2 С самых первых дней своего существования и до настоящего времени система ГАТТ/ВТО базировалась на том, что международная торговля как таковая не является и не может являться некой конечной целью, а представляет собой важный инструмент обеспечения социально-экономического прогресса. Соответственно, либерализация торговой политики и вызванное этим расширение внешне-торговых потоков должны способствовать достижению более сбалансированного экономического развития, сокращению разрыва между богатыми и менее преуспевающими членами международного сообщества.

обеспечения максимальной сопоставимости индивидуальных результатов сравнивались соответствующие показатели за два года до и после обретения полноправного членства в организации. Различались друг от друга не только годы, но и месяцы присоединения. Вместе с тем анализируемые макроэкономические индикаторы брались в годовом исчислении. В этой ситуации было решено для стран, чье присоединение произошло в течение января — июня, интерпретировать данный год как первый год членства в ВТО. Что же касается тех стран, чье присоединение состоялось в период с июля по декабрь, то для них весь данный год интерпретировался как последний год, проведенный за рамками организации.

В-четвертых, в качестве источника информации использовалась статистическая база данных ЮНКТАД. При этом в отношении темпов прироста ВВП в постоянных ценах анализ удалось провести только по 26 экономикам, в отношении ежегодного притока ПИИ — только по 24 экономикам, а в отношении накопленных ПИИ — только по 21 экономике из 29.

В итоге авторам не удалось выявить какого-либо ярко выраженного доминирующего тренда по отношению не только ко всей совокупности рассматриваемых показателей, но и к большинству отдельно взятых индикаторов. Разница между числом экономик, функционирование которых «улучшилось», и тех, которые столкнулись с «ухудшением» своей динамики, как правило, очень невелико. Исключением стали только темпы прироста ежегодного притока ПИИ и (в известной мере) темпы прироста ВВП в текущих ценах (табл.1).

Обращает на себя внимание и очень большой разброс в конкретных значениях рассматриваемых параметров. Он достаточно велик даже в случае ожидаемо наименее подверженного резким колебаниям показателя темпов прироста ВВП в постоянных ценах, а применительно к притоку ПИИ — просто огромен (табл. 2).

Наконец, отметим, только 4 из 20 экономик, по которым были доступны данные по всем семи выделенным индикаторам, продемонстрировали единую направленность в динамике. Для Хорватии и Македонии присоединение к ВТО сопровождалось общим «улучшением», а для Кабо-Верде и Украины — общим «ухудшением».

Таким образом, мировой опыт наглядно демонстрирует, что даже применительно к показателям, непосредственно отражающим внешнеторговую деятельность, — не говоря уже о более интегральных — членство в ВТО не является единственным или даже важнейшим определяющим их динамику фактором. Это в полной мере относится и к Российской Федерации. Успехи и неудачи отечественных хозяйствующих субъектов в целом и участников международной торговли в частности во многом определяются влиянием тех или иных обстоятельств, на которые регулирование ВТО не распространяется.

Таблица 1

Влияние присоединения на макроэкономические показатели вновь присоединившихся в 1996–2012 гг. членов ВТО, число стран

Эффект	Экспорт (товары)	Экспорт (товары + услуги)	Импорт (товары + услуги)	Приток ПИИ	Накопленные ПИИ	ВВП (текущие цены)	ВВП (постоянные цены)
Улучшение	13	14	15	9	11	17	11
Ухудшение	16	15	14	15	10	12	10

Источник: <www.ipstaid.org>.

Таблица 2

Максимальные и минимальные значения макроэкономических показателей вновь присоединившихся в 1996–2012 гг. членов ВТО, %

Эффект	Экспорт (товары)	Экспорт (товары + услуги)	Импорт (товары + услуги)	Приток ПИИ	Накопленные ПИИ	ВВП (текущие цены)	ВВП (постоянные цены)
Улучшение	+34,6	+32,7	+51,4	+238,6	+56,0	+29,9	+10,8
Ухудшение	-40,6	-44,8	-44,0	-100	-11,7	-34,9	-14,8

Источник: <www.ipstaid.org>.

Торговая политика и трансформация системы глобального регулирования

Как известно, институциональные основы существующей и по сей день мирохозяйственной архитектуры были заложены во второй половине 1940-х годов и во многом отражали реалии той эпохи¹. За прошедшие годы многое в мире изменилось. В связи с этим на повестке дня международного сообщества неизбежно оказывается вопрос реформирования как всей системы глобального управления в целом, так и ее отдельных элементов. Особую актуальность эта проблема приобрела на протяжении последних полутора — двух десятилетий.

Несмотря на качественный и количественный рост всего комплекса мирохозяйственных связей, их усложнение и расширение номенклатуры, торговля по-прежнему остается ядром и важнейшей формой международных экономических отношений. В этих условиях государственные регуляторы закономерно видят в торговой политике действенный инструмент поддержки отечественной экономики и обеспечения национальных интересов. Соответственно, нормы, правила, процедуры выработки и осуществления такой политики, являющиеся основным объектом деятельности ВТО, имеют принципиальное значение. Сегодня ГАТТ/ВТО, пройдя непростой путь трансформации, с одной стороны, занимает свое место среди ведущих международных экономических организаций, а с другой — стоит перед необходимостью скорейшего поиска адекватных ответов на целый ряд фундаментальных вызовов, от чего стратегически зависят ее жизнеспособность и право на существование.

Для России (с учетом ее масштабов, места в международном разделении труда, уровня внешнеторговой открытости) присоединение к ВТО само по себе имело и имеет большое значение. Вместе с тем обретение права полноценно работать в составе этой организации следует, на наш взгляд, рассматривать в более широком контексте. Речь идет о восстановлении, поддержании на должном уровне, а в идеале и повышении роли России как субъекта системы глобального управления.

¹ Среди них особое место занимало противостояние двух противоположных общественных систем. Альтернативный (по отношению к «рыночной капиталистической») характер «социалистической плановой» системы являлся наряду с другими факторами одной из причин, обусловивших добровольный отказ Советского Союза от участия в деятельности таких международных институтов, как МВФ, МБРР и ГАТТ. Несмотря на указанное противостояние, лидеры «восточного» и «западного» блоков были вместе с тем объединены ответственностью за то, чтобы постараться не допустить повторения трагедии двух мировых войн. Сегодня это важное обстоятельство нередко упускается из виду.

Прежде всего наши претензии на полноценную «субъектность» без присоединения к ВТО выглядели намного менее убедительно. Теперь же спектр вопросов, по которым Россия имеет право совместно с другими членами организации принимать непосредственное участие в выработке и контроле за соблюдением глобальных «правил игры»¹, дополнен ключевой сферой мирохозяйственного взаимодействия. Конечно, это не гарантия, а всего лишь право, объем и качество реализации которого в очень большой степени зависит от самой России. Но как таковое оно есть, и это имеет принципиальное значение.

И еще на один аспект рассматриваемой проблемы следует обратить особое внимание. В современных условиях наша страна объективно заинтересована в совершенствовании современной системы глобального управления при одновременном сохранении тех базовых принципов, той институциональной основы, на которых она первоначально строилась и, несмотря на очевидные попытки ее дестабилизации, продолжает в существенной мере функционировать. Россия достаточно активно выступает за реализацию именно такого варианта развития событий. Об этом, в частности, свидетельствует неоднократно официально высказывавшаяся Президентом РФ В.В. Путиным позиция в отношении роли, места, перспектив как ООН, так и ВТО [6; 7].

В ходе обсуждения всего комплекса проблем совершенствования системы глобального управления традиционно высказывается озабоченность в связи с потенциальной угрозой размывания и утраты национального суверенитета по мере расширения сферы и масштабов межгосударственного регулирования. Звучали подобного рода опасения и применительно к присоединению России к ВТО. Между тем ситуация здесь отнюдь не столь однозначна. На наш взгляд, большая доля истины содержится в словах известного канадского обществоведа Майкла Харта: «...каждые торговые переговоры представляют собой подтверждение суверенитета. Вся идея заключения международного соглашения состоит в обеспечении верховенства закона — одна страна соглашается не осуществлять неких действий и осуществлять другие действия определенным образом в ответ на согласие других стран поступать аналогичным образом» [4, р. 8]. При этом отметим, что точка зрения представителей страны кленового листа представляет особый интерес, ведь ее ключевым внешнеэкономическим партнером традиционно являются США². Специфика взаимодействия с этой

1 Следует особо подчеркнуть, что нормы и правила ВТО не «даны свыше», а являются результатом компромиссов, достигаемых участниками организации в ходе сложного переговорного процесса.

2 Так, по данным ВТО, в 2016 г. на Соединенные Штаты приходилось 52,2% товарного импорта и 76,2% товарного экспорта Канады [9].

супердержавой неизбежно накладывает свой заметный отпечаток на мироощущение канадцев.

Для России и в плане обеспечения «субъектности» в системе глобального управления, и применительно к деятельности под эгидой ВТО большое значение имеет взаимодействие с другими членами международного сообщества в рамках институционально оформленных коалиций-союзов-группировок. Среди них обратим внимание на страны БРИКС. В данном случае в отношении рассматриваемых проблем имеют место как общность значительной части интересов, так и хорошие перспективы совместной работы по их отстаиванию и продвижению.

Вопреки довольно распространенному среди зарубежных (прежде всего, западноевропейских) коллег мнению о том, что страны БРИКС заинтересованы в радикальной перестройке, фактическом сломе современного мирового экономического порядка, логические рассуждения говорят об обратном. Действительно, есть все основания утверждать, что активное игнорирование норм международного права, эрозия целого ряда институтов, призванных гармонизировать интересы подавляющего большинства членов мирового сообщества, по существу выгодны прежде всего тем, кто перспективы их согласованного и взаимоприемлемого совершенствования связывает с утратой своего нынешнего доминирующего положения. В связи с этим БРИКС выступает отнюдь не в качестве ниспровергателя существующей системы глобального управления, а скорее защитника, искренне заинтересованного в совместной разработке реалистичной программы ее постепенного совершенствования.

Подобная позиция нашла свое воплощение в итоговом документе, принятом на проходившем в сентябре 2017 г. в китайском Сямэне саммите¹, где, в частности, прямо подчеркивается: «... Мы твердо намерены поддерживать справедливый и равноправный международный порядок при центральной роли Организации Объединенных Наций на основе целей и принципов, закрепленных в Уставе Организации Объединенных Наций, и соблюдения норм международного права... Мы по-прежнему решительно поддерживаем основанную на правилах, прозрачную, недискриминационную, открытую и инклюзивную многостороннюю систему торговли, воплощением которой является ВТО. Мы вновь подтверждаем свою приверженность полному осуществлению и обеспечению соблюдения существующих правил ВТО и полны решимости работать вместе в целях дальнейшего укрепления ВТО» [10].

¹ Отметим более чем сдержанное отношение к перспективам сотрудничества в рамках БРИКС со стороны западного экспертного сообщества, а также фактическое замалчивание результатов Сямэньского саммита ведущими американскими и западноевропейскими средствами массовой информации.

Заключение

Отвечая на сформулированный в названии данной статьи вопрос, можно, по нашему мнению, дать в целом положительный ответ. Членство в ВТО обеспечило определенный фундамент для выработки и реализации торговой политики РФ в соответствии с признанными международным сообществом правилами. А это сделало российскую бизнес-среду более стабильной и предсказуемой, что в конечном счете отвечает интересам отечественных хозяйствующих субъектов.

Да, ВТО — не более чем некий инструментарий, которым необходимо научиться должным образом пользоваться. Но теперь он находится в распоряжении России. Отнюдь не случайно, что ни один из участников организации (при всех ее хорошо известных и активно обсуждаемых недостатках и проблемах) не отказался от членства, хотя сделать это не составляет с формально-правовой точки зрения никакого труда.

Участие в работе ВТО имеет большое значение в контексте национальных интересов России как субъекта глобального управления. Если попытаться представить себе некую идеальную схему, то она выглядит следующим образом. С одной стороны, характер функционирования России в качестве члена ВТО, в конечном счете, определяется общим видением места страны в системе глобального правления. С другой стороны, то, что и как наша страна делает в рамках ВТО, должно вносить свой посильный вклад в реализацию национальной стратегии глобального управления.

Генри Миллер как-то заметил, что даже из самой плохой книги всегда можно почерпнуть что-нибудь интересное и полезное. Отталкиваясь от этого мудрого тезиса, возьмем на себя смелость утверждать, что «книга» под названием Всемирная торговая организация, при всех своих недостатках, заслуживает того, чтобы ее не просто внимательно читать, но и периодически перечитывать.

Источники

- [1] WTO. Members and observers. URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm>.
- [2] *Sutyurin S., Kolesov D. Impact of Accession to the WTO on Russian Economy: Analysis of International Background / Foreign Economic Relations and Regional Growth in North East Asia: Russia's WTO Accession and Its Effects.* Ed. by Kazuhiro Kumo and Irina Korgun. The Institute of Economic Research Hitotsubashi University Tokyo. 2015. Mar. Discussion Paper Series B No. 44. P. 1–20.
- [3] WTO. World Trade Report. Six decades of multilateral trade cooperation: What have we learnt? Geneva. 2007.

- [4] WTO. World Trade Report. Trade and development: recent trends and the role of the WTO. Geneva, 2014.
- [5] WTO. Trade and foreign direct investment. 1996. Oct. URL: <https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm>.
- [6] Выступление В.В. Путина на заседании международного дискуссионного клуба «Валдай» 27 октября 2016 г. URL: <<http://special.kremlin.ru/events/president/transcripts/53151>>.
- [7] Выступление В.В. Путина на заседании международного дискуссионного клуба «Валдай» 19 октября 2017 г. URL: <<http://special.kremlin.ru/events/president/transcripts/55882>>.
- [8] *Hart M.* Trading Nation. Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization. UBC Press, 2002.
- [9] WTO. Trade profiles 2017. URL: <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles17_e.htm>.
- [10] Сямэньская декларация руководителей стран БРИКС. Сямэн. Китай. 4 сентября 2017 г. URL: <static.kremlin.ru/media/events/files/ru/MugBDYk9AZt6mmAxvKWbnTa0RsgpumpV>.

Sutyryn S., Kolesov D.¹

Does it worth? Some comment on 5-year anniversary of Russia's WTO accession²

Significance of WTO membership for Russian economy is analyzed as well as key effects of the accession to WTO. The experience of some other countries related to WTO accession is also analyzed including the evolution of their main macroeconomic indicators after WTO accession. Current problems of the organization are discussed including WTO role in development of international trade and supporting of sustainable system of international economic cooperation and development. Also prospects of WTO development are discussed in relation with the process of general transformation of global economic governance.

Key words: *WTO, foreign economic relations, global economic governance international trade, trade policy.*

1 Sutyryn Sergey — Head World Economy Chair Saint Petersburg State University (SPBU), doctor of economics, Head project “WTO Chair in SPBU”. E-mail: <s.sutyryn@hotmail.ru>; Kolesov Dmitry — Head Economic Cybernetic Chair Saint Petersburg State University (SPBU), PhD economics. Associate Professor. E-mail: <econ@spbu.ru>.

2 Article is prepared within the framework of RFFR project #17-02-00688 “Transformation of foreign economic policy of Russia in changing geopolitical environment”.

Портанский А.П.¹

От Бреттон-Вудса до Буэнос-Айреса

Рассмотрены факторы и причины, помешавшие СССР стать участником ГАТТ, а также последствия отказа от членства в системе многостороннего регулирования. Исследуются вопросы обеспечения эффективного участия России в ВТО и пути получения максимальных выгод в рамках названной системы. Проанализирована роль ВТО в современных условиях с точки зрения поддержания системы международной торговли и внешнеэкономических интересов нашей страны. Предложены возможные альтернативные сценарии развития систем международного регулирования торговли в контексте попыток формирования мега-региональных торговых соглашений и соотношения многостороннего и регионального подходов регулирования глобального рынка.

Ключевые слова: ГАТТ, ВТО, международная торговля, региональные торговые соглашения, глобальное экономическое регулирование, внешнеэкономические связи РФ.

СССР не являлся участником Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), предшественника ВТО. В опубликованных в России работах, посвященных международным экономическим отношениям во второй половине XX в., данному факту дается весьма сжатое объяснение. Отказ Москвы от подписания ГАТТ в 1947 г. объясняется политическими и идеологическими причинами, что в общем соответствовало действительности. Но был ли возможен иной сценарий, т. е. могла ли история наших взаимоотношений с первым многосторонним институтом регулирования торговли сложиться иначе? Поиск ответа на данный вопрос важен, в частности, потому, что это помогло бы российским политикам и обществу в целом лучше понять, почему переговоры России о присоединении к ВТО оказались столь сложными и продолжительными.

Другой сценарий для Москвы был возможен

Анализ некоторых событий 70-летней давности дает основания считать, что иной сценарий действительно был возможен, во всяком случае, до определенного времени.

¹ Портанский Алексей Павлович — профессор факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН. E-mail: <portanskiy@gmail.com>.

14 августа 1941 г. было объявлено о подписании британским премьером У. Черчиллем и американским президентом Ф.-Д. Рузвельтом Атлантической хартии, которой было суждено стать одним из основных программных документов антигитлеровской коалиции. Провозглашенные в хартии в качестве главной цели разгром стран-агрессоров, а также цели построения послевоенного мира на основе права наций на самоопределение и общего разоружения произвели должное впечатление на союзников, в том числе на СССР. В результате 24 сентября 1941 г. Советский Союз вместе с другими государствами присоединился к Атлантической хартии.

Из девяти пунктов этого исторического документа два были посвящены торгово-экономическим вопросам и предусматривали, соответственно, снижение торговых барьеров и глобальное экономическое сотрудничество после окончания войны, подразумевавшее создание всемирной организации. Именно в этих пунктах появились те принципы недискриминации, которые после войны легли в основу Генерального соглашения о тарифах и торговле. Следовательно, став участницей Атлантической хартии, Москва так или иначе уже в 1941 г. де-факто (хартия не была юридически обязывающим документом) приняла принципы, заложенные позднее в строительство многосторонних институтов.

Логическим продолжением подписания Атлантической хартии стало участие Советского Союза в 1944 г. в Международной конференции 44 государств антигитлеровской коалиции в американском Бреттон-Вудсе (штат Нью-Хэмпшир). СССР подписал соответствующие учредительные документы, в частности, уставы Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР), став тем самым формально участником основанной на американском долларе Бреттон-Вудской финансовой системы. Более того, советские экономисты в то время активно выступали в поддержку проектов Бреттон-Вудса. Так, в 1944 г. ведущий экономический журнал СССР «Мировое хозяйство и мировая политика» писал: «...мы заинтересованы в стабильности валюты зарубежных стран, как тех, куда мы экспортируем товары, так и тех, откуда мы товары импортируем. Мы заинтересованы в развитии мировой торговли. Всякого рода мероприятия, которые в какой бы то ни было мере могут способствовать разрешению указанных задач, в том числе и валютные мероприятия, должны поэтому привлекать наше внимание»¹.

Эта заинтересованность имела реальную основу. Годом раньше, в 1943 г., на трехсторонней конференции в Тегеране президент США Франклин Рузвельт пообещал Иосифу Сталину весьма внушительный по тем временам беспро-

1 Трахтенберг И. *Проекты международных валютных соглашений // Мировое хозяйство и мировая политика. 1944. № 1. С. 40.*

центный заём в 6 млрд американских («золотых») долларов в рамках продолжения помощи по ленд-лизу на восстановление разрушенного хозяйства СССР. В свою очередь Сталин дал Рузвельту обещание вступить в войну с Японией. Получив весной 1944 г. по каналам разведки информацию о том, что США готовы увеличить размер пакета до 10 млрд долл., советское политическое руководство приняло твердое решение участвовать в предстоящей конференции в Бреттон-Вудсе. Расчет оказался верным — размер помощи американцами был подтвержден. Чтобы лучше представить значение обещанной помощи, необходимо упомянуть, что согласно решениям Ялтинской конференции 1945 г., весь объем репараций с побежденной Германией определялся в 20 млрд долл., половина из которых причиталась Советскому Союзу. Таким образом, Москва в итоге могла рассчитывать на колоссальную по тем временам сумму.

Как полагают некоторые историки, президент Ф. Рузвельт действительно рассчитывал на длительное послевоенное сотрудничество США и СССР, исходя из исторических прецедентов времен наполеоновских войн и Гражданской войны в США в середине XIX в., когда Российская империя оказывала поддержку Америке.

Нет нужды доказывать, сколь важное экономическое значение имела для Советского Союза обещанная Рузвельтом помощь. Однако участие СССР в Бреттон-Вудсе имело и важнейшее политическое измерение. Как заявил в ходе конференции советский представитель М.С. Степанов, «...СССР видит для себя два полезных итога конференции: финансовая помощь и формальное признание СССР великой державой»¹.

Можно с достаточной уверенностью предположить, что, если бы события и дальше развивались подобным образом, СССР скорее всего участвовал бы и в продолжении Бреттон-Вудского процесса, а именно в начавшихся в 1946 г. под эгидой ООН переговорах о создании Международной торговой организации (МТО). И Рузвельт, и Сталин ценили тегеранские договоренности и собирались следовать им и далее.

Однако все изменилось после смерти Ф. Рузвельта 12 апреля 1945 г. К тому же через несколько месяцев с политической арены ушел еще один участник «большой тройки» У. Черчилль, который после поражения на выборах в Англии был вынужден уступить место премьеру лейбористу К. Эттли.

1 Сироткин В.Г., Алексеев Д.С. СССР и создание Бреттон-Вудской системы, 1941–1945 гг.: политики и дипломатия: сб. статей. Новейшая история 2001. URL: <<http://uchebnikfree.com/russia-history/sirotkin-alekseev-sssr-sozdanie-bretton.html>>. С. 13.

Неучастие СССР в ГАТТ имело глубокие причины

Новый президент США Г. Трумэн не чувствовал себя связанным данными его предшественником Сталину обещаниями. Более того, на конференции в Потсдаме он, как известно, перешел к тактике «атомного шантажа», подкрепленной вскоре атомными бомбардировками Хиросимы и Нагасаки. Были внесены существенные коррективы и в Бреттон-Вудский процесс. Изменилась сама схема предоставления помощи пострадавшей Европе: Трумэн отверг Бреттон-Вудский механизм, согласно которому помощь должна была осуществляться через МВФ и МБРР. Вместо формата МВФ–МБРР Вашингтон выдвинул чисто американскую схему плана Маршалла. В последнем Советскому Союзу отводилась уже не почетная роль великой державы, а место одной из региональных держав, пострадавших от германской агрессии наряду с Англией и Францией. В этой резко изменившейся ситуации Сталин принял решение отказаться от ратификации подписанных в июле 1944 г. Бреттон-Вудских соглашений.

Что касается обещанного Рузвельтом Сталину займа, то Трумэн решил передать его Англии, урезав при этом сумму до 3 млрд долл. Данный жест воодушевил бывшего британского премьера Черчилля на своеобразную благодарность: 5 марта 1946 г. в небольшом американском городке Фултоне в присутствии Трумэна он произнес ставшую впоследствии знаменитой речь, которую многие историки из разных стран посчитали начальной точкой будущей холодной войны. В ответ Сталин 14 марта 1946 г. в интервью газете «Правда» квалифицировал речь Черчилля как призыв к войне с СССР.

Последнюю попытку добиться подтверждения обещанного Рузвельтом займа советская сторона предприняла летом 1947 г. на совещании министров иностранных дел стран-союзниц, когда уже план Маршалла был выдвинут официально. Попытка оказалась безрезультатной. Это побудило Москву отказаться от участия в плане Маршалла.

Таким образом, кончина Ф. Рузвельта и последовавшие за ней события довольно быстро привели к свертыванию участия СССР в Бреттон-Вудском процессе. Это выразилось в неучастии Советского Союза в переговорах по выработке устава МТО в 1946–1948 гг. и соответственно в его отсутствии среди сторон, подписавших в ходе этих переговоров 30 октября 1947 г. Генеральное соглашение о тарифах и торговле.

Конечно, такое изменение сценария было обусловлено не только кончиной Рузвельта. Задуманная еще в ходе войны будущая система финансово-экономического устройства мира не могла не оказаться тесно переплетенной с вопросами глобального переустройства международных отношений, связанного с установлением сфер влияния, изменением границ и т.п. Стало понятно, что послевоенные геополитические устремления вчерашних союзников по антигитлеровской коалиции расходятся буквально в противоположные стороны. Кроме того, необходимо учесть, что с чисто экономической точки зре-

ния СССР с его централизованной системой планирований и государственной монополией на внешнюю торговлю не очень вписывался в систему ГАТТ.

За фактическим разрывом выстраивавшегося с начала 1940-х годов сотрудничества между СССР и его союзниками по коалиции последовал длительный период холодной войны. Одним из следствий этого и стало достаточно скудное освещение в разного рода печатных изданиях в Советском Союзе, а затем и в России событий, связанных с участием СССР в некоторых важнейших инициативах коалиции, таких как Атлантическая хартия и Бреттон-Вудская конференция. С 1949 г. усилиями советской пропаганды историческое значение Атлантической хартии было ужато до «идеологической основы НАТО».

Таким образом, отказавшись в 1947 г. от участия в ГАТТ по политическим и идеологическим соображениям, Сталин исходил из худших сценариев на ближайшие годы — вплоть до неизбежности новой войны с Западом. В рамках данного политического видения будущего были созданы структуры экономического и военно-политического взаимодействия социалистических стран: в 1949 г. — Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), а позднее в 1955 г. — Организация Варшавского договора (ОВД).

Опоздание на полвека не прошло бесследно

Однако в середине 1970-х годов тогдашнее советское руководство все-таки решило взять курс на установление отношений с ГАТТ. В 1979 г. на высшем политическом уровне было принято решение о целесообразности присоединения к ГАТТ — этого требовали объективные интересы выхода на внешние рынки. Тем временем за три десятилетия функционирования ГАТТ число его участников с первоначальных 23 выросло более чем в три раза.

К сожалению, в переговорах советской стороне было отказано. Отказ был обусловлен очередным серьезным обострением в холодной войне между СССР и Западом, связанным с вводом советских войск в Афганистан в декабре 1979 г. Впрочем, отношения в тот момент ухудшились не только с западными странами — негативная реакция на вторжение в Афганистан последовала и от многих развивающихся стран, традиционно считавшихся друзьями СССР¹.

Лишь в конце эпохи перестройки, в 1990 г., СССР обрел статус наблюдателя в ГАТТ. Между тем к тому времени к Соглашению присоединилось более

¹ *Столь серьезное вмешательство политики в экономику — явление, не часто встречавшееся в истории ГАТТ/ВТО. Другой подобный пример — приостановка переговоров по восстановлению участия Китая в ГАТТ после событий 1989 г. на площади Тяньаньмэнь.*

100 стран, принципы и правила ГАТТ прочно утвердились в мировой торговле, многие страны реформировали свои законодательные системы в соответствии с его положениями. Отставание тех, кто все еще находился вне системы торговых переговоров, значительно возросло.

После распада СССР Россия унаследовала от него статус наблюдателя в ГАТТ и в 1993 г. подала заявку на присоединение к Соглашению. Годом позже в апреле 1994 г. 104 страны подписали Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (а в 1995 г. в ВТО входило более 120 стран). В том же 1994 г. Россия направила новую заявку на присоединение к ВТО. Переговоры стартовали одновременно с началом функционирования самой ВТО — в январе 1995 г. На тот момент потеря во времени, связанная с неучастием страны в ГАТТ, составила уже без малого полвека.

Процесс присоединения к ВТО стал существенно сложнее, чем к ГАТТ-1947. Эта сложность логически вытекала из различий ГАТТ-1947 и ВТО.

Основная причина заключалась в более широком и жестком характере обязательств в рамках ВТО. Если страна — участница ГАТТ-1947 могла выполнять его положения в той степени, в которой они не противоречили национальному законодательству, то членство в ВТО потребовало безусловного выполнения всех многосторонних соглашений, составляющих ее правовую базу. Помимо обязательств о связывании тарифных ставок страна должна брать на себя обязательства в отношении сельскохозяйственных субсидий, торговли услугами, торговых аспектов прав интеллектуальной собственности.

Другая причина была связана с тем, что переговоры о присоединении велись в условиях несбалансированности прав и обязательств внутри самой ВТО. Так, богатые страны, продолжавшие предоставлять своим фермерам различные субсидии, предлагали в то же время присоединяющимся странам отказаться от подобных мер. А в некоторых случаях им предлагалось принять обязательства, выходящие за рамки ВТО, — так называемые обязательства «ВТО+».

В ожидании выгод от членства в ВТО

Россия стала полноправным членом ВТО в августе 2012 г. Прошедшее пусть небольшое время в целом подтвердило правильность решения о присоединении стран к ВТО и сбалансированность условий этого присоединения. Получила ли уже российская экономика те выгоды от членства в ВТО, на которые рассчитывала? Пока, скорее, нет. Почему? Для ответа на этот вопрос автор предпочел воспользоваться метафорой.

Представьте себе, что вы задумали построить «умный дом», о котором мечтали, чтобы жить в нем комфортно, долго и счастливо. Предвкусная

будущее совершенство своего строения, вы заранее на первых же этапах приобрели всю электронно-цифровую начинку для него, которая в общем-то и призвана сделать ваше будущий дом «умным».

Прошло время. Строительство дома по некоторым не вполне понятным причинам оказалось замороженным. Скорее всего, вы не совсем разумно распорядились имевшимися средствами, потратив их на развлечения и далеко не первостепенные нужды. Дома нет, и приобретенная заранее электронно-цифровая начинка, хотя и находится в рабочем состоянии, использована быть не может. Кто ответственен за случившееся? Ответ очевиден — вы сами.

Вернемся, однако, к первоначальному вопросу. «ВТО — инструмент, которым надо научиться пользоваться», — сказал Президент РФ Владимир Путин еще в 2001 г. И он был абсолютно прав и точен на 100%. Членство в ВТО никогда не дает преимуществ автоматически быть в этой организации сложнее, чем вести переговоры о присоединении. Эта вроде бы не очень сложная истина оказалась на поверку чуждой для многих наших высоких чиновников, полагавших, что коли мы порвали, наконец, финишную ленточку после 18 лет сложнейших переговоров, то выгоды должны прийти сами собой и сразу. Игнорирование реальности немедленно обернулось проигрышем первого же спора в ВТО — о взимании утилизационного сбора с легковых автомобилей, произведенных соответственно в России и за рубежом. Так мы начали «учиться пользоваться инструментом». Однако по большому счету дело даже не в этом.

Уточним: в ВТО государства стремятся ради получения свободного и недискриминационного доступа на внешние рынки, что подразумевает и снятие действовавших прежде дискриминационных ограничений. Последнее мы получили, это принесло нам ежегодную выгоду примерно в несколько миллиардов долларов. Много это или мало? С точки зрения того, на что мы рассчитывали, мало. А как сделать, чтобы выгода была большей?

Еще раз: в ВТО государства стремятся ради получения свободного и недискриминационного доступа на внешние рынки. Зачем? Чтобы экспортировать возможно больше, зарабатывая на этом. Достаточно ли мы сегодня экспортируем? Разумеется, нет. Основные статьи экспорта по-прежнему нефть и газ. Кстати, чтобы продавать углеводороды, вовсе необязательно быть в ВТО. А вот рынки готовой продукции в мире давно поделены и пробиться на них без членства в ВТО практически невозможно.

Когда мы начинали переговоры о присоединении, в Правительстве и делегации наших переговорщиков были уверены, что вот-вот скоро в нашей экономике начнутся реформы, направленные на модернизацию, мы постепенно научимся производить конкурентоспособные товары, благодаря которым изменится структура нашего экспорта. И отвечая на вопрос, когда ждать результатов от членства в ВТО, мы с достаточной уверенностью отвечали — лет через семь, ну пусть десять, полагая, что как раз за это время реформы в экономике начнут

приносить желаемые плоды. Изменилось ли что-то в нашей экономике в лучшую сторону за прошедшие пять лет? Изменилось, но далеко не в лучшую сторону. Во II полугодии 2017 г., когда писались эти строки, российская экономика в целом продолжала находиться в состоянии глубокого кризиса, а некоторое оживление роста с начала года принципиально никак не изменило картину. При этом на ближайшую перспективу необходим рост не ниже среднемирового, т.е. не меньше 3,5% в год. Однако, по самым оптимистическим прогнозам, в лучшем случае рост в России составит максимум 2% в год.

Вспоминается сравнительно недавняя история экономического подъема Китая. Реформы Дэн Сяопина начались в Поднебесной после 1979 г. на руинах, оставленных «культурной революцией». Спустя 23 года, когда Китай стал членом ВТО, он уже превратился в «мировую фабрику» и мощнейшего экспортера, а к 2010 г. вообще вышел на первое место в мире по экспорту товаров, воспользовавшись на все 100% преимуществами членства в ВТО.

Мы ведем отсчет наших реформ с 1992 г. Спустя те же 23–25 лет мы никак не продвинули свою экономику в плане создания современных обрабатывающих отраслей и соответствующего экспортного потенциала. Была лишь иллюзия экономического могущества в середине нулевых, когда на нас спустилась «манна небесная» в виде высоких цен на нефть и соответственно рекордных показателей сальдо торгового баланса в 160 млрд долл. в год. Хотелось верить, что это навсегда. Но в 2009 г. пришлось внезапно столкнуться с новой неприятной реальностью — максимальным среди стран «двадцатки» падением внешнеторгового оборота за первый год мирового кризиса. Выяснилось, что вся наша экономика абсолютно зависима от мировой конъюнктуры на углеводороды, т.е. у нас нет современной экономики, для которой ВТО открывает выход на внешние рынки.

Модель экономики, основанная главным образом на эксплуатации сырья, окончательно исчерпала себя как раз к моменту нашего присоединения к ВТО — в 2012 г. Примечательно, что тогда, точнее в 2011 г., глава Минэкономразвития России Э. Набиуллина абсолютно справедливо предупреждала, что конъюнктура мировых рынков меняется не в нашу пользу и что, если мы не научимся производить конкурентоспособную продукцию, мы не сможем долго удерживать значительное положительное сальдо торгового баланса.

Разумное предостережение, к сожалению, не пошло впрок. По данным Центрального банка РФ, за 2013–2015 гг. несырьевой экспорт в стоимостном выражении упал у нас на 18%, резко снизился экспорт легковых и грузовых автомобилей (на 26 и 30%), о чем свидетельствовала Федеральная таможенная служба РФ. Небольшим утешением стал физический рост экспорта меди (в 2,5 раза), минеральных удобрений (на 77%), пшеницы и ржи (на 54%).

Если вернуться к метафоре с «умным домом», то окажется, что в случае с присоединением к ВТО картина получилась аналогичной. Мы приобрели необходи-

мый инструмент (электронно-цифровую начинку для «умного» дома), однако сам дом (современную экономику) так и не начали строить, хотя за минувшее время могли бы серьезно продвинуться на этом пути, ибо средств было достаточно. Значит, как и в использованной метафоре, виноваты мы сами. Еще раз подчеркнем, по итогам переговоров мы получили вполне приемлемые и сбалансированные условия для развития нашего бизнеса, однако воспользоваться открывшимися возможностями в должной мере пока не смогли.

Новые вызовы глобальной торговли и Россия

В начале XXI в., особенно во втором его десятилетии, вызовы для глобальной торговой системы существенно изменились. Одни из них имеют объективный характер, так как обусловлены проблемами и эволюцией самой системы, другие — это, скорее, вызовы субъективного свойства, ибо связаны с внезапными серьезными изменениями в торговой политике одной конкретной страны, а именно США, роль которых в мировой экономике и торговле остается весьма значительной.

Начнем с последних — субъективных вызовов. С приходом администрации Трампа Вашингтон впервые за послевоенную историю открыто заявил о готовности нарушить принципы и правила ВТО, т. е. свои обязательства как члена этой организации ради защиты своих национальных интересов в торговле. Такое предупреждение содержалось, в частности, в переданном в Конгресс в начале марта 2017 г. ежегодном плане действий офиса Представителя США на международных торговых переговорах (USTR).

Сетую на огромный дефицит в торговле товарами, образовавшийся, по мнению команды Трампа, из-за недобросовестной конкуренции ряда стран, американский президент наряду с Китаем обвиняет также Германию и Японию в искусственном ослаблении своих валют в ущерб американским производителям.

Администрация Трампа полагает, что США могут действовать «агрессивно», сообразно обстоятельствам с тем, чтобы пресекать незаконные, с ее точки зрения, практики, но, поощряя в то же время справедливую рыночную конкуренцию. Встает вопрос: каковы могут быть дальнейшие шаги нынешней американской администрации в направлении реализации описанного плана?

В упомянутом документе говорится, что администрация намерена добиваться поставленных целей, включая защиту своего суверенитета и открытие иностранных рынков путем строгого следования американскому торговому законодательству. Но это уже прямой намек на «преодоление» при необходимости правил ВТО. Это может произойти, если Конгресс США примет решение об обложении товаров из некоторых стран (Китая, Мексики) дополнительной пошлиной. Оправданием такой меры считается необходимость

сокращения дефицита в торговле с Китаем и Мексикой и одновременное возвращение рабочих мест в США.

Формально Соединенные Штаты располагают необходимым законодательным инструментом — это Закон о торговле 1974 г.¹. Согласно соответствующему разделу данного Закона, США могут применять штрафной тариф в отношении стран, дискриминирующих американские товары, т. е. этот Закон с самого начала носил односторонний характер. Но если в период действия ГАТТ-1947 США формально имели право воспользоваться положениями этого Закона, то с момента начала функционирования ВТО в январе 1995 г. Вашингтон уже не мог делать этого, ибо считал себя связанным, как и другие члены организации, принятыми в ее рамках обязательствами.

Сегодня, судя по обнародованным документам и заявлениям американской администрации, ситуация может измениться: Вашингтон впервые демонстрирует готовность отойти от взятых на себя обязательств в рамках одного из важнейших международных институтов. Последствия подобных действий трудно поддаются воображению. Элементарная логика подсказывает, что непременно объявятся государства, которые захотят последовать примеру США, поскольку у каждого из них также найдутся аргументы в защиту своих национальных интересов. Но тогда в международной торговле наступит хаос.

Описанные торговые инициативы администрации Трампа вызывают в памяти параллели с временами Великой депрессии. В 1930 г. республиканские предшественники нынешнего президента приняли так называемый Акт Смута–Хоули, в соответствии с которым ставки импортных таможенных пошлин достигли самого высокого уровня за 100 лет с лишним. В большинстве случаев увеличение ставок составило 50%, а иногда доходило до 100%. Однако вскоре Европа ответила аналогичными протекционистскими мерами. По мнению многих современных экономистов и историков, именно Акт Смута–Хоули явился детонатором Великой депрессии².

Подобные попытки подрыва важнейших международных институтов несут серьезные риски для сложившейся системы международной торговли и стабильности глобальной экономики в целом. Не случайно ближайшие партнеры США — ЕС, Канада, Япония — в последнее время словами и делами заявили о своем намерении продолжить курс на либерализацию рынков, дав тем самым понять Вашингтону, что они не разделяют усиление протек-

1 TRADE ACT OF 1974. SUMMARY OF THE PROVISIONS. URL: <<https://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/trade9.pdf>>.

2 *The Battle of Smoot-Hawley. The Economist. 2008. 8 Dec.* URL: <<http://www.economist.com/node/12798595>>.

ционизма в его внешнеэкономической политике. Однако проблема никуда не ушла, ибо вес США в мировой торговле настолько значителен, что изменения курса этой страны оказываются ощутимыми практически всеми.

Что касается существующих сегодня объективных вызовов, стоящих перед глобальной торговой системой, то, с одной стороны, они заключаются в кризисе, переживаемом ныне многосторонней торговой системой с бесконечно затянувшимися переговорами Доха-раунда, а с другой — они связаны с выходом на арену мегарегиональных торговых соглашений (МРТС). Вокруг потенциального воздействия МРТС на ВТО продолжаются активные дискуссии. Высказываются как позитивные, так и негативные сценарии на будущее. Но в любом случае это воздействие может быть весьма существенным, учитывая значительную долю в мировой торговле, приходящуюся практически на любое из известных МРТС.

Позитивный сценарий, предполагающий гармонизацию норм регулирования между многосторонним и региональным форматами, открывает перспективу создания так называемой многоуровневой или многоопорной системы регулирования мировой торговли, опорой которой станут ВТО, МРТС и двусторонние инвестиционные соглашения.

Происходящие изменения в глобальной системе управления торговлей как на многостороннем, так и на региональном уровнях, неизбежно затрагивают интересы России и потому требуют отдельного анализа и соответствующего учета при реализации внешнеэкономического курса страны.

Если в недалеком будущем система глобального управления торговлей станет многоуровневой или многоопорной, то, очевидно, это потребует от государств проведения активной политики на всех уровнях, что прежде всего относится к многостороннему уровню, т.е. к ВТО, место которой в новой системе хотя и изменится, однако ее роль видимо останется весьма существенной. Участие в ВТО придают важное значение страны БРИКС, а также многие развивающиеся страны, заинтересованные в выполнении до конца повестки Доха-раунда и не согласных с линией развитых стран во главе с США на постепенный отход от повестки Дохи.

Перспективы для России

Приоритетность многостороннего формата для международной торговли была ясно подчеркнута осенью 2015 г. Президентом РФ В.В. Путиным и министром иностранных дел С.В. Лавровым, когда они давали свои оценки завершению переговоров по Транстихоокеанскому партнерству (ТТП) 5 октября 2015 г. В частности, были отмечены риски фрагментации международной торговли в связи с продвижением ТТП и ТТИП (Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство).

Конкретно причины заинтересованности России в поддержке ВТО можно свести как минимум к двум основным пунктам:

- солидарность с аналогичной позицией большинства членов — развивающихся стран, в том числе стран БРИКС, выступающих за продолжение многосторонних переговоров и в результате — укрепление позиций России на мировой экономической арене;
- возможность активизировать свою роль в ВТО в процессе предстоящего реформирования организации, что также будет способствовать укреплению авторитета и позиций России в мировой экономике.

Активное участие в ВТО никоим образом не отменяет развитие региональных подходов, и в этом плане России целесообразно стремиться к расширению поля деятельности и углублению своего участия.

В 2015–2016 гг. отмечена определенная активизация российской реакции на процессы создания МРТС. С учетом этой реакции можно обозначить два направления ответных действий России на перспективу реализации МРТС:

- а) выстраивание «симметричного ответа» на существующие партнерства в виде создания нового, в котором России будет принадлежать одна из ведущих ролей;
- б) поиск путей и способов налаживания связей и сотрудничества с такими объединениями, как ТТП, ТТИП, Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), Всеобъемлющее экономическое торговое соглашение (СЕТА), (Канада — ЕС).

Вариант (А) политически более привлекателен, поскольку подразумевает создание соизмеримого в экономическом плане с существующими МРТС блока. Москва, как известно, взяла линию на создание широкой зоны свободной торговли (ЗСТ) на основе ЕАЭС, стран ШОС и АСЕАН. Этой цели, в частности, послужил проведенный в мае 2016 г. деловой форум Россия — АСЕАН в Сочи. В результате были налажены рабочие контакты между ЕЭК и секретариатом АСЕАН. В Сочинской декларации отмечено, что предложение о создании ЗСТ с АСЕАН выглядит как шаг, продиктованный необходимостью встроиться в систему мегарегиональных торговых блоков¹. При этом считается, что пилотное соглашение о ЗСТ ЕАЭС–Вьетнам может послужить прототипом дальнейших соглашений с Сингапуром и Камбоджей.

Вариант (Б) может предполагать установление контактов и сотрудничества в том или ином виде в первую очередь с ВРЭП и с ТТП, ибо и в том, и в другом блоке отсутствуют инициаторы антироссийских санкций — США (после заявленного выхода из данного соглашения в январе 2017 г.) и ЕС. Рос-

¹ По итогам саммита Россия — АСЕАН принята декларация и план развития сотрудничества с Россией. ТАСС. 20 мая 2016. URL: <<http://tass.ru/politika/3301017>>.

сия способна актуализировать свое право на участие в проекте ВРЭП. Как страна форума АТЭС, Россия могла бы вернуться к планам по созданию зоны свободной торговли АТЭС, выдвинутым еще в 2006 г., в которой ВРЭП может стать центральным элементом. Заметим, что в нынешних международных условиях взаимодействие с ВРЭП для России наиболее комфортно, так как исключает контакты с западными державами, продолжающими санкционную политику в отношении нашей страны.

Однако проблема практического характера заключается в том, что Россия не участвовала в переговорах по созданию ВРЭП, т.е. не имела возможности продвигать свои интересы при выработке положений будущего соглашения. В то же время поспешное присоединение к этим переговорам чревато серьезнейшими проблемами. Следует иметь в виду, что экономики государств ВРЭП уже серьезно интегрированы в глобальные и региональные цепочки добавленной стоимости. Российские предприятия к этому явно не готовы, поэтому форсированное присоединение России к процессу создания ВРЭП могло бы потребовать от нее заранее невыполнимых обязательств.

Сопоставляя оба варианта, надо сказать, что в случае варианта (А) даже при самом благоприятном развитии событий на создание указанного нарождающегося интеграционного блока уйдет достаточно много времени при наличии большого числа факторов неопределенности, которые могут превратиться в непреодолимые препятствия на пути к цели. Одним из таких факторов является участие потенциальных партнеров ЕАЭС по нарождающемуся блоку в уже реально созданных партнерствах, таких как ТТП или ВРЭП.

Вариант (Б) более прагматичен и реален, но в то же время не сулит быстрых результатов. В настоящее время уже немало стран изъявили желание присоединиться к ТТП (среди них некоторые члены АСЕАН, участвовавшие в деловом майском форуме в Сочи); ряд стран выразили заинтересованность в налаживании сотрудничества с ТТИП в случае его реализации. Мотивы тех и других в общем сводятся к значительному торгово-экономическому потенциалу указанных МРТС, также к открывающимся новым возможностям по доступу на рынки и привлечению инвестиций. Очевидно, что по тем же соображениям России также будет важно искать пути сближения с МРТС.

При этом надо иметь в виду, что целями участия в МРТС является как решение собственных внешнеэкономических задач, так и обеспечение места и роли России в формировании новой системы глобального управления торговлей, поскольку неучастие России ни в одном из сформированных или формирующихся МРТС чревато негативными последствиями для нее: во-первых, окажутся ущемленными ее внешнеэкономические позиции, во-вторых, при укреплении новой многоуровневой системы управления торговлей Россия лишится участия на одном из уровней.

Можно сказать, что, став полноправным членом ВТО, Российская Федерация сразу заявила о себе как о твердом стороннике сохранения и дальнейшего развития многосторонней торговой системы, подкрепив это активной ролью на министерских конференциях ВТО. Так, в декабре 2013 г. на 9-й конференции на о. Бали российская делегация внесла реальный вклад в преодоление остававшихся между членами организации разногласий перед подписанием важнейшего многостороннего Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли.

После результативной с точки зрения подписанных новых документов, но выявившей раскол среди стран по повестке Дохи 10-й Министерской конференции в Найроби в декабре 2015 г. перед членами ВТО встают весьма серьезные задачи, которые придется решать на очередной 11-й конференции в Буэнос-Айресе в декабре 2017 г. Несмотря на проблемы, недостатки и новые вызовы ВТО продолжает оставаться наиболее эффективно работающим экономическим институтом глобального управления. Одной из специфических черт данного института является его самоуправление. Это означает, что эффективность ВТО и ее будущее зависит от всех и каждого члена организации, но в большей степени от тех, кто играет в ней наиболее активную роль. Такую роль должна сохранить за собой Россия.

Portanskiy A.¹

A Long Way from Bretton Woods to Buenos Aires

Factors and reasons which inhabited USSR to join GATT and consequences of its non participation in multilateral system of regulation of international trade are analyzed. Problems of effective participation of Russia in WTO and ways to get maximum gains of WTO membership are discussed. The analysis of WTO role for development of international trade and support of Russian economic interests is presented. Some alternative ways of development of international regulations of trade are discussed in relation with attempts of creation of mega regional trade agreements and correlation between multilateral and regional approach to regulations of global market.

Key words: *GATT, WTO, international trade, regional trade agreements, global economic governance, foreign economic relations of Russia.*

¹ Portanskiy Alexey — professor, faculty of World Economy and International Affairs, HSE Chief researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (IMEMORAS). E-mail: <portanskiy@gmail.com>.

Цифровая экономика: вызов России на глобальных рынках

Рассмотрено значение четвертой промышленной революции и ее продукта — цифровой экономики в развитии человечества, показано ее двойное воздействие на повышение благосостояния и рынок труда отдельного народа, страны, а также на мировое сообщество в целом. Рассмотрены последствия внедрения искусственного интеллекта, киберфизических систем в производственные процессы. Проанализирована немецкая программа Индустрия 4.0 перевода обрабатывающей промышленности Германии на цифровую основу посредством применения цифровых технологий и создания умных заводов. Показаны возможности и проблемы развития ЦЭ в России. Описаны базовые составляющие цифровой экономики, такие как «блокчейн», киберфизические системы, дигитализация, большие данные, искусственный интеллект. Раскрыты отрицательные последствия цифровой экономики, а также возможные пути их нейтрализации и устранения.

Ключевые слова: дигитализация, Интернет вещей, киберфизические системы, «блокчейн», искусственный интеллект, роботизация, цифровая экономика, четвертая промышленная революция, «умный» завод, «умный» город, офшорная индустриализация, реиндустриализация, 3D-принтер.

Введение

Каждая промышленная революция (как и иная любая революция), опираясь на достижения предыдущей и подготавливая условия для последующей, кардинально изменяет мировое сообщество и отдельную страну, включая государство, предпринимательское сообщество, взаимоотношения между ними, механизмы государственного регулирования и управления, экономику и социальную систему, внутренний и внешний мир человека, семью и взаимоотношения внутри семьи.

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

Первая промышленная революция ассоциирует с паром, паровым двигателем и машинным производством, с одной стороны, вытеснившими мускульную рабочую силу, а с другой — соединившими живой труд с машинами и перевернувшими жизненное восприятие человека, его внутренний мир. На основе парового двигателя в XVIII–XIX вв. была проведена первичная индустриализация в странах Европы и увеличен ВВП на душу населения в 4 раза — до 4 тыс. долл. [1]. Великобритания превратилась в мастерскую мира.

Вторая промышленная революция последней четверти XIX в. с ее двигателем внутреннего сгорания, электричеством, конвейером Генри Форда и массовым рынком продвинула человечество по пути коммуникаций, экономического и социального прогресса, увеличила ВВП на душу населения до 5 тыс. долл. [1] и круто изменила экономический и политический ландшафт перед Второй мировой войной. Однако живой труд оставался частью производственного процесса.

Третья промышленная революция середины XX в. объединила науку и производство, дала старт развитию числового программного управления (ЧПУ) и микропроцессоров, внедрила атом, электронику, промышленных роботов и информационные технологии в производство, автоматизировав его. Она также дала человеку компьютер и внедрила ИТ-технологии во все области жизни человека. Ее венцом стал запуск спутника и выход человека в открытый космос. При этом улучшилось социальное положение человека, выросло его благосостояние. ВВП на душу населения к началу 1980 г. достиг 14 тыс. долл. [1]. Человек (живой труд) постепенно выводился из производственного процесса.

Четвертая промышленная революция (ЧПР) опирается на достижения всех предыдущих промышленных революций, поднимая человечество на более высокий уровень и претворяя в жизнь мечты писателей-фантастов. В процессе развития экономики, хозяйственной деятельности тяжелый физический труд постепенно вытеснялся машинами. Сегодня ЧПР вытесняет уже человеческий, живой труд, заменяя его роботами, наделенными искусственным интеллектом.

1. Цифровая экономика — главный продукт четвертой промышленной революции.

ЧПР кардинально трансформирует мировое сообщество, страны и группы стран, само человечество, включая социальную, экономическую и политическую сферы. Значимые изменения ожидают каждую страну, ее народ и власть, взаимоотношения между ними. Кроме того, изменится социальная и предпринимательская жизнь. Как отмечает Клаус Шваб, основатель и бессменный президент Всемирного экономического форума в Давосе, ЧПР отличается прежде всего охватом всех сторон жизни человека цифровыми технологиями, которые стирают грани между материальным, цифровым и биологическим

миром, а также внедрением в промышленное производство киберфизических систем и персонализированным производством.

ЧПР трансформирует положение человека в мире, меняет его внутренний мир, взаимоотношения в семье и с обществом, преобразует привычный уклад жизни, быт, семью, жизненную среду, социально-экономические процессы в обществе, систему экономических отношений собственности, как в свое время мир преобразовали первые три промышленных революции. Вместе с тем возрастут риски, нестабильность, кризисы. ЧПР несет для человечества плюсы и минусы. Но положительного значительно больше. Главное уметь направить это положительное на нейтрализацию негативного. На первом этапе ЧПР естественно характеризуется борьбой старого с новым, консервативного с прогрессивным. Развитие этой борьбы зависит от соотношения сил в политической и законодательной областях, от связей консервативных и прогрессивных сил.

Расширение цифровых технологий и их внедрение в повседневную жизнь человека трансформирует его внутренний и внешний мир, который станет приобретать более индивидуальные, но при этом крайне противоречивые черты. Этому способствуют:

- индивидуализация производства — производимая продукция будет отвечать нуждам и потребностям каждого конкретного потребителя;
- коммуникативное взаимодействие вещей (всевозможных технических устройств, станков, оборудования, датчиков) в рамках Интернета вещей становится системным и, следовательно, более настраиваемым для конкретного потребителя;
- массовое производство становится индивидуализированным;
- виртуально дополненная реальность создает выборочный индивидуальный мир для каждого человека, отрывая его от реальности;
- жизнь человека, как и его поведение, становится все более «оцифрованной», анализируемой, контролируемой, направляемой и регулируемой, а следовательно, человек теряет свою индивидуальность, идентичность;
- постепенное отчуждение внутреннего мира от человека;
- утрата человеком свободы и способности формировать собственную личность, собственное эго;
- расширение возможностей властей проводить сегрегацию людей, определять и формировать их жизненные пути, а также нужных работников;
- усиление поляризации человеческих сообществ.

Применение цифровых технологий на стыке физического, цифрового, биологического миров формирует новые системы/платформы взаимоотношений между населением-гражданами, предпринимательским сообществом, властью и неодушевленным миром («умными» заводами, техникой, домами). Используя расширяющиеся электронные возможности коммуникаций, население доводит до власти свое мнение, свое настроение, свое отношение к той или иной проблеме, координирует через социальные сети

свои действия и может избегать внимания власти. В свою очередь, власть, используя эти же платформы и контролируруемую цифровую инфраструктуру, получает возможность (например, в Москве в форме «активного гражданина») следить, отслеживать, мониторить настроение населения и отдельных групп, получать новые инструменты и возможности контролировать население.

ЧПР вводит прозрачность, прозрачность в отношении населения и власти, а также в деятельность самой власти, приводит к децентрализации и перераспределению государственной власти. Мир становится постепенно прозрачным, что меняет характер взаимоотношений между его участниками. Государственной власти надо принять этот прозрачный, меняющийся мир. В противном случае неизбежны конфликты. ЧПР постепенно изменяет существующий государственный механизм регулирования и управления. Главное, чтобы эти изменения носили эволюционный характер по мере подготовки кадров и формирования внутреннего состояния руководящих кадров. Властные механизмы регулирования с принятием соответствующих решений и мер будут переходить вниз, прежние методы регулирования уже сегодня не всегда соответствуют складывающейся ситуации и не успевают за новыми технологиями.

Перед властью стоит сложнейшая проблема координации и совместимости интересов государства, общества/населения, предпринимательского сообщества и поощрения развития инноваций и технологического прогресса. Но с усилением творческого начала традиционные подходы становятся не эффективными. Выход был предложен частным бизнесом, который ввел систему гибкого управления, особенно в творческой деятельности, в организации и регулировании условий и режима труда в социальных компаниях и компаниях — разработчиках программного обеспечения. Здесь сам механизм регулирования подстраивается под новые технологии. Эффективность такого механизма зависит от степени сотрудничества государства и органов регулирования с предпринимательством и обществом.

ЧПР меняет суть национальной и международной безопасности, а также конфликтов. Современные межгосударственные конфликты совмещают боевые действия на территории других государств с финансово-экономическими и дипломатическими мероприятиями против третьей конкретной страны. Например, конфликт в Сирии обнажил борьбу между Россией и НАТО/США.

Негосударственные военизированные объединения имеют в своем распоряжении новейшее биологическое и автономное вооружение, что ставит их по мощи и силе воздействия нередко на уровень государства.

У истоков ЧПР стоят США, Китай, Япония, Южная Корея и ведущие страны Евросоюза, которые стали ее лидерами. Вклад России в подготовку ЧПР не

заметен. Да, страна славится профессионально подготовленными ИТ-специалистами, уезжающими за рубеж на постоянное место жительства и там работающие на благо принимающей страны.

YotaPhone (Йотафон) не продвинул страну в области ЧПР. Созданные государственные корпорации «Роснано» и «Сколково», которые должны были продвигать страну по пути ЧПР, не дали желаемых результатов, авангардных разработок, налицо только огромные вливания средств в эти корпорации без должной отдачи [2].

Общепризнанными лидерами в продвижении ЧПР и соответственно цифровой экономики (ЦЭ) считаются крупные американские корпорации *Google*, *Apple*, *Microsoft*, обеспечивающие существенный вклад в ВВП страны.

Наиболее значимыми особенностями ЧПР, отличающими ее от предыдущих промышленных революций, являются:

- охват всех сторон жизнедеятельности общества;
- охват всей среды обитания человека;
- возрастание скорости и масштаба научно-технического прогресса;
- полный отказ от сырьевой модели развития и потребления с переходом на возобновляемые источники энергии;
- изменение взаимоотношений в бизнес-моделях B2B, B2C, G2B, B2G, C2C, C2B, C2G, G2C¹;
- появление новых систем взаимоотношений: M2M — межмашинные коммуникации — информационные связи между вещами, станками, оборудованием, различными девайсами, а также производные — машина/вещь — человек, машина/вещь — управленец/менеджер, человек — машина/вещь;
- экспоненциальное, а не линейное развитие;
- системный характер последствий;

1 Бизнес-модель B2B (*Business to Business*, «бизнес для бизнеса») — термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия; B2C (*Business-to-Consumer*, «бизнес для потребителя») — термин, обозначающий коммерческие взаимоотношения между организацией (*Business*) и частным конечным потребителем (*consumer*); G2B (*Government-to-Business*) — взаимоотношения между государством и бизнесом; B2G (*Business-to-Government*) — взаимоотношения между бизнесом и государством; C2C (*Consumer-to-Consumer*, буквально: «потребитель для потребителя») — термин, обозначающий схему электронной торговли конечного потребителя (*consumer*) с конечным потребителем через веб-порталы, интернет-аукционы и печатные газеты с объявлениями, при которой покупатель и продавец не являются предпринимателями в юридическом смысле этого слова. Крупные и известные площадки для C2C-бизнеса: *Ebay*, *Craigslist*, *Gumtree*, *Avito*, *Amazon*.

- воздействие на все отрасли экономики каждой страны и особо на обрабатывающую промышленность;
- необходимость трансформации целых систем производства, менеджмента и управления на всех уровнях;
- наличие постоянно развивающихся систем коммуникаций посредством разнообразных и постоянно обновляемых мобильных устройств (Интернет, сотовая связь и смартфоны, Скайп);
- расширение доступа к знаниям, истории, культуре человечества;
- рассмотрение разных возможностей человека благодаря развитию искусственного интеллекта, роботехники, Интернета вещей, беспилотного транспорта, 3D-печати, нанотехнологий, материаловедения;
- автоматическое принятие решений без участия человека благодаря созданной системе коммуникации вещей, позволяющей проводить идентификацию, анализ состояния, передачу и обработку данных между включенными в систему объектами;
- повышение эффективности производства и социальной эффективности, что увеличивает свободное время человека, повышает его благосостояние.

ЧПР ведет к созданию цифровой экономики, концепция которой была разработана в последнем десятилетии XX в. и которая представляет собой новую парадигму развития на основе информационно-коммуникационных интернет-технологий (ИКТ) всех сфер социально-экономической жизнедеятельности государства и общества, включая сферу услуг, материальное производство и общественную жизнь. Это основанные на ИКТ-системах качественно новые модели предпринимательства и хозяйственной деятельности, включая торговлю, логистику, производство, новый формат образования и здравоохранения, государственного управления и коммуникаций между людьми.

Следует различать два формата ЦЭ: как инфраструктуру развития всего общества, государства, страны, экономики (сегодня эта инфраструктура становится доминирующей), ее развитие связано с другой формой ЦЭ как отрасли национальной экономики, состоящей из соответствующих секторов услуг и электронной промышленности, включающих разработку программного обеспечения, производство компьютерного оборудования и комплектующих, подготовку кадров.

Основой ЦЭ выступают Интернет вещей, «блокчейн», дигитализация, киберфизические системы, 3D-принтеры, представляющие симбиоз технических (физических) устройств (станки, оборудование, цех, завод, фабрика) и вычислительно-программного обеспечения — искусственного интеллекта (ниже эти составляющие ЦЭ будут рассмотрены более подробно.)

Программное обеспечение на оборудовании позволяет устанавливать приложения и создавать новые сервисы. Сегодня в обрабатывающей промышлен-

ности основную прибыль получает не производитель устройства, а компания, контролирующая софт (дизайн, инжиниринг, программное обеспечение). Уже в 1990-х годах в цене персонального компьютера стоимость «железа» составляла примерно 20%, остальное приходилось на софт.

Однако не все компании-производители сумели сделать должный вывод из этого соотношения. Сегодня южнокорейская компания *Samsung* теряет часть прибыли на продаже своих смартфонов, потому что использует платформу *Android*, собственником которой является компания *Google*.

Разгорающаяся конкуренция между производителями «железа» (*hardware*) и IT-компаниями — это борьба за выживаемость. IT-компании начинают производить *hardware*. Например, известная американская компания *Apple* выпускает собственные смартфоны. По сравнению с дизайном и инжинирингом компоненты и сборка в стоимости смартфона составляют незначительную часть. Основной доход IT-компаний, в частности *Apple*, делают на приложениях.

Высокие скорости внедрения новых технологий, являющиеся особенностью ЧПР, сопровождаются ужесточением конкуренции под воздействием постоянно поступающих более новых технологий. Достаточно вспомнить жесткую борьбу между *Apple* и *Samsung* на рынке смартфонов. На передний план выходит фактор времени. Можно иметь новейшую опережающую собою технологию, но отстать по ее внедрению в производственный процесс. В итоге, потеряна потенциальная прибыль и часть рынка [2].

Блокчейн. Создание ЦЭ — это новый уровень Интернета на основе технологий блокчейна (*blockchain* — цепочка блоков, в данном случае каждый блок представляет собой набор кодированных индивидуальных данных).

Блокчейн это:

- мощный катализатор, кардинально трансформирующий существующий образ жизни, общество и глобальные институты, традиционные корпоративные модели, сложившуюся практику управления и централизованного способа проведения операций;
- новый уровень Интернета, позволяющий формировать цепочку блоков доверенных транзакций, содержащих данные (информацию) о всех совершенных когда-либо операциях в этой базе без возможности их удаления;
- связь между участниками различных операций, сделок, мероприятий по принципу «лицом к лицу, глаза в глаза», позволяющему снять напряженность в установлении доверия, что ранее было делом различных посредников — банков, политиков, расчетно-клиринговых центров, правительств, крупных компаний, потребность в которых отпадает;
- новый быстрый канал перемещения ценностей всех видов без лишних посредников, способствующий обмену активами и ценностями;

- технология распределенного реестра или децентрализованная база индивидуальных данных, объединенных в хронологическом порядке в цепочку;
- фиксатор транзакций без какой-либо возможности их последующего удаления, а напротив только последовательное обновление путем добавления нового блока данных (таким образом сохраняется бесконечный исторический след).

Блокчейн представляет использование технологий распределенных реестров, снижающих централизованность управления и передающих часть полномочий сетевому организованному сообществу. Решения принимаются всем сообществом, а не отдельной его частью, даже наделенной делегированными полномочиями, что повышает прозрачность системы и доверие ее участников к действиям системы.

Именно эти качества технологии «блокчейн» стали привлекательными для предпринимательского сообщества и государственных структур. В последнее время в финансовых кругах все чаще стали обсуждаться возможности использования технологии «блокчейн» в проведении банковско-финансовых операций с расчетом на повышение их эффективности и прибыльности банка.

Технология «блокчейн» представляет собой децентрализованную электронную цепь расположенных в хронологическом порядке блоков с огромным информационно-цифровым массивом математически записанных данных, которые не имеют общего сервера, а хранятся на множестве компьютеров, составляющих данную цепь. Изменить данные в каком-либо одном блоке, вставить новый блок данных между уже существующими блоками (на сегодня) технически не представляется возможным, поскольку надо внести изменения во все блоки системы, состоящей из сотен тысяч компьютеров — участников сети, расположенных в разных странах.

Совершаемая с подтверждением любая новая транзакция (согласно установленным математическим правилам) трансформируется в новый блок цепочки, содержащий информацию о всей сети в целом, что исключает любую возможность добавить фальшивый блок, изъять или скорректировать (изменить) уже существующий, поскольку придется менять всю цепочку, все данные блоков. И как отмечалось выше, изменить данные в каком-либо одном блоке невозможно, поскольку это целый ряд компьютеров (пользователей) системы, которые могут находиться не только в разных городах, но и в разных странах.

Родоначальником технологии «блокчейн» считается саморегулирующаяся криптовалюта (биткойн), не нуждающаяся в посреднических услугах банковско-финансовых организаций и контролирующих органов. Эта технология передачи данных переросла криптовалютные масштабы и широко при-

меняется в той же банковской и других сферах, в частности в тех областях, где есть вероятность недоверия между участниками.

Банковско-финансовая технология «блокчейн» — это четко структурированная база последовательно в хронологическом порядке рассредоточенных данных на разных компьютерах с конкретно установленными правилами построения цепочек транзакций и доступа к информации, исключающая на данный момент любую, как отмечалось, не только возможность изменения этих данных или их кражу, но и внешнее вторжение в систему, нарушение имущественных прав, мошенничество, что очень и очень важно в финансовых документах.

«Блокчейн» исключает возможность привлечения при проведении сделок, в которых участвуют только две стороны, третьих лиц — посредников. Требование системы «блокчейн» использовать математические средства для описания основных правил хранения и распределения данных исключает возможность внешнего доступа к ней даже на уровне зарегистрированного клиента или администратора. У системы «блокчейн» нет сервера, нет управляющего. Система автономна от внешнего контроля, а значит — самоуправяема. Она представляет собой математический метод записи данных, выступая как публичная открытая прозрачная база всех транзакций, соглашений, контрактов.

Цифровые данные объединены в блоки, которые криптографически и хронологически связаны в цепочку посредством комплекса математических алгоритмов. Данный метод шифрования представляет собой хэширование. Каждый блок данных получает уникальную цифровую подпись, фиксирующую факт проведения транзакции, но не открывает данных о ее содержании. Данные блока изменить нельзя, а можно только добавить новые, происходит обновление данных всех блоков цепочки одновременно. Распределенный характер базы данных системы «блокчейн» усиливает ее защиту от хакерских атак, поскольку (на данный момент) нет технологии получения доступа ко всем блокам данных одновременно. К тому же оригинальные данные нельзя конвертировать из хэша, что повышает их безопасность и конфиденциальность.

Особенности технологии «блокчейн» состоят в следующем:

- не имеет общего центрального сервера для хранения информации;
- информация по всем операциям не сконцентрирована в одном сервере, а разбросана и содержится в тысячах компьютерах;
- каждый блок данных (каждая транзакция) связан(на) хронологически с предыдущим и последующим блоками данных;
- доступ к данным системы «блокчейна» открыт для любого пользователя системы;
- все данные объединены с помощью математических алгоритмов в блоки, которые и образуют цепочку с начального блока до конечного;

- каждый блок содержит хэш предыдущего блока данных, подтверждая факт наличия такой информации;
- длину цепи определяет сложность, а не количество элементов;
- сохраняемая анонимность отправителей и получателей цифровых денег (цифровых транзакций) подрывает устои общества, поскольку привлекательна для криминально-коррупционного мира.

Эти особенности, а также преимущества, предоставляемые технологией «блокчейн», делают ее интересной для банковско-финансовой сферы.

Преимуществами технологии «блокчейн» являются:

- распределенный, а не концентрированный в одном сервере характер базы данных, что позволяет защищать ее от хакерских атак, обеспечивая конфиденциальность данных;
- невозможность копировать информацию из хэша;
- отсутствие посредников;
- автоматизация обработки данных, что ускоряет процессинг и снижает расходы;
- повышение эффективности банковской деятельности благодаря автоматизации процессов обработки данных и росту надежности;
- повышение уровня защиты транзакций и снижение зависимости от коммуникационных финансовых систем, аналогичных системе СВИФТ (SWIFT, *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) — международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей¹.

При оплате услуг или товара банковской картой в онлайн-режиме существует риск потери денег и данных с банковской карты. Технология «блокчейн», функционируя в автоматическом режиме в формате один на один без посредников и контролирующих органов, исключает (на данный момент) малейшую возможность каких-либо изменений, корректировок или фальсификации данных внутри системы и гарантирует максимальную защиту от онлайн-мошенничества и кражи личных данных, что является залогом безопасности сделок и способствует восстановлению доверия между участниками (продавцами и потребителями) транзакционных операций. В то же время технология «блокчейн» представляет собой своеобразную учетную базу данных о событиях реальной жизни и характеризуется прозрачностью, открытостью и надежностью проводимых операций, которые не может изменить даже администратор с его правами санкционированного доступа.

¹ СВИФТ — частная некоммерческая корпорация со штаб-квартирой в Брюсселе (Бельгия), насчитывающая около 2 000 членов, большинство из которых — банковские учреждения.

Перечисленные особенности и преимущества технологии «блокчейн» заинтересовали различные структуры: банковские системы, IT-структуры, работающие в сфере безопасности информации; государственные учреждения, избирательные комитеты, юридические и медицинские ведомства, предпринимательское сообщество.

Технологические инновации, используемые в банковско-финансовой системе на основе технологии «блокчейна», позволяют повысить ее эффективность и совершать безопасные транзакции на оптовых и розничных рынках, что гарантирует защиту интересов продавца и покупателя.

Технология «блокчейн» имеет довольно большое общественное значение, поскольку:

- способствует развитию малых и средних предприятий;
- улучшает бизнес-среду;
- значительно снижает бюрократизацию в работе государственных органов, благодаря прозрачности системы, сохранности информации в электронной базе данных и возможности автоматизировать процесс получения государственных услуг путем автоматической пошаговой передачи документов соответствующим государственным органам и их отслеживаемости;
- благодаря открытому доступу предприниматель получает возможность отслеживать процесс рассмотрения заявки;
- государство, банки получают возможность изучить кредитную историю/информацию о любом заемщике, а в этой цепочке банк — заемщик устраняется посредник, что снижает цену кредита;
- генерирует умные контракты, осуществляя автоматически поиск по заданным критериям нужного покупателя/продавца, исключая посредников.

По словам председателя Правления Сбербанка России Германа Грефа Россия не должна прозевать «блокчейн», эта технология перевернет все без исключения индустрии: от финансовой сферы до сельского хозяйства [3].

Аналогичной позиции придерживается экс-министр финансов России Алексей Кудрин, считающий технологию «блокчейна» революционной, но с оговоркой, что государство (власть) не соответствует уровню таких технологий [3]. Одна из причин несоответствия — законодательная база, препятствующая внедрению технологии «блокчейн». Так, ряд финансовых документов, в частности договоры, требуется хранить на бумажном носителе 75 лет [4].

Несмотря на законодательные препятствия технология «блокчейн» постепенно внедряется и в производственные процессы, и в общественную жизнь, заставляя уходить от устаревших технологий. Ее революционно-взрывной характер и параллельно негативная сторона скрыты в распределенном общедоступном регистре, который никому не принадлежит и который может использовать кто угодно.

Запретить использовать технологию «блокчейн» невозможно, но можно затормозить, что замедлит и социально-экономическое развитие. Проблема состоит в том, насколько человек, общество подготовлено принять эту революционную технологию. Опасность технологии «блокчейн» в ее неконтролируемости, распыленности и общедоступности. Эти три составляющие могут породить не только хаос, но и угрозу существованию человеческого общества. По мнению заместителя председателя Банка России О. Скоробогатовой, «блокчейн» имеет право на жизнь, но только в контролируемом, регулируемом формате [5].

Дигитализация. Важной составляющей формирования и развития ЦЭ, как отмечалось выше, является дигитализация (цифровизация, оцифрование) всей внутренней и внешней социально-экономической и общественной жизни страны и государства, включая реальную экономику, предпринимательство, государственную деятельность, работу государственного аппарата, общественную жизнь, жизнь больших и малых городов и поселков. Дигитализация протекает в рамках классического Интернета, преобразившего информационную индустрию.

Дигитализация (от англ. *digitalization*) развивается и применяется в четырех направлениях:

- процесс оцифровывания всех форм жизнедеятельности человека, включая использование цифровых технологий ведения бизнеса и воздействия на общественную жизнь;
- перевод (оцифровывание) всех видов информации (текстовой, аудиовизуальной) в цифровую форму;
- цифровизация процессов глобализации и транснационализации информационных связей, что открывает дорогу к всемирному информационному обществу (позиция США);
- создание и развитие собственных информационных средств, что позволит сохранить особенности и защитить интересы национальных информационных систем (позиция прежде всего стран Европы и Азии).

В рамках дигитализации проводится дигитизация (от англ. *digitization*) — менее масштабный процесс оцифровывания аналоговых артефактов: старинных манускриптов, полотен художников, записей с пластинок и кассет, превращая их в кристально-чистые FLAC-файлы (файл с расширением. FLAC, *Free Lossless Audio Codec*, — аудиофайл, сжатый без потерь качества с помощью кодека с открытым исходным кодом).

Дигитализация бизнеса имеет ряд достоинств-преимуществ:

- всегда рядом со своим потребителем;
- улучшает бизнес-процессы, например, уменьшается бумажная бюрократическая волокита с переводом процедуры в электронный формат;
- круглосуточная работа с клиентами в сети;
- совершенствование интернет-взаимодействия с имеющимися и потенциальными потребителями.

Цель дигитализации бизнеса — получение прибыли через осознание проблем потребителя и улучшение взаимодействия с ним. Дигитализацию взаимоотношений с потребителем надо начинать с сайта. Что прежде всего видит потребитель в онлайн-общении? Сайт компании. Для этого надо:

- брендинг — обновить страницу в Интернете, сделать сайт привлекательным, современным, актуальным с постоянно обновляемой информацией и сохраняющимся архивом;
- грамотно организовать внутренние процессы — сотрудники должны иметь свободный доступ к необходимым им сведениям;
- решить кадровый вопрос — грамотно подобрать сотрудников;
- позиционировать компанию и себя как надежного работодателя;
- проводить обучение сотрудников (семинары, курсы) в онлайн-режиме (онлайн-тренинги);
- использовать мобильные приложения по обработке больших массивов данных для выявления наиболее перспективных сотрудников, опираясь не на оценки в дипломе, а на компетенции — умение использовать полученные знания, полезные для работы навыки (это выясняется в ходе интервью, собеседования).

Дигитализация освобождает человека от рутинных скучных однообразных операций, позволяет заняться стратегией, устраняет препятствия в развитии предпринимательской деятельности и, соответственно, способствует росту прибыли. Например, дигитализация в банковском бизнесе создала онлайн-банкинг, ввод данных во многих компаниях роботизирован, социальные роботы принимают заказы, роботизация операций на финансовых биржах. Финансовые технологии охватывают платежи и переводы, краудфандинг, управление активами, финансовый маркетплейс, «блокчейн». В последнее время нарастает тенденция по созданию полностью цифровых банков, которые в своей деятельности ориентируются преимущественно на тех, кто предпочитает использование онлайн банковских услуг. Только за шесть месяцев 2016 г. мировой объем инвестиций в финансовую сферу вырос на 49% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Банки и крупные финансовые группы финансируют свое технологическое развитие с целью расширения финансовых сервисов.

Новые финансовые технологии расширяют возможности компаний по ведению операций в масштабах всего мирового предпринимательского сообщества. Планетарная масштабность ведения финансовых операций порождает не только новые формы финансовых услуг, но и новые формы контроля («блокчейн», «умные» контракты и т. д.). Одной из серьезных проблем проведения планетарных трансграничных транзакций является обеспечение гарантии их безопасности. Однако с увеличением масштабов трансграничных операций растет количество финансовых преступлений. Обеспечение безопасности включает не только безопасность проводимых трансграничных операций, но и безопасность управления идентификационными данными пользователей.

Развитие финансовых цифровых технологий расширяет границы традиционных платежей и кредитов. Внедрение «облачных» технологий и искусственного интеллекта кардинально меняют финансовую инфраструктуру и функционирование всей финансовой сферы экономики: чат-боты (виртуальный собеседник, виртуальная беседа в реальном времени) по обслуживанию клиентов, роботизированные игроки на биржах, машинное обучение и анализ больших данных для принятия решения по кредиту для клиента.

Дигитализация применяется в правовой системе, снимая многие проблемы, тормозящие развитие общества, экономики и предпринимательской деятельности. Департамент проектной деятельности руководства России со ссылкой на французский опыт предложил ввести цифровизацию нормотворчества и правоприменения в Российской Федерации, которая, по мнению экспертов Департамента, устраним несовершенство правовой и судебной системы блокирующей инвестиции и развитие экономики, поскольку традиционными методами устранить избыточное регулирование, неоднозначность правовых норм и коррупцию невозможно [6].

Дигитализация, или оцифровывание, во-первых, придает глобализации новые качества, меняет ее характер, придает ей масштабность в торговых сделках, во взаимоотношениях между продавцом (поставщиком) и покупателем (клиентом); во-вторых, изменяет бизнес-модели на основе перевода информации в цифровую форму и перехода к цифровым методам ведения бизнеса; в-третьих, открывает выход на мировой рынок всем предпринимателям малого и среднего бизнеса, расширяет интернет-торговлю (*eBay, Amazon, Alibaba*); в-четвертых, активизирует повседневную жизнь населения, предоставляя возможность домашним хозяйствам (физическим лицам) непосредственно участвовать в международной торговле.

В США дигитализацию рассматривают как движение в информационное общество, дальнейшее развитие глобализации и транснационализации всей системы информационных связей на планете, а в Европе, Азии, Латинской Америке — как средство защиты и сохранения национальных особенностей и интересов посредством создания и развития собственных национальных информационных технологий и средств.

Согласно исследованию PWC (*PricewaterhouseCoopers*)¹ в 2014 г. 20% немецких предприятий дигитализировали часть процессов в производственной цепочке, а 85% предприятий планируют перейти в ключевых производственных процессах на цифровые решения к 2020 г. [7]. Россия, как считает глава Центра стратегических разработок А. Кудрин, в 3–4 раза отстает по цифровизации экономики от ведущих стран и вряд ли преодолет этот разрыв к 2024 г. [8].

1 Консалтинговая и аудиторская транснациональная корпорация со штаб-квартирой в Лондоне.

Идущая дигитализация меняет характер глобализации, раздвигая ее границы в сделках купли-продажи, во взаимоотношениях продавец/поставщик-покупатель/клиент и предоставляя возможность выхода на мировой рынок малому и среднему бизнесу, а не только крупнейшим международным корпорациям. Дигитализация способствует развитию Интернета вещей: расширяется интернет-торговля, на которую приходится более половины мировой торговли услугами и не менее 12% торговли продукцией промышленного производства [9]. Интернет-компании *Alibaba*, *eBay*, *Amazon* и другие дают возможность небольшим компаниям экспортировать свою продукцию. Развитие интернет-торговли в мире идет нарастающими темпами. По данным ЮНКТАД, за 2013–2015 гг. оборот электронной торговли в мире увеличился на 38%, достигнув 22,1 трлн долл. Экономики, которые не сумеют создать цифровую инфраструктуру электронной торговли, будут уступать в развитии. В России национальный рынок электронной торговли в 2015 г. в секторах B2B и B2G составил 550 млрд долл., а в секторе B2C — 760 млрд руб.

В 2015 г. в нашей стране зафиксировано более 6 тыс. электронных торговых площадок B2B и — шесть площадок B2G федерального уровня. В электронных торгах участвовало около 1,2 млн компаний и функционирует 40–45 тыс. интернет-магазинов.

Электронная торговля несет положительный экономический эффект всем предпринимателям независимо от масштабов и статуса благодаря значительному сокращению расходов на проведение торговых операций, установлению прямых контрактных отношений заказчик-поставщик и продавец-потребитель за счет преодоления географического фактора (местоположения продавца и покупателя).

Однако всеохватывающий процесс дигитализации несет человечеству определенную угрозу и риски, так как нет надежной защиты от хакерских атак и взломов. К этому надо добавить и возможность внедрения вирусов, что требует разработки иной модели государственного и общественного контроля и управления цифровой экономикой. Дигитализация бизнеса связана с дигитализацией потребителя, который уже давно дигитализирован через социальные сети Интернета (*Facebook*, Одноклассники, *Twitter*, *LinkedIn*, Мой Круг, Профионалы.ру) и разнообразные гаджеты.

При этом дигитализация меняет внутренний мир человека, межличностные взаимоотношения, систему ценностей. Социальные сети заменили живое общение, чтение электронных книг заменило настоящее чтение, виртуальный мир заменил реальность, киберкультура вытесняет культурное наследие человечества.

Потребители живут в цифровой экосистеме. Предприниматель, чтобы не потерять клиента, должен погрузиться в Интернет, дигитализироваться

и соблюдать правило маркетинга: присутствовать на том же рынке и использовать те же каналы, что и его клиенты. Например, на Facebook ежедневно заходит около 1,4 млрд человек — потенциальных потребителей. Это особые потребители масштабной географии, разного возраста, социального статуса, гендерной принадлежности. Интернет-пользователи постоянно ищут ту или иную информацию в Интернет-сетях и с ними надо найти язык общения. В большинстве случаев потребитель формирует и принимает решение о покупке, находясь в сети. Снимая с человека ведение рутинных дел (оплата коммунальных услуг, заказ гостиницы, приобретение билетов и т. д.), ЦЭ, тем самым, увеличивает свободное время человека.

Дигитализация социальной сферы охватывает технологии связи и коммуникаций, Интернет, интегрирует национальные социальные сети в глобальное цифровое пространство, создавая возможности анализа, оценки и прогнозирования социально-экономического развития отдельной страны и группы стран в глобальном цифровом пространстве.

Дигитализация связывает человека и предпринимательство в единую целостную систему цифрового пространства, открывая простор для принятия креативных решений. В этом находятся конкурентные преимущества как государства, так и предпринимательства на национальном и мировом уровнях.

Кроме того, дигитализация расширяет и укрепляет цифровое пространство. Для создания полномасштабной и эффективной ЦЭ необходимо создать инфраструктуру для оцифровки — высокопроизводительные широкополосные сети Интернет, — и обеспечить всеобщий доступ в эти сети. Развитие ЦЭ немыслимо без создания соответствующей цифровой инфраструктуры, нагрузка на которую возрастает. Ее основой служат средства связи и телекоммуникаций.

Важной задачей становится обеспечение не только всем участникам доступа к электронным платформам, услугам и сервисам, но и пропускной способности системы связи и телекоммуникаций.

Интернет вещей (*Internet of things*, IoT) — вычислительная сеть, соединяющая виртуальный мир и различные физические объекты реального мира (домашняя бытовая техника, промышленное оборудование, станки), оснащенные встроенными цифровыми технологиями для взаимодействия как друг с другом в формате M2M (межмашинной коммуникации), так и с внешней средой, а также способные без участия человека корректировать и перестраивать экономические и общественные процессы.

Общение между объектами виртуального и реального миров осуществляется через многочисленные датчики посредством обмена, анализа и обработки данных, позволяющих принимать соответствующие решения как с участием, так и без участия человека.

Интернет вещей нередко рассматривается как новый (второй) этап развития Интернета:

- значительно расширяющий возможности сбора, анализа, распределения и обмена данными с использованием облачных технологий, которые можно трансформировать в бизнес-выгодную информацию, знания и компетенции;
- позволяющий дистанционно (удаленно) управлять различными включенными в сеть автономными устройствами;
- дающий человеку возможность проводить организационно-деловые мероприятия на всех уровнях;
- позволяющий создавать умные производственные и социальные системы.

В отличие от классического Интернета, обеспечивающего коммуникативные связи между людьми, Интернет вещей обеспечивает межмашинные коммуникации в формате M2M между неодушевленными вещами, а также между неодушевленным и одушевленным мирами, между вещами и человеком, информируя последнего о происходящем, например, в помещении, квартире, доме, на заводе, складе, открытой территории и принимая от человека соответствующие решения в форме сигналов для корректировки ситуации.

Интернет вещей кардинально меняет материальное производство, сферу услуг, взаимоотношения предпринимательского сообщества, государства и населения, создает возможность роботизации социально-экономических процессов на базе формирования и развития киберфизических и умных безлюдных систем.

Интернет вещей придает жизнь реальным объектам, роботизирует их. Виртуальные роботы легли в основу нового направления — робототехнический Интернет вещей, представляющий собой вычислительную сеть физических объектов с встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом в формате передачи и приема конкретной информации посредством сенсоров, штрих-кодов, QR-кодов [10].

Подобный обмен информацией дал толчок к развитию межмашинной коммуникации — M2M и различных производных. В конечном счете происходит автоматизация вещей: «умные» теплоцентрали регулируют температуру подаваемой в батареи воды с учетом температуры окружающего воздуха, «умные» шторы регулируют прозрачность с учетом уровня внешнего света и нужного освещения в помещении и т. д.

Интернет вещей — одна из составляющих инфраструктуры «умных» производств, «умного» дома, «умного» города. Интернет вещей — это дополнительный прирост ВВП страны. По прогнозу, к 2025 г. дополнительный вклад Интернета вещей в ВВП США может составить 2–5% [11].

Число устройств, подключенных к одному интернет-пользователю, постоянно растет. В 2010 г. оно составило 6,25 единиц на одного интернет-поль-

зователя [12]. Количество подключенных к сети устройств постоянно растет и к 2020 г., по прогнозам, составит 26 млрд [13].

Уже сегодня современный человек пользуется плодами искусственного интеллекта (умными системами): «умный» дом, интеллектуальные парковки, экомониторинг, энергообеспечение, дроны, беспилотный транспорт, виртуальные помощники-ассистенты, электронные программы-переводчики, электронные программы-советники, «умные» контракты, «умные» телевизоры, электронные программы-разработчики новых лекарств и новых алгоритмов, компьютерное моделирование, объединяющее цифровые технологии и материальный мир, 3D-печать, электронные программы, прогнозирующие будущее человечества и нашей Земли.

Существующее плановое техническое обслуживание на базе цифровых технологий можно заменить автоматическим, что уже применяется в автомобилях. Установленная в автомобилях система Интернет вещей информирует водителя о состоянии тормозной системы, давлении в шинах. В наступающем будущем установленные датчики будут информировать человека о степени реального износа изделия. По имеющимся расчетам, подобная оптимизация позволит промышленным компаниям экономить до 10% производственных расходов [1].

Интернет вещей значительно расширяет возможности сбора, анализа и распределения данных, которые человек может превратить в приносящую бизнес-выгоду информацию, знания и компетенции. Соединение через Интернет управляемых удаленно различных автономных устройств, предметов и объектов (кроме обычных компьютеров и смартфонов) позволяет предпринимателям, правительствам и пользователям собирать и обмениваться данными с применением «облачных» технологий в режиме реального времени и проводить организационно-деловые мероприятия на всех уровнях.

Управление системой (платформами) Интернета вещей осуществляется удаленно через мобильное приложение различными пультами управления (персональные компьютеры, смартфоны, «умные» часы, телевизоры) и позволяет контролировать и прогнозировать техническое обслуживание и обновление программ, проводить финансовые операции, совершать сделки купли-продажи, управлять «умным» домом и «умным» городом, осуществлять взаимные связи с государственными органами. Например, используя смартфон, можно удаленно завести автомобиль или заблокировать его, управлять квартирой.

Число компаний, подключенных к IoT-платформам имеет тенденцию к росту, увеличившись с 12,5 млрд в 2010 г. до 25 млрд в 2015 г. и, по прогнозу, составит 50 млрд в 2020 г. Согласно проведенному опросу 58% руководителей разных предпринимательских направлений считают платформы Интернета вещей стратегически важным направлением развития, а 24% — направлением также трансформирующим всю компанию [14]. Фактически четверть топ-менеджеров видят в IoT-технологиях возможность кардинальной транс-

формации предпринимательства. Крупнейшими IoT-платформами являются *Amazon Web Services, Microsoft Azure, IBM's Watson, Alibaba Services*.

Конкурентные преимущества и выгоды от использования IoT-платформ (технологий) получают все сектора экономики: материальное производство, транспорт, логистика, АПК, оптовая и розничная торговля, инфраструктура, банковско-финансовая система, нефтегазовая промышленность, горнодобывающие отрасли, сервис, образование, здравоохранение.

Большие данные (*big data*) — это сбор, обработка и хранение больших объемов разнообразных данных в оцифрованном формате. Наряду с системой Интернета вещей Большие данные занимают особое место в ЦЭ. Термин был введен в употребление в 2008 г. Большие данные являются продуктом технологического развития возможностей анализировать огромные массивы данных. К категории больших данных относятся данные, которые невозможно обрабатывать традиционными методами, а требуются методы и технологии, извлекающие смысл из данных на экстремальном пределе практичности и выгодности. В 2000 г. 75% информации в мире хранилось на аналоговых носителях, но уже в 2007 г. 94% объема информации — в цифровых форматах. Этот период исследователи называют информационной революцией [15].

Категория больших данных в информационных технологиях включает комплекс подходов, методов, технологий и инструментов обработки огромных объемов постоянно обновляемых структурированных и неструктурированных многообразных данных, который существенно превосходит возможности традиционных баз данных по их занесению, хранению, управлению и анализу. Обработанные данные позволяют получить понятные и воспринимаемые человеком эффективные результаты, приносящие бизнес-выгоду в условиях их непрерывного прироста и распределения по многочисленным узлам вычислительной сети.

Сбор, хранение и обработка данных — это три кита, на которых строится работа с большими данными. Определяющими характеристиками больших данных выступают три показателя (три *V*): объем (*Volume*), скорость (*Velocity*) прироста, обработки и получения результатов делает анализ предсказательным, способным предлагать прогнозы и рекомендации на будущее, многообразие (*Variety*) — возможность одновременной обработки различных типов структурированных, полуструктурированных и неструктурированных данных [16]. Позднее к трем *V* были добавлены еще четыре *V*: достоверность (*veracity*), жизнеспособность (*viability*), ценность (*value*) и переменчивость (*variability*). Ценность (*value*) рассматривается с позиции важности экономической целесообразности обработки соответствующих объемов данных в соответствующих условиях [17].

Для работы с большими массивами цифровых данных используют:

- искусственный интеллект, способный выполнять творческие функции как человек;

- туманные («облачные») вычисления и расширяющиеся «облачные» системы хранения данных;
- квантовые технологии;
- суперкомпьютеры и суперкомпьютерные технологии;
- технологии идентификации — система автоматической идентификации и сбора данных (AIDC, *Automatic Identification and Data Capture*), включающая систему идентификации по радужной оболочке глаза и распознавание лица, магнитную карту, чип-карту, а также системы распознавания оптические (штрих-код, *Data Matrix*, OCR), радиочастотные (RFID, RTLS), биометрические (дактилоскопия, *in vitro*, определение ДНК), аудиологические (распознавание голоса);
- математическое моделирование;
- сквозные технологии — система интегрированных методов обработки и обмена данными;
- нейронные сети — математические модели, построенные по принципу биологических нейронных сетей живого организма;
- технологии блокчейна — многофункциональные и многоуровневые информационные технологии учета различных видов активов.

Источниками больших данных выступают: Интернет вещей, социальные медиа, внутренняя информация организации, здравоохранение, биоинформатика, астрономические наблюдения, система образования, данные с измерительных устройств и радиочастотных идентификаторов, потоки сообщений из социальных сетей, мировые события и т.д.

Объемы данных непрерывно увеличиваются, порождая проблему их обработки, распределения и хранения. В 2010 г. корпорации мира накопили семь эксабайтов данных, на домашних ПК и ноутбуках хранилось шесть эксабайтов данных¹.

Ежемесячно в сети *Facebook* выкладывается в открытый доступ 30 млрд новых источников информации [18]. Возрастают потоки обрабатываемых данных, соответственно, увеличиваются объемы хранимой информации. Американские компании в 15 из 17 отраслей экономики располагают большими объемами данных по сравнению с библиотекой Конгресса США [18].

В 2011 г. размеры цифровой вселенной превысили 1800 эксабайт, что более чем в 11 раз больше общего объема цифровой информации 2006 г.: 161 эксабайт. Объемы хранимой информации ежегодно увеличиваются на 40–60%,

¹ Эксабайт — единица измерения количества информации, равная 1018 байтам. 1 эксабайт содержит тысячу петабайт, а петабайт состоит из тысячи терабайт. Память человека способна хранить 295 эксабайт информации. Однако этот объем составляет всего сотую долю вместимости человеческого ДНК. URL: <<https://xdrv.ru/news/analytics/6458>>.

тогда как общемировые затраты на информационные технологии растут на 5% [18]. Для их обработки не хватает мощностей, специалистов, современных технологий. Значительные объемы необработанных данных остаются в архивах. Большие данные — это проблема хранения и обработки гигантских объемов данных. При этом важно не просто аккумулировать, хранить и обрабатывать большие объемы данных, а надо уметь делать их полезными, извлекать из них бизнес-выгоду.

Большие данные выступают фактором преобразования бизнеса, социально-общественной жизни. Руководство многих стран и топ-менеджмент многих компаний видят в использовании больших массивов данных возможность получать выгоды, недоступные при использовании традиционных источников данных и способов их обработки. На базе больших данных разрабатываются технологии «умных» городов — смарт-городов. В частности, а Мадриде используются технологии больших данных для управления городской инфраструктурой, включая контроль за состоянием улиц, освещением, зелеными насаждениями, уборкой территории, вывозом мусора и т. д. Специально подготовленные инспекторы проводят 1,5 тыс. различных проверок и замеров, используя 300 ключевых показателей оценки эффективности работы городских сервисов и служб. В столице Испании используется инновационная технологическая платформа *Madrid iNTeligente* (MiNT) — *Smarter Madrid*.

«Умный» город (*Smart city*) представляет собой градостроительную концепцию интеграции информационно-коммуникационных технологий и IoT-решений (Интернета вещей) по управлению городским имуществом: районные информационные системы, школы, библиотеки, больницы, парки, театры, транспорт, вокзалы, электростанции, системы водоснабжения, отопления, управления отходами, службы благоустройства города, правоохранительные органы и прочие общественные службы. Создание и развитие умного города направлено на повышение уровня и качества жизни за счет применения технологий городской информатики, способствующей повышению эффективности обслуживания населения. Например, развитие многофункциональных центров в Москве, где действует принцип одного окна. Источниками данных для управления «умным» городом служат видеокамеры, различные датчики, сенсоры, информационные системы.

Данные (информацию) можно передавать через пространство — это коммуникации, через время — это хранение, их можно преобразовывать, манипулировать, изменять — это вычисление. Скорость обработки больших структурированных, полуструктурированных и неструктурированных данных по типу «аналитика на лету» позволяет влиять на происходящие в каждый данный момент события. Это открывает новые огромные возможности для всех: общества, предпринимательства, государства, населения.

Для работы и управления большими данными требуются сотни тысяч подготовленных специалистов, которых сегодня катастрофически не хватает.

К 2015 г. в сфере информационных технологий было создано для обслуживания больших данных примерно 4,4 млн рабочих мест, включая 1,9 млн рабочих мест в США. Каждое такое рабочее место по работе с большими данными влечет за собой создание трех дополнительных рабочих мест вне сферы информационных технологий.

В США требуется 140–190 тыс. аналитиков для эффективной обработки больших данных и свыше 1,5 млн менеджеров для управления информационными массивами [18]. Большая часть спроса на этих специалистов покрывается за счет привлечения иностранных специалистов, в том числе из России. При этом несмотря на распространение компьютеров и смартфонов, цифровая пропасть между богатыми и бедными странами стремительно растет. Способность работать с большими данными распределена в мире неравномерно. В 2002 г. население развитых стран могло передавать в 8 раз больше информации, чем население развивающихся стран. К 2007 г., т.е. спустя всего пять лет, когда мировой объем оцифрованной информации увеличился почти в 4 раза и превысил 94%, этот разрыв практически удвоился: поток информации в развитых странах почти в 15 раз больше, чем в развивающихся [15].

Данные становятся информацией и превращаются в капитал, если наряду с доступом к ним имеются и технологии их обработки (больших массивов данных). Информация — это обработанные данные. Информация во все времена обладала стоимостью. В век ЦЭ она становится капиталом. Работа с этим капиталом, включая его формирование, накопление и использование, требует должного сотрудничества всех заинтересованных сторон: государства — бизнеса — гражданского общества.

Экономические преимущества получают государства и хозяйствующие субъекты, которые помимо доступа к данным:

- имеют эффективные современные технологии их обработки;
- умеют максимально быстро и точно анализировать и оценивать ситуацию и принимать решения;
- способны прогнозировать развитие ситуации в национальном и глобальном масштабе (национальных и мировых рынках).

Между данными и информацией настолько тесная связь, что существование одного без другого невозможно и бессмысленно.

Данные являются основой информации. По сути, они представляют набор символов. Обработка данных, их интерпретация трансформирует данные в информацию, последняя трансформируется в знания и капитал.

Конкурентные преимущества получит та национальная экономика, развитие которой будет базироваться на наиболее продвинутых электронных технологиях и электронных услугах, позволяющих анализировать большие данные и прогнозировать на большую перспективу.

Предполагается, что оцифровка больших объемов данных с последующей их обработкой и использованием должна способствовать экономическому росту, повышению конкурентоспособности страны и росту качества жизни, а также должна обеспечить национальный суверенитет.

Цифровая платформа (*digital platforms*) — это совокупность цифровых данных, стандартов, моделей, методов и средств информационно и технологически интегрированных в единую автоматизированную функциональную систему, предназначенную для управления целевой сферой, ее субъектами и организацией взаимодействия между ними и с ними; это система алгоритмизированных взаимоотношений значимого числа участников рынка, которые объединены единой информационной средой, позволяющей снизить транзакционные издержки за счет применения пакета цифровых технологий и изменения системы разделения труда.

Цифровая платформа как высокотехнологичная информационная бизнес-модель использует «облачные» технологии, позволяющие всем участникам обмениваться напрямую своей продукцией и своим опытом без посредников и зарабатывать на предложении цифровых продуктов (услуг) значительному числу независимых потребителей (пример такой платформы — такси *Uber*).

Платформы и технологии включают отрасли, рынки, сферы деятельности, составляющие приоритетные сектора, — здравоохранение, умные города, государственное управление.

Киберфизические системы (КФС) (*Cyber-Physical System, CPS*). Умные производственные системы по единому сетевому протоколу будут общаться между собой, а также с логистическими и бизнес-системами поставщиков и потребителей. Получая из сети информацию об изменившихся требованиях, умные производственные системы смогут самостоятельно корректировать технологический процесс, проводить самодиагностику, самооптимизацию и самоконфигурацию, добываясь необходимой гибкости для выполнения индивидуального заказа. Заготовка сможет сообщать станку, какие именно операции необходимы для ее обработки и какой инструмент выбрать, а транспортной системе — по какому маршруту следует ее передать для последующей операции. Детали агрегатов смогут сами сигнализировать о своем износе и передавать через Интернет заказы изготовителям запасных частей и предупреждать службы сервиса о планируемых ремонтах.

«Умное» производство за счет гибкости и адаптивности, обеспечиваемой киберфизическими системами, поможет реализовать массовый выпуск продукции по индивидуальным заказам, что позволит снизить цену продукции. Классические методы организации производства предполагали, что поточным методом можно изготавливать только большие партии товаров. Благодаря новым принципам организации производственных процессов, становится возможным индустриальным способом изготавливать и единичные

изделия. Уже сегодня наблюдается устойчивая тенденция к переходу от жесткого централизованного управления производственными процессами к децентрализованной модели сбора и обработки информации, принятия решений. Причем уровень автономности непрерывно растет. В конечном счете подобная система становится активным компонентом, способным самостоятельно управлять своим производственным процессом. Именно такую роль взяла на себя КФС.

Данная система представляет собой комплекс взаимосвязанных и сотрудничающих между собой разнообразных программно-вычислительных систем (электронных программно-вычислительных ресурсов), интегрированных в физические (производственные) процессы и управляющих ими. Взаимосвязь и взаимодействие между КФС обеспечивается посредством обмена данными через систему датчиков. К подобным системам относятся роботы, интеллектуальные здания, «умные» квартиры, беспилотные автомобили, дроны, смарт-ТВ. Формируя искусственный интеллект, КФС размывает грани между материальным, цифровым и биологическим мирами.

КФС объединяет географически разбросанные предприятия, формируя тем самым единую производственную цепочку, — огромный «умный» завод по производству продукции. В КФС интегрированы в единое целое взаимодействующие на протяжении всего процесса создания конечного продукта три компонента: электронные датчики — контроллеры, промышленное оборудование (станки, линии, заводы) и информационные системы. Взаимодействие КФС друг с другом позволяет прогнозировать, самонастраиваться и адаптироваться к происходящим изменениям. Интеллектуализация КФС увеличивает ее адаптируемость и автономию, эффективность и функциональность, надежность и безопасность, а также удобство использования этих систем.

КФС увеличивает способности человека, но не исключает его участие в производственных процессах. Участие человека расширяет в разы потенциал КФС, включая:

- вмешательство в происходящие процессы (беспилотное транспортное средство — предотвращение столкновения);
- точность (автоматизированная микрохирургия);
- операции в опасной или недоступной окружающей среде (при пожарах, разминирование, глубоководные исследования);
- координация;
- эффективность.

В процессе развития хозяйственной деятельности тяжелый физический труд постепенно вытеснялся машинами, а сегодня КФС вытесняет уже умственный труд и берет на себя решение типовых задач, освобождая человека от рутинной работы. Человек получает возможность заниматься высокоинтеллектуальной и творческой работой.

Отдельные предшествующие элементы КФС применялись в физических (производственных) процессах и раньше, но как встроенные автономные, самостоятельные вычислительные элементы в космосе, автомобилестроении, химических процессах, индустрии отдыха, энергетике. Они не были объединены в единую систему, между ними не было обмена данными, т. е. они работали изолированно друг от друга.

Современная КФС в отличие от предыдущих традиционных встроенных систем представляет собой сеть взаимодействующих, взаимосвязанных, взаимозависимых элементов с физическим входом и выходом. КФС объединяет географически разбросанные предприятия, формируя единую цепочку — огромный «умный» завод по производству продукции.

Область приложения КФС постоянно расширяется, охватывая умное производство, «умные» сети и услуги, «умные» здания и инфраструктуру, «умный» транспорт, систему образования и здравоохранение, робототехнику, энергетику, транспорт, управление промышленными процессами. Отрасли, предъявляющие повышенные требования к качеству выпускаемой продукции (электроника, фармацевтика), получают преимущества благодаря использованию больших данных и непрерывной аналитики по улучшению качества и функциональности продукции.

В развитых странах, в которых труд (стоимость) квалифицированных работников оценивается довольно высоко, КФС увеличивает спрос именно на эту категорию работников. В этих странах данные системы включены в приоритетный список инноваций как важное направление реиндустриализации национальной экономики на принципиально новой электронной программно-вычислительной базе, а также защиты национальных интересов и устранения зависимости от стран-фабрик. В развивающихся странах, в которых молодежь (как и во всем мире) имеет навыки в информационных технологиях и мехатронике, КФС теоретически позволяет (при наличии материально-финансовых ресурсов) «перепрыгнуть» несколько технологических этапов и создать совершенно новые производственные концепции.

Внедрение КФС позволяет наладить более эффективные, гибкие и быстрые методы получения качественных товаров с меньшими издержками и, соответственно, со сниженными ценами, что обеспечивает рост экономики, квалифицированных рабочих мест и в конечном счете изменяет конкурентоспособность компаний и регионов. Эти преимущества достигаются благодаря переводу моделирования изделий в виртуальное пространство, промышленного производства — в систему 3D-принтера, позволяющую не вытачивать на заводах детали, а распечатывать их на 3D-принтере. Например, 1 кв. м дома с отделкой под ключ, распечатанного с помощью 3D-строительного принтера, стоит 13–16 тыс. руб.

Примером применения КФС в промышленном производстве может служить завод корпорации *Chrysler* в Толедо. Каждый день здесь выпускается более

700 кузовов для автомобилей *Jeep Wrangler*. В этот производственный процесс включены 259 немецких роботов KUKA, которые «общаются» с 60 тыс. других устройств и станков [13]. Обмен и хранение данными организованы по «облачной» технологии. Современные информатизированные решения позволили существенно повысить производительность и гибкость массового промышленного производства на основе выполнения индивидуальных заказов.

В Австралии на месторождениях железной руды австралийско-британская транснациональная горнодобывающей и металлургической корпорации *Rio Tinto* (вторая по величине в мире), работают самоуправляемые грузовики и буры, не требующие присутствия людей-операторов [10].

«Умные» заводы и 3D-принтер. Как отмечалось, КФС лежат в основе создания «умных» производственных (промышленных) систем — «умных» заводов, объединяя в единую производственную систему географически разбросанные предприятия. В свою очередь, «умный» завод объединяет сотни и тысячи цифровых фабрик, поставляющих на сборочные роботизированные заводы распечатанные на 3D-принтере детали, из которых роботы быстро и точно собирают индивидуально заказанные изделия. При этом между 3D-принтер-фабриками идет постоянный обмен данными о новых индивидуальных заказах, которые на основе обработанной информации формируют группы схожих изделий для распечатывания соответствующих деталей и последующей сборки продукта. 3D-принтер-технология объединяет реальный мир с виртуальным, преодолевает ограничения, накладываемые традиционным производством на дизайнерские и конструкторские фантазии, творчество и креативность.

«Умный» завод, включающий цепочку взаимосвязанных 3D-принтер-фабрик и «облачные» технологии, позволяющих вести через датчики постоянный обмен данными внутри цепочки, основан на кастомизации (индивидуализация) производства (уход от типового массового производства), учете индивидуальных заказов по принципу производить только то, на что есть заказ с возможностью мгновенной реакции на изменения спроса — портфеля заказов.

В России частные компании наладили производство, использование и продажу — 3D-принтеров. Компания «Спецавиа», зарегистрированная в Ярославле, производит трехмерные принтеры собственной разработки для печати зданий, сооружений и их фрагментов. Первый такой 3D-принтер компания «Спецавиа» выпустила в 2015 г. и за два года уже продала 40 шт. Цена в зависимости от комплектации принтера колеблется в пределах от 960 тыс. руб. до 5 млн руб [19]. Другая российская компания *Apis Cor*, пробующая свои силы в трехмерной печати домов, в 2016 г. напечатала за одни сутки с помощью мобильного 3D-принтера в подмосковном городе Ступино бюджетный экологичный дом площадью 32 кв. м, способный простоять и прослужить 175 лет [20].

В Китае с помощью 3D-принтера напечатано пятиэтажное здание площадью 1100 кв. м. В Дубае (ОАЭ) построено офисное здание площадью 250 кв. м

с помощью 3D-печати. В России распечатка домов с помощью 3D-принтера пока не получила развития вследствие жестких требований отечественных государственных стандартов и строительных технологических норм. Соответственно, пока не будут сняты законодательные ограничения технология трехмерной строительной печати и собственно сами строительные 3D-принтеры не найдут применения в массовом строительстве многоквартирных домов. До практического использования строительных 3D-принтеров продукция, выпускаемая с помощью 3D-технологий, должна пройти всесторонние жесткие испытания. Внедрение строительных 3D-принтеров позволит решить злободневную жилищную проблему россиян.

Внедрение в промышленное производство 3D-принтеров стимулирует развитие материаловедения, что позволит создавать ультрапрочные и ультра-легкие изделия, требующиеся в авиапроме и судостроении.

Источники

- [1] URL: <<http://eto-fake.livejournal.com/966245.html>>.
- [2] URL: <<http://www.km.ru/science-tech/2017/06/28/vysokie-tehnologii-v-mire/805922-chetvertaya-promyshlennaya-revolyutsiya-i->>.
- [3] URL: <<https://moscow.blockchainconf.world/ru/article/gref-blokcheyn-perevernyot-vse-industrii-32544>>.
- [4] URL: <<https://finance.tut.by/news560152.html>>.
- [5] URL: <<http://finparty.ru/sobytiya/53951/>>.
- [6] URL: <<http://gursesintour.com//aktualnue-novosti/vlasti-RF-obsuzhdayut-ispolzovanie-iskusstvennogo-intellekta-v-sudoproizvodstve/1031355>>.
- [7] URL: <<http://webeconomy.ru/index.php?newsid=3436&page=cat&type=news>>.
- [8] URL: <<http://www.newsru.com/russia/30jun2017/plankudrina.html>>.
- [9] URL: <http://www.liga.net/opinion/289400_kogda-globalizatsiya-stanovitsya-elektronnoy.htm>.
- [10] URL: <<http://ruspravda.info/CHetvertaya-promishlennaya-revolyutsiya-roboti-vmesto-lyudey-21649.html>>.
- [11] URL: <http://www.ukrrudprom.ua/digest/Internet_veshchey_spaset_mirovuyu_ekonomiku_ot_stagnatsii.html>.

- [12] URL: <<http://compress.ru/article.aspx?id=24290>>.
- [13] URL: <<https://mebel-news.pro/articles/furniture-industry-analytics/what-is-industry-40-facts-and-figures/>>.
- [14] URL: <<http://sap-cloud.rbc.ru/k-novym-vysotam.html>>.
- [15] URL: <http://www.oszone.net/14556/Global_data>.
- [16] URL: <<http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1422719>>.
- [17] URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5>.
- [18] URL: <[http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8:%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_\(Big_Data\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D0%B8:%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_(Big_Data))>; <<http://whoyougle.ru/texts/grown-digital-universe/>>.
- [19] URL: <https://news.rambler.ru/other/37896269/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink>.
- [20] URL: <<http://3dtoday.ru/blogs/news3dtoday/the-company-apis-cor-built-a-3dprinted-house-in-stupino/>>.
- [21] URL: <<https://news.rambler.ru/other/37896269-3d-printer-iz-yaroslavlya-pechataet-zhiloy-dom-v-danii/>>.

Petrov A.¹

The digital economy: the challenge to Russia

Significance of the fourth industrial revolution and its result — a digital economy for human society progress are analyzed as well as their contradictory effects on welfare and labor market of a separate country and global community in general. The consequences of introduction of artificial intelligence and cyber-physical systems into processes of production. The program Industry 4.0 of transmission of German industry to digital basis through introduction of digital techniques and smart factories is analyzed. Problems and possibilities of development of digital economy in Russia are demonstrated. The article describes the main elements of digital economy such as blockchain, cyber-physical systems, digitalization, big data, artificial intelligent. The negative effects of digital economy and possible ways of their elimination are demonstrated.

Key words: *Internet of things, cyber-physical systems, blockchain, artificial intelligence, robotics, digital economy, fourth industrial revolution, smart factory, smart city, offshore industrialization, re-industrialization, 3D printer.*

¹ Petrov Alexandre — doctor of economics, professor Kutafin Moscow State Law University (MSAL). E-mail: <palar-1@bk.ru>.

Ионова А.Ю.¹

Влияние нетарифных мер регулирования на торговлю стран ЕС и ЕАЭС на примере гармонизации мер технического регулирования

Представлен сравнительный анализ систем нетарифных мер регулирования в ЕС и ЕАЭС и их применения на примере мер технического регулирования. Кроме того, было оценено влияние гармонизации мер технического регулирования на объемы торговли стран — членов этих двух интеграционных объединений.

Ключевые слова: нетарифные меры регулирования, меры технического регулирования, гармонизация мер, влияние гармонизации на торговлю, мотивы гармонизации, интеграция ЕС и ЕАЭС.

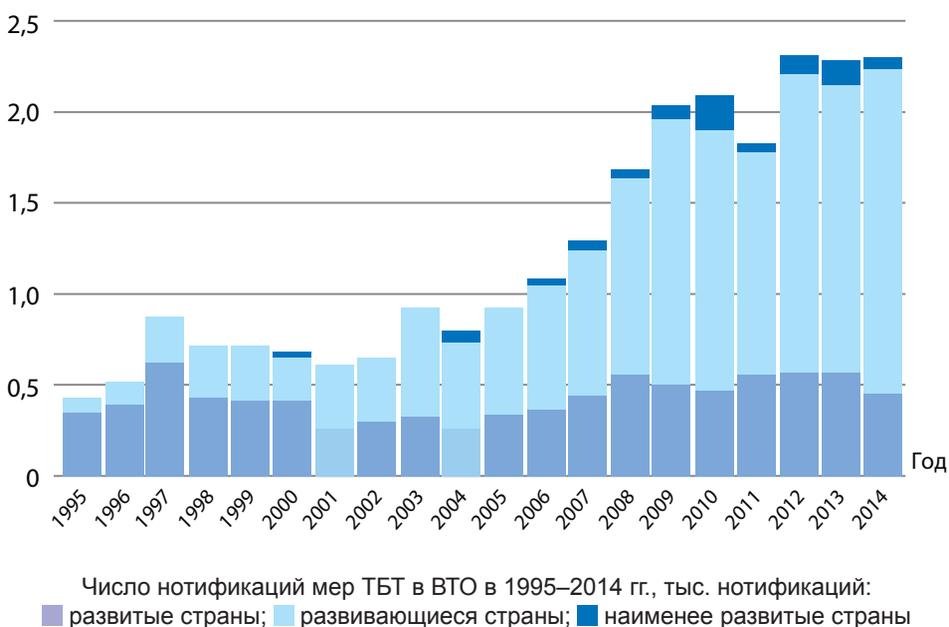
Введение

Международное торговое право основывается на принципе либерализации торговли, но в то же время «мягко» учитывает интересы стран по защите национального рынка, для чего государства прибегают к тарифным и нетарифным инструментам регулирования внешнеторговой деятельности. В условиях либерализации мировой торговли постепенно сокращается роль таможенных тарифов. Если средний уровень мировых таможенных ставок 20 лет назад составлял 40–50% стоимости продукции, то в последние годы данный показатель снизился до 10–15% в развивающихся экономиках, а в развитых странах он находится на уровне до 5% [1]. Вследствие снижения влияния таможенных тарифов на объемы торговли возрастает роль нетарифных мер регулирования внешней торговли. Применение нетарифных мер регулирования в настоящее время характеризуется увеличением числа

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

технических барьеров в торговле, а также санитарных и фитосанитарных мер, которые страны вводят из соображений безопасности для обеспечения качества продукции и защиты окружающей среды.

Технические барьеры в торговле (ТБТ) получили широкое распространение во всех странах. За период 1995–2016 гг. эксперты ВТО зарегистрировали 24 тыс. новых или модифицированных мер технического регулирования [2, с. 39]. Кроме того, использование этих мер в течение периода было неравномерным: их применение усилилось в 2009–2014 гг. Чтобы проиллюстрировать данное явление, следует обратиться к статистическим данным ВТО по нотификации технических барьеров в торговле. Как видно из представленного ниже рисунка, в последние годы прослеживается тенденция к устойчивому росту использования мер ТБТ, особенно со стороны развивающихся стран.



Источник: [3, с. 4].

В рамках торгово-экономических объединений имеет место интеграция и либерализация торговых потоков между странами — членами блока. Следует отметить, что в основе углубления экономических отношений между государствами — членами интеграционного блока лежит гармонизация требований нетарифных мер регулирования. По этой причине оценка экономического эффекта от гармонизации нетарифных мер регулирования становится актуальной, так как позволит государствам — членам недавно созданного Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в который входит Россия, использовать опыт ЕС в сфере применения нетарифных мер. Кроме того, перспективы торгового сотрудничества ЕС и ЕАЭС играют большую

роль в двустороннем диалоге интеграционных блоков. В долгосрочной перспективе в качестве цели взаимодействия возможно создание зоны свободной торговли (ЗСТ) между данными блоками, что предусматривает гармонизацию мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС.

Научная новизна данной статьи заключается в проведении детального сравнительного анализа технических регламентов ЕАЭС с действующими директивами и регламентами ЕС на уровне конкретных требований к продукции, и, как следствие, определение степени их гармонизации. Помимо этого было оценено влияние гармонизации мер технического регулирования на объемы торговли стран ЕС и ЕАЭС на основе собранной базы данных по двусторонней торговле продукцией, на которую существуют технические регламенты ЕАЭС и соответствующие им директивы ЕС. Кроме того, была разработана классификация мотивов гармонизации и оценены перспективы гармонизации мер технического регулирования стран ЕС и ЕАЭС.

Применение мер технического регулирования в ЕС и ЕАЭС

Принципы применения мер технического регулирования в ЕС определяет Директива 98/34/ЕС, принятая Европейским парламентом 22 июня 1998 г. с целью предотвращения появления новых ТБТ [4]. Данная Директива утверждает процедуру предоставления информации в сфере технических регламентов и стандартов, а также разделяет функции директив и европейских стандартов. Директивы ЕС должны содержать обязательные для соблюдения требования по безопасности продукции. В свою очередь, в европейских стандартах определяется техническая спецификация продукции и ее конкретные характеристики. Следовательно, важнейшим принципом применения мер технического регулирования в ЕС является разделение требований на обязательные и добровольные к применению.

Обязательные к применению правовые акты в сфере технического регулирования подразделяются в ЕС на директивы и регламенты. В директивах ЕС сформулирован конечный результат, который должны достигнуть страны-члены после той или иной директивы применения [5]. При этом способ достижения результата, т. е. формат внедрения директивы, остается на усмотрение страны. Следовательно, директивы принимают во внимание тот факт, что страны — члены ЕС имеют национальные различия в правовых системах. В отличие от директив регламенты являются нормами прямого действия, т. е. не требуют имплементации в национальное законодательство стран — членов ЕС [Ibid]. После вступления в силу на уровне ЕС регламент действует напрямую во всех странах данного интеграционного объединения.

Добровольные к применению правовые акты в сфере технического регулирования представлены стандартами ЕС. За процесс разработки стандартов

в ЕС ответственен Европейский комитет по стандартизации — CEN. Деятельность CEN направлена как на разработку европейских стандартов (евро-норм, EN), так и на содействие применению международных стандартов ISO. Деятельность CEN по разработке европейских стандартов подчинена двум принципам. Во-первых, при разработке европейских стандартов за основу берутся международные стандарты ISO, дополняемые с учетом европейских особенностей производства. Во-вторых, в качестве основы также могут использоваться национальные стандарты стран — членов CEN, если они являются наиболее эффективными и прогрессивными в данной отрасли.

Одна из ключевых сфер интеграции государств ЕАЭС — техническое регулирование. Функционирование системы технического регулирования ЕАЭС определяется разд. X (далее — Договор о ЕАЭС), в котором определены основные принципы механизма технического регулирования ЕАЭС, а именно: установление обязательных требований к продукции в технических регламентах, добровольное применение стандартов, гармонизация межгосударственных требований с международными и региональными и др. [6]. Важным положением в разд. X Договора о ЕАЭС является положение о едином перечне продукции. Согласно данному положению требования технических регламентов распространяются только на продукцию, включенную в единый перечень, утвержденный Европейской экономической комиссией (ЕЭК). Единый перечень продукции, подлежащей обязательному регулированию в рамках ЕАЭС, на данный момент включает 66 позиций [7].

Как отмечалось, важным принципом применения мер технического регулирования в ЕАЭС является разделение требований на обязательные и добровольные к применению, закрепленных в технических регламентах и стандартах соответственно. Технические регламенты ЕАЭС имеют прямое действие и с момента вступления в силу замещают соответствующие нормы в государствах — членах ЕАЭС [6]. На сегодняшний день уже принято 39 технических регламентов, из которых 35 вступили в силу [8]. Технические регламенты обеспечивают безопасность продукции, обращающейся на рынке ЕАЭС. Объекты регулирования технических регламентов — пищевая продукция, продукция легкой промышленности, оборудование, электротехника, транспортные средства и другие группы товаров.

Добровольные к применению правовые акты в системе технического регулирования ЕАЭС представлены стандартами. Межгосударственные стандарты разрабатываются как с целью реализации технических регламентов, так и для подтверждения соответствия их требованиям [9, с. 24]. Главный принцип при разработке стандартов — их гармонизация с международными и региональными аналогами. Межгосударственные стандарты имеют высокие требования по безопасности продукции, что позволяет не только поставлять продукцию высокого качества на внутренний рынок ЕАЭС, но и экспортировать ее в другие страны, тем самым расширяя международное сотрудничество [Там же].

Влияние гармонизации мер технического регулирования на объемы торговли стран ЕС и ЕАЭС

Образование ЕАЭС создало необходимые предпосылки для развития полноценного сотрудничества между ЕС и ЕАЭС. Несмотря на санкционную политику Запада против России, по-прежнему остаются объективные факторы для восстановления отношений и углубления экономической интеграции между ЕС и ЕАЭС.

Фундамент для экономического сотрудничества между ЕС и ЕАЭС основан на значительных объемах торговли между интеграционными блоками. Среди торговых партнеров ЕАЭС страны ЕС занимают лидирующие позиции как по экспорту, так и по импорту. Например, на 2016 г. доля ЕС составляла 50,3% совокупного экспорта и 40,8% совокупного импорта ЕАЭС [10, с. 6]. В свою очередь, ЕАЭС занимает третье место по объемам импорта и четвертое место по объемам экспорта среди торговых партнеров ЕС. В 2016 г. доля ЕАЭС составляла 4,7% совокупного экспорта и 7,9% совокупного импорта ЕС [11]. При этом большая часть торговых потоков осуществляется с Россией: 4,1% совокупного экспорта и 7% совокупного импорта ЕС [Ibid].

Торговые отношения между ЕС и ЕАЭС регулируются в значительной степени с помощью системы нетарифного регулирования, в частности, мер технического регулирования. Если система технического регулирования ЕС формировалась с 1957 г., то в ЕАЭС она находится на стадии становления. Несмотря на разницу в уровнях развития систем технического регулирования двух интеграционных объединений, соблюдение международных принципов ИСО и ВТО по разработке и применению мер технического регулирования позволяет ЕС и ЕАЭС достичь высокой степени гармонизации в данной сфере.

Наиболее развитой системой технического регулирования среди стран — участниц ЕАЭС обладает Россия. Развитая нормативно-правовая база в данной сфере была сформирована благодаря применению принципа гармонизации с международными соглашениями в сфере технического регулирования [12]. Включенность национальной системы технического регулирования РФ в региональную систему ЕАЭС определяет высокий уровень требований к безопасности продукции в рамках данного объединения.

Для определения степени гармонизации мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС была составлена сводная таблица, включающая 35 технических регламентов, которые действуют на данный момент в ЕАЭС, и эквивалентные им директивы ЕС. Следует подчеркнуть, что для 34 из 35 технических регламентов ЕАЭС существуют эквивалентные директивы или регламенты ЕС. Что касается степени гармонизации мер технического регулирования двух интеграционных блоков, то большее число технических регламентов, а именно 18 из 35, совпадают в части уровня требований к безопасности и качеству продукции. Для остальных технических регламентов

Сводная таблица сопоставления отдельных мер технического регулирования ЕАЭС и ЕС

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
О безопасности пиротехнических изделий (ТР ТС* 006/2011)	15 февраля 2012 г.	Directive 2007/23/EC of the European Parliament and of the Council of 23 May 2007 on the placing on the market of pyrotechnic articles	Акустическое излучение не превышает 140 Дб Радиус опасной зоны составляет не более 0,5–30 м для разных классов пиротехнических изделий	Акустическое излучение не превышает 120 Дб Радиус опасной зоны составляет не более 1–15 м для разных классов пиротехнических изделий
О безопасности средств индивидуальной защиты (ТР ТС 019/2011)	1 июня 2012 г.	Council Directive 89/686/EEC of 21 December 1989 on the approximation of the laws of the Member States relating to personal protective equipment	Явных отличий не обнаружено.	Гармонизация с 1 июня 2012 г.
О безопасности упаковки (ТР ТС 005/2011)	1 июля 2012 г.	European Parliament and Council Directive 94/62/EC of 20 December 1994 on packaging and packaging waste	Допустимая концентрация веществ, выделяющихся из металлов и сплавов, применяемых для изготовления упаковки, не превышает 0,1–1 мг/л для разных веществ	Допустимая концентрация веществ, выделяющихся из металлов и сплавов, применяемых для изготовления упаковки, не превышает 0,1–0,6 мг/л для разных веществ
О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков (ТР ТС 007/2011)	1 июля 2012 г.	Directive 2001/95/EC of the European Parliament and of the Council of 3 December 2001 on general product safety; Commission Directive 2002/72/EC of 6 August 2002 relating to plastic materials	Явных отличий не обнаружено.	Гармонизация с 1 июля 2012 г.

О безопасности игрушек (ТР ТС 008/2011)	1 июля 2012 г.	Directive 2009/48/EC of the European Parliament and of the Council of 18 June 2009 on the safety of toys	Выделение вредных химических веществ в модельную среду (соляную кислоту), содержащихся в 1 кг материалов игрушки, не должно превышать следующих норм, мг: сурьма — не более 45, свинец — не более 13,5, ртуть — не более 7,5, кадмий — не более 1,9, хром — не более 37,5, мышьяк — не более 3,8, барий — не более 4500, селен — не более 37,5	Выделение вредных химических веществ в модельную среду (соляную кислоту), содержащихся в 1 кг материалов игрушки, не должно превышать следующих норм, мг: сурьма — не более 45, свинец — не более 13,5, ртуть — не более 7,5, кадмий — не более 1,9, хром — не более 37,5, мышьяк — не более 3,8, барий — не более 4500, селен — не более 37,5
О безопасности парфюмерно-косметической продукции (ТР ТС 009/2011)	1 июля 2012 г.	Regulation (EC) No 1223/2009 of the European Parliament and of the Council of 30 November 2009 on cosmetic products	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 1 июля 2012 г.	Гармонизация с 1 июля 2012 г.
О безопасности продукции легкой промышленности (ТР ТС 017/2011)	1 июля 2012 г.	Не предусмотрены обязательные требования к продукции легкой промышленности	При разработке мер технического регулирования для продукции легкой промышленности в ЕАЭС не был учтен опыт ЕС, поэтому гармонизация в данной сфере не достигнута	При разработке мер технического регулирования для продукции легкой промышленности в данной сфере не достигнута
О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту (ТР ТС 013/2011)	31 декабря 2012 г.	Directive 2009/30/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 amending Directive 98/70/EC as regards the specification of petrol, diesel and gas-oil and introducing a mechanism to monitor and reduce greenhouse gas emissions	Массовая доля серы не должна превышать 10–500 мг/кг в зависимости от экологического класса автомобиля. Октановое число по исследовательскому методу составляет не менее 80, по моторному методу — не менее 76. Давление насыщенных паров в летний период составляет 50–80 кПа	Массовая доля серы не должна превышать 10 мг/кг для всех видов топлива. Октановое число по исследовательскому методу составляет — не менее 95, по моторному методу — не менее 85. Давление насыщенных паров в летний период составляет 60 кПа. Массовая доля кислорода не должна превышать 3,7%

Продолжение таблицы

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
			<p>Массовая доля кислорода не должна превышать 2,7%. Объемная доля оксигенатов, %: метанола — не более 1, этанола — не более 5, изопропанола — не более 10, третбутанола — не более 7, изобутанола — 10, эфиров, содержащих пять или более атомов углерода в молекуле, — не более 15</p>	<p>Объемная доля оксигенатов, %: метанола — не более 3, этанола — не более 10, изопропанола — не более 12, третбутанола — не более 15, изобутанола — 15, эфиров, содержащих пять или более атомов углерода в молекуле, — не более 22</p>
О безопасности машин и оборудования (ТР ТС 010/2011)	15 февраля 2013 г.	Directive 2006/42/EC of the European Parliament and of the Council of 17 May 2006 on machinery	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 15 февраля 2013 г.	
О безопасности аппаратов, работающих на газообразном топливе (ТР ТС 016/2011)	15 февраля 2013 г.	Directive 2009/142/EC of the European Parliament and of the Council of 30 November 2009 relating to appliances burning gaseous fuels	То же	
О безопасности оборудования для работы во взрывоопасных средах (ТР ТС 012/2011)	15 февраля 2013 г.	Directive 94/9/EC of the European Parliament and the Council of 23 March 1994 on the approximation of the laws of the Member States concerning equipment and	— // —	

О безопасности низковольтного оборудования (ТР ТС 004/2011)	15 февраля 2013 г.	protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 15 февраля 2013 г.
Безопасность лифтов (ТР ТС 011/2011)	15 февраля 2013 г.	Directive 2006/95/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on the harmonisation of the laws of Member States relating to electrical equipment designed for use within certain voltage limits	То же
Электромагнитная совместимость технических средств (ТР ТС 020/2011)	15 февраля 2013 г.	Directive 2004/108/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 2004 on the approximation of the laws of the Member States relating to electromagnetic compatibility	— // —
О безопасности пищевой продукции (ТР ТС 021/2011)	1 июля 2013 г.	Regulation No 178/2002/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety; Commission Regulation (EC) No. 2073/2005 of 15 November 2005	<p>1. Микробиологические нормы безопасности (патогенные): <i>Listeria monocytogenes</i> не допускаются в 100 г пищевой продукции для детского питания. Сальмонеллы не допускаются в 25 г пищевой продукции для детского питания. Стафилококковые энтерококки не допускаются в 25 г сыров и сырной продукции</p> <p>1. Микробиологические нормы безопасности (патогенные): <i>Listeria monocytogenes</i> не допускаются в 25–100 г пищевой продукции для детского питания в зависимости от возраста детей. Сальмонеллы не допускаются в 25–100 г пищевой продукции для детского питания в зависимости от</p>

Продолжение таблицы

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
		on microbiological criteria for foodstuffs	<p>возраста детей. Стафилококковые энтеротоксины не допускаются в 125 г сыров и сырной продукции. <i>Enterobactersakazakii</i> не допускаются в 300 г пищевой продукции для питания детей раннего возраста.</p> <p>2. Микробиологические нормативы безопасности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • допустимый уровень мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов составляет не более 5 КОЕ/г для парного мяса. • бактерии группы кишечных палочек (колиформы) не допускаются в 10 г рыбной продукции и 100 г плодово-овощной продукции 	<p><i>Enterobactersakazakii</i> не допускаются в 10 г пищевой продукции для питания детей раннего возраста.</p> <p>2. Микробиологические нормативы безопасности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • допустимый уровень мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов составляет не более 5 КОЕ/г для парного мяса. • бактерии группы кишечных палочек (колиформы) не допускаются в 10 г рыбной продукции и 100 г плодово-овощной продукции
Пищевая продукция в части ее маркировки (ТР ТС 022/2011)	1 июля 2013 г.	Regulation (EU) No. 1169/2011 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on the provision of food information to consumers	<p>1. Средняя суточная потребность в основных пищевых веществах и энергии для нанесения маркировки пищевой продукции: энергетическая ценность — 10 467/2 500 кДж/ккал,</p>	<p>1. Средняя суточная потребность в основных пищевых веществах и энергии для нанесения маркировки пищевой продукции: энергетическая ценность — 8 400/2 000 кДж/ккал,</p>

Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей (ТР ТС 023/2011)	1 июля 2013 г.	Council Directive 2001/112/EC of 20 December 2001 relating to fruit juices and certain similar products intended for human consumption	<p>белки — 75 г, жиры — 83 г, полиненасыщенные жирные кислоты — 11 г, углеводы — 365 г, сахар — 65 г</p> <p>2. Средняя суточная потребность в минеральных веществах для нанесения маркировки пищевой продукции, мг: кальций — 1000, фосфор — 800, железо — 14, магний — 400, цинк — 15, йод — 150, калий — 3500, селен — 0,07</p>	<p>белки — 50 г, жиры — 70 г, полиненасыщенные жирные кислоты — 20 г, углеводы — 260 г, сахар — 90 г</p> <p>2. Средняя суточная потребность в минеральных веществах для нанесения маркировки пищевой продукции, мг: кальций — 800, фосфор — 700, железо — 14, магний — 375, цинк — 10, йод — 150, калий — 2000, селен — 0,055</p>
Технический регламент на масложировую продукцию (ТР ТС 024/2011)	1 июля 2013 г.	Council Directive 2002/99/EC of 16 December 2002 laying down the animal health rules governing the production, processing, distribution and introduction of products of animal origin for human consumption; Council Directive 76/621/EEC of 20 July 1976 relating to the fixing of the maximum level of erucic acid in oils and fats intended as such for human consumption and in foodstuffs containing added oils or fats	<p>Объемная доля сока или фруктового пюре либо овощного пюре во фруктовых и (или) в овощных нектарах, %: вишня — 25, вишня суринамская — 25, черника — 25, айва — 25, личи — 20, груша — 40, персик — 40, ананас — 40</p>	<p>Объемная доля сока или фруктового пюре либо овощного пюре во фруктовых и (или) в овощных нектарах, %: вишня — 35, вишня суринамская — 40, черника — 40, айва — 50, личи — 25, груша — 50, персик — 50, ананас — 50</p>
			<p>Допустимый уровень показателей безопасности пищевой масложировой продукции: содержание эруковой кислоты не должно превышать 3% для рапсового масла и 5% для масел растительных из семян других крестоцветных</p>	<p>Допустимый уровень показателей безопасности пищевой масложировой продукции: содержание эруковой кислоты не должно превышать 5% для всех видов растительных масел</p>

Продолжение таблицы

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания (ТР ТС 027/2012)	1 июля 2013 г.	Regulation (EC) No. 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety; Commission Regulation (EC) No. 2073/2005 of 15 November 2005 on microbiological criteria for foodstuffs	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 1 июля 2013 г.	
Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств (ТР ТС 029/2012)	1 июля 2013 г.	Regulation (EC) No. 1333/2008 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2008 on food additives	Допустимые красители: азорубин (E122), антоцианы (E163), желтый «солнечный закат» FCF (E110), желтый хинолиновый (E104), понсо 4R (E124), тартразин (E102), красный очаровательный (E129)	Допустимые красители: азорубин (E122), желтый «солнечный закат» FCF (E110), желтый хинолиновый (E104), понсо 4R (E124), тартразин (E102), красный очаровательный (E129)
О безопасности зерна (ТР ТС 015/2012)	1 июля 2013 г.	Commission Regulation (EC) No. 1881/2006 of 19 December 2006 setting maximum levels for certain	Допустимые красители: азорубин (E122), антоцианы (E163), желтый «солнечный закат» FCF (E110), желтый хинолиновый (E104), зеленый S (E142), индигокармин (E132), кармин (E120), каротин 4R (E124), синий блестящий FCF (E133), синий патентованный V (E131), тартразин (E102)	Предельно допустимые уровни токсичных элементов, не более мг/кг: свинец — 0,2, мышьяк — 0,2, мг/кг: свинец — 0,5, мышьяк — 0,2,

О безопасности маломерных судов (ТР ТС 026/2012)	1 февраля 2014 г.	contaminants in foodstuffs Directive 2013/53/EU of the European Parliament and of the Council of 20 November 2013 on recreational craft and personal watercraft	кадмий — 0,1, ртуть — 0,03 1. Нормы по внешней шумовой характеристике моторного маломерного судна: уровень звука должен быть не более 67 дБА 2. Установлены предельно допустимые уровни эмиссии выхлопных газов	кадмий — 0,1, ртуть — не регламентировано 1. Нормы по внешней шумовой характеристике моторного маломерного судна: уровень звука должен быть не более 67 дБА 2. Установлены предельно допустимые уровни эмиссии выхлопных газов
О безопасности оборудования, работающего под избыточным давлением (ТР ТС 032/2013)	1 февраля 2014 г.	Directive 97/23/EC of the European Parliament and of the Council of 29 May 1997 on the approximation of the laws of the Member States concerning pressure equipment	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 1 февраля 2014 г.	Гармонизация с 1 февраля 2014 г.
О требованиях к смазочным материалам, маслом и специальным жидкостям (ТР ТС 030/2012)	1 марта 2014 г.	2005/360/EC: Commission Decision of 26 April 2005 establishing ecological criteria and the related assessment and verification requirements for the award of the Community ecolabel to lubricants	1. Не установлены требования к смазочным материалам, касающиеся токсичности в водной среде 2. Не установлены требования к смазочным материалам, касающиеся способности к биологическому разложению и накоплению в живых организмах	1. Установлены требования к смазочным материалам, касающиеся токсичности в водной среде 2. Установлены требования к смазочным материалам, касающиеся способности к биологическому разложению и накоплению в живых организмах
О безопасности молока и молочной продукции (ТР ТС 033/2013)	1 мая 2014 г.	Regulation (EC) No. 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food	Стафилококковые энтеротоксины не допускаются в 125 г сыров и сырной продукции	Стафилококковые энтеротоксины не допускаются в 25 г сыров и сырной продукции

Продолжение таблицы

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
О безопасности мяса и мясной продукции (ТР ТС 034/2013)	1 мая 2014 г.	Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety; Commission Regulation (EC) No. 2073/2005 of 15 November 2005 on microbiological criteria for foodstuffs Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety; Commission Regulation (EC) No. 2073/2005 of 15 November 2005 on microbiological criteria for foodstuffs	Микробиологические нормативы безопасности: допустимый уровень мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов составляет не более 10 КОЕ/г для парного мяса	Микробиологические нормативы безопасности: допустимый уровень мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов составляет не более 5 КОЕ/г для парного мяса
О безопасности мебельной продукции (ТР ТС 025/2012)	1 июля 2014 г.	Directive 2001/95/EC of the European Parliament and of the Council of 3 December 2001 on general product safety Commission Directive 2008/43/EC of 4 April 2008 setting up, pursuant to Council Directive 93/15/EEC,	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 1 июля 2014 г.	
О безопасности взрывчатых веществ и изделий на их основе	1 июля 2014 г.		То же	

(ТР ТС 028/2012)			a system for the identification and traceability of explosives for civil uses	
О безопасности железнодорожного подвижного состава (ТР ТС 001/2011)	2 августа 2014 г.	2 августа 2014 г.	Directive 2001/16/EC of the European Parliament and of the Council of 19 March 2001 on the interoperability of the trans-European conventional rail system	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация со 2 августа 2014 г.
О безопасности высокоскоростного железнодорожного транспорта (ТР ТС 002/2011)	2 августа 2014 г.	2 августа 2014 г.	Council Directive 96/48/EC of 23 July 1996 on the interoperability of the trans-European high-speed rail system	То же
О безопасности инфраструктуры железнодорожного транспорта (ТР ТС 003/2011)	2 августа 2014 г.	2 августа 2014 г.	Directive 2001/16/EC of the European Parliament and of the Council of 19 March 2001 on the interoperability of the trans-European conventional rail system	-- // --
О безопасности колесных транспортных средств (ТР ТС 018/2011)	1 января 2015 г.	1 января 2015 г.	Vienna Convention on Road Traffic; European Commission Regulations	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 1 января 2015 г.
Безопасность автомобильных дорог (ТР ТС 014/2011)	15 февраля 2015 г.	15 февраля 2015 г.	Directive 2008/96/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 on road infrastructure safety management; European Commission Regulations	Явных отличий не обнаружено. Гармонизация с 15 февраля 2015 г.

Окончание таблицы

Технический регламент ЕАЭС	Дата вступления в силу технического регламента ЕАЭС	Директива ЕС	Различия в мерах технического регулирования	
			Технический регламент ЕАЭС	Директива ЕС
О безопасности сельскохозяйственных и лесохозяйственных тракторов и прицепов к ним (ТР ТС 031/2012)	15 февраля 2015 г.	Directive 2003/37/EC of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on type-approval of agricultural or forestry tractors, their trailers and interchangeable towed machinery, together with their systems, components and separate technical units	1. Тракторы и прицепы подразделяются на четыре категории: колесные тракторы, гусеничные тракторы и прицепы 2. Установлено максимально допустимое распределение эксплуатационной массы по осям в зависимости от категории трактора	1. Тракторы и прицепы подразделяются на четыре категории: колесные тракторы, гусеничные тракторы, прицепы и прицепная техника 2. Не установлено максимально допустимое распределение эксплуатационной массы по осям в зависимости от категории трактора
Технический регламент на табачную продукцию (ТР ТС 035/2014)	15 мая 2015 г.	Directive 2014/40/EU of the European Parliament and of the Council of 3 April 2014 on the manufacture, presentation and sale of tobacco and related products	Предупреждения о вреде курения для здоровья должны занимать 50% пространства на лицевой и оборотной сторонах пачки сигарет	Предупреждения о вреде курения для здоровья должны занимать 65% пространства на лицевой и оборотной сторонах пачки сигарет
* ТР ТС — Технический регламент Таможенного союза.				

Источник: составлено автором по: [13], [14].

(16 из 35), были найдены различия в отношении уровня требований к безопасности и качеству продукции, включающие предельно допустимые концентрации химических веществ, допустимый уровень микроорганизмов в пищевой продукции, массовые доли химических веществ в составе продукции, нормы по внешней шумовой характеристике и др. Следовательно, гармонизация мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС на настоящий момент находится на промежуточной стадии (более 50% мер гармонизированы).

Как и другие виды нетарифных мер, меры технического регулирования оказывают прямое воздействие на объемы торговли между странами. Соответственно, гармонизация данных мер оказывает положительное влияние на торговлю, следствием чего является увеличение объемов торговли. Для оценки влияния гармонизации мер технического регулирования на объемы торговли стран ЕС и ЕАЭС была собрана база данных по двусторонней торговле продукцией, на которую существуют технические регламенты ЕАЭС и соответствующие им директивы ЕС. В базе анализировалась продукция на уровне как товарных групп, так и отдельных товарных позиций.

Ввиду того, что система технического регулирования ЕС — одна из самых развитых, а на европейских стандартах основываются многие международные стандарты, то под гармонизацией мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС будет пониматься приведение технических регламентов и стандартов ЕАЭС в соответствие с европейскими требованиями. Таким образом, гармонизация мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС должна иметь следствием рост объемов импорта ЕС из ЕАЭС.

На основе проанализированных данных можно отметить, что для всех товарных групп и позиций, где не была достигнута гармонизация мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС (16 из 34 наименований продукции), объемы торговли колебались в течение рассматриваемого периода, не прослеживается явная тенденция к увеличению объемов торговли. Напротив, при гармонизации мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС (18 из 34 наименований продукции) было отмечено увеличение объемов торговли с наступлением гармонизации мер, а также дальнейший рост объемов торговли практически для всех товарных групп и позиций (17 из 18 наименований продукции). Кроме того, для некоторых наименований продукции (например, «Машины и оборудование», «Аппараты, работающие на газобразном топливе», «Оборудование для работы во взрывоопасных средах») наблюдался скачок в объемах импорта ЕС из стран ЕАЭС до гармонизации их мер. Данное явление связано с тем, что главный партнер ЕС из ЕАЭС — Россия, где требования к данной продукции были гармонизованы с ЕС еще до образования ЕАЭС, а именно в технических регламентах РФ.

На объемы двусторонней торговли стран ЕС и ЕАЭС большое влияние оказали ограничительные экономические и политические меры, введенные в связи с украинскими событиями 2014 г. в отношении России, а также ответные дей-

ствия России в виде продовольственного эмбарго. Так, импорт стран ЕАЭС из ЕС сократился с 155,4 млрд долл. в 2013 г. до 79,2 млрд долл. в 2015 г., а импорт ЕС из стран ЕАЭС — с 310,4 млрд долл. в 2013 г. до 172,6 млрд долл. в 2015 г. [15]. В связи с этим практически для всех рассматриваемых товарных групп и позиций наблюдалось сокращение объемов двусторонней торговли в 2014–2015 гг. Однако необходимо отметить, что для товарных групп и позиций, где не была достигнута гармонизация мер технического регулирования ЕС и ЕАЭС (16 наименований продукции), для 5 наименований продукции объемы импорта ЕС из ЕАЭС увеличились в 2015 г., а для 11 — сократились в 2015 г. Напротив, для товарных групп и позиций, где была достигнута гармонизация мер технического регулирования (18 наименований продукции), для 16 наименований продукции объемы импорта ЕС из ЕАЭС увеличились в 2015 г., а для 2 — сократились в 2015 г. Следовательно, даже при общей тенденции к сокращению объемов двусторонней торговли в свете ограничительных экономических мер торговля продукцией, к которой предъявляются гармонизированные требования по безопасности и качеству, продолжает демонстрировать стабильный рост.

Перспективы гармонизации мер технического регулирования стран ЕС и ЕАЭС

Общая цель гармонизации законодательства — создание единообразной правовой среды для всех участников рынка. Для гармонизации мер технического регулирования можно выделить несколько мотивов, являющихся факторами сближения технического законодательства стран:

- торговые мотивы — расширение торговли путем создания благоприятных условий доступа национальных производителей на рынки других стран;
- экономические мотивы — повышение инвестиционной привлекательности страны путем создания единой правовой среды со странами — донорами иностранных инвестиций;
- технические мотивы — гармонизация с нормами, содержащими более высокий уровень требований к безопасности продукции, и как следствие, ускорение научно-технического прогресса;
- экологические мотивы — гармонизация с нормами, содержащими более высокий уровень требований к экологической безопасности продукции;
- промышленные мотивы — оптимизация затрат ресурсов и сокращение издержек при производстве;
- потребительские мотивы — снижение издержек для потребителей, поскольку появление идентичных требований к безопасности продукции повышает уверенность потребителя в качестве товаров;
- политические мотивы — сближение с определенным партнером и углубление сотрудничества путем создания унифицированного технического законодательства;
- интеграционные мотивы — сближение систем технического регулирования как основа для развития интеграционных процессов между странами.

На основе приведенной классификации можно сделать вывод, что для ЕАЭС может преследовать все перечисленные мотивы при дальнейшей гармонизации мер технического регулирования с ЕС. Несмотря на то, что гармонизация в технической сфере с ЕС будет иметь следствием рост конкурентоспособности продукции из ЕАЭС на внешних рынках, гармонизация повысит степень открытости рынка ЕАЭС. Гармонизация с европейскими директивами откроет рынок ЕАЭС для европейских производителей, тем самым повысив уровень конкуренции между производителями двух интеграционных блоков. Жесткая конкуренция на рынке ЕАЭС может ограничить возможности национальных производителей, если продукция из ЕС окажется более конкурентоспособной. Следовательно, полная гармонизация мер технического регулирования может привести к замещению национальной продукции из стран — членов ЕАЭС на продукцию производителей ЕС, а потому необходимо проводить гармонизацию только по отдельным товарным позициям.

Для определения товарных позиций, по которым рекомендуется гармонизировать техническое законодательство ЕС и ЕАЭС, были применены методы количественного анализа, позволяющие определить наиболее динамично растущие сектора экономики ЕС. Чтобы определить развивающиеся рынки внутри ЕС, были посчитаны темпы прироста объемов торговли по всем товарным группам за период 2011–2015 гг. Так, наибольшие темпы прироста, сохранявшиеся положительными в течение последних лет, были выявлены по товарным группам 26 (темп прироста 27,45% в 2015 г.), 27 (32,79), 43 (23,15) и 80 (темп прироста 33,04% в 2015 г.).

Кроме того, был проведен количественный анализ импорта ЕС из ЕАЭС, позволяющий определить, в каких секторах экономики зависимость ЕС от торговли с ЕАЭС растет. Так, наибольшие темпы прироста объемов импорта ЕС из ЕАЭС были выявлены по товарным группам 05 (темп прироста 43,91% в 2015 г.), 26 (43,76), 27 (42,96), 35 (44,46), 50 (80), 58 (44,84) и 80 (темп прироста 91,96% в 2015 г.).

На основе сопоставления результатов количественного анализа двух показателей можно определить, по каким товарным группам рекомендуется гармонизировать техническое законодательство ЕС и ЕАЭС. Как видно, сочетание динамичного роста рынка ЕС и его зависимости от торговли с ЕАЭС наблюдается для товарных групп 26 «Руды, шлак и зола», 27 «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные» и 80 «Олово и изделия из него». Следовательно, гармонизация мер технического регулирования с ЕС по данным товарным группам принесет наибольшие выгоды для ЕАЭС.

Поскольку ЕС — крупнейший торговый партнер для ЕАЭС, возрастает интерес к вопросу об интеграции двух объединений. Фундамент для начала интеграционных процессов в рамках двух объединений основан на больших объемах торговых потоков, территориальной близости и инвестиционных

связях между ними. С помощью ЕС страны ЕАЭС могли бы решить проблему экономической и технологической модернизации, в то время как ЕС зависим от поставок «евразийских» энергоносителей на свой рынок [16, с. 10]. Наконец, ЕС и ЕАЭС являются комплементарными с точки зрения конкурентных преимуществ: со стороны ЕС — технологический потенциал, со стороны ЕАЭС — ресурсный и кадровый потенциал. В настоящее время ограничивающими факторами интеграции являются санкционные меры в отношении России, а также ответные действия России в виде продовольственного эмбарго. Однако существующие выгоды от интеграции двух объединений могут способствовать восстановлению и углублению торгово-экономических отношений между ЕС и ЕАЭС. Таким образом, гармонизация мер технического регулирования не только приведет к увеличению объемов торговли между интеграционными объединениями, но и будет играть одну из первостепенных ролей в интеграционном процессе между ними.

Источники

- [1] World Bank Open Data. Tariff rate, applied, weighted mean, all products. URL: <<http://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>>.
- [2] WTO Report on G-20 Trade Measures 2015. URL: <https://www.wto.org/english/news_e/news15_e/g20_wto_report_oct15_e.pdf>.
- [3] WTO Technical Barriers to Trade 2015. URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/tbt_brochure2015_e.pdf>.
- [4] Directive 98/34/EC of the European Parliament. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A31998L0034>>.
- [5] Regulations, Directives and other acts // Official website of the European Union. URL: <http://europa.eu/eu-law/decision-making/legal-acts/index_en.htm>.
- [6] Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/>.
- [7] Единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования от 28 января 2011 г. № 526 (в редакции Решения Совета Евразийской экономической комиссии от 23 ноября 2012 г. № 102). URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/deptexreg/tr/Documents/Ed%20perech%20new.pdf>>.
- [8] Технические регламенты Таможенного союза // Департамент технического регулирования и аккредитации ЕЭК. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/deptexreg/tr/Pages/default.aspx>>.

- [9] Техническое регулирование // Библиотека Евразийской интеграции. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_booklet_Tehreg.pdf>.
- [10] Об итогах внешней торговли товарами ЕАЭС: аналитический обзор ЕЭК от 28 февраля 2017 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/Analytics_E_201612.pdf>.
- [11] EU Top Trading Partners 2016 // European Commission. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.02.2017.pdf>.
- [12] Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40241/>.
- [13] Технические регламенты Таможенного союза, вступившие в силу. Департамент технического регулирования и аккредитации ЕЭК. URL: <<http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tehnreg/deptexreg/tr/Pages/TRVsily.aspx>>.
- [14] EU law and publications // EUR-Lex. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>>.
- [15] База данных TRADE MAP Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО. URL: <<http://www.trademap.org/>>.
- [16] *Винокуров Е.* и др. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. СПб: ЦИИ ЕАБР, 2014.

Ionova A.¹

The Impact of Non-Tariff Regulation Measures on the EU-EAEU Trade: the Case of Harmonization of Technical Regulation Measures

Nowadays harmonization of technical regulation measures with international measures or national measures of particular countries is becoming a crucial issue for many states. This article deals with the comparative analysis of non-tariff regulation systems in EU and EAEU with a particular emphasis on technical regulation measures. Despite the difference in the development of technical regulation systems in these unions, their compliance with international ISO standards and WTO guidelines results in a high level of harmonization between EU and EAEU. Moreover, the impact of harmonization of technical regulation measures on the EU-EAEU trade was estimated. Based on the research it can be concluded that harmonization leads to a significant increase in the EU-EAEU trade.

Key words: *non-tariff regulation measures, technical regulation measures, technical regulation measures, impact of harmonization on trade, harmonization motives, EU-EAEU integration.*

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

Михайлова Э.Ю.¹

Опыт диверсификации экспорта и преодоление его сырьевой направленности

Рассмотрена проблема преодоления экспортной сырьевой зависимости, стоящая перед экономикой России на протяжении длительного времени, а также пути решения этой проблемы с точки зрения реализации определенной антикризисной программы. Сделаны выводы о том, что диверсификация экспорта и преодоление сырьевой направленности не столько носит временный антикризисный характер, сколько должна стать новой экономической программой развития экономики России.

Ключевые слова: диверсификация экспорта, «сырьевая ловушка», импортозамещение, экспортноориентированная промышленность, деиндустриализация.

Последние несколько лет стали настоящим испытанием для российской экономики и экзаменом на умение быстро переориентировать основной вектор развития уже без поддержки со стороны высоких цен на нефть и растущего спроса на углеводороды. Время легких побед прошло и теперь только длительная кропотливая работа по ориентации экономики на развитие несырьевых отраслей и планомерное преодоление сырьевой экспортной направленности позволит вывести экономику на новый этап — стабильный рост. Если раньше тема диверсификации экспорта оставалась для нас в большей степени теоретической и дискуссионной, то резкое падение цен на нефть и санкционное противостояние с Западом превратили ее в реальную проблему, которую необходимо было решать в кратчайшие сроки. Однако, на наш взгляд, даже в таких сложных экономических условиях до конца не сформировалось представление о том, что процесс преодоления сырьевой экспортной направленности не является антикризисной мерой, а представляет собой длительный сложный поэтапный процесс реформирования всей экономики и может стать новой экономической программой развития России. Мировой опыт преодоления «сырьевой ловушки», диверсификация экспорта может стать очень показательным для выработки стратегии развития, которое будет менее зависимо от колебания цен на сырье на внешних рынках.

¹ Михайлова Элина Юрьевна — кандидат экономических наук, ведущий эксперт Института торговой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <eyumikhaylova@hse.ru>.

Сложные отношения с нашими западными партнерами и нестабильность на сырьевых рынках — не единственные причины пересмотра всей программы дальнейшего развития. Даже без них Россия все равно столкнулась бы с проблемой однобокости развития экономики и устойчивой ориентации на добычу полезных ископаемых. В целом экологический фактор стал играть все более заметную роль в мировой экономике и оказывать существенное влияние на мировую торговлю.

В последнее время все чаще появляются проекты по развитию альтернативных источников энергии, которые готовы финансировать крупные компании из развитых стран, постепенно меняется структура энергобаланса. Страны — экспортеры нефти все чаще сталкиваются с тем, что основные ее потребители (Франция, Италия и Испания) снижают потребление нефти. Причиной резкого спада потребления углеводородов в развитых странах можно объяснить воздействием мировой рецессии. Такие страны, как Швеция, Финляндия, Дания, Германия, Япония осознанно начали снижать долю углеводородов, реализуя различные экологические программы, число которых, следует отметить, в развитых странах из года в год возрастает. В связи с этим перед Россией встает проблема переориентации поставок нефти в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

На данный момент стабильными потребителями в мировом масштабе углеводородов остаются быстро развивающиеся страны — Китай и Индия. При этом доля потребления углеводородов со стороны развивающихся стран будет только возрастать.

По прогнозам экспертов Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК), размер мировой экономики к 2040 г. составит предположительно 234% по сравнению с 2015 г. Совокупный ВВП увеличится почти на 141 трлн долл. (по паритету покупательной способности на 2011 г.). Рост будет происходить за счет развивающихся стран, на долю которых придется 3/4 общего роста. Это приведет к значительным изменениям в области распределения мировых экономических благ. Основной рост потребления углеводородов будет именно в развивающихся странах, где темпы роста оцениваются в 2,1% в период 2014–2020 гг., что резко контрастирует с показателями развитых стран — 0,1%. В табл. 1 приведены статистические данные общих показателей спроса на энергоресурсы по регионам.

Анализируя представленные ОПЕК результаты исследований, можно сделать вывод, что России необходимо вплотную заняться географической диверсификацией поставок углеводородов с ориентацией на развивающиеся страны, а также на страны АТР. На данный момент у нашей страны сложились прочные связи только с Китаем, который к концу 2015 г. стал крупнейшим импортером российской нефти, обогнав по этому показателю Германию.

Зависимость России от потребления углеводородов европейскими потребителями, а также смещение приоритетов в пользу западных потребителей, делает

Таблица 1

Общие показатели спроса на энергоресурсы по регионам

Регион, страна	Нефтяной эквивалент, млн барр/сутки				Рост
	2014 г.	2020 г.	2030 г.	2040 г.	2014–2040 гг.
Северная Америка	55,7	57,9	58,6	58,0	0,2
Европа	36,5	36,7	36,4	36,1	0,0
Океания	18,4	19,3	19,8	19,8	0,3
Развитые страны	110,6	113,9	114,8	113,9	0,1
Китай	60,2	68,8	80,9	88,1	1,5
Индия	16,0	20,3	30,2	41,2	3,7
Страны ОПЕК	23,8	27,4	34,9	41,3	2,1
Развивающиеся страны	139,8	162,0	202,5	240,5	2,1
Россия	14,9	14,8	15,8	16,5	0,4
Евразия	23,5	24,0	26,3	27,8	0,6
Весь мир	273,9	299,9	343,6	382,1	1,3

Источник: [1].

отечественную экономику более уязвимой и позволяет странам, еще недавно бывшим нашими партнерами, негативно воздействовать на ее состояние. Ярким примером зависимости от одного потребителя может служить положение Канады на внешнем рынке. Зависимость от США ставит Канаду в экономически невыгодное положение (рис. 2, 3) [2]. Например, когда в США начался «сланцевый бум» Канаде приходилось держать низкие цены на нефть. Еще хуже сложилась ситуация с газом. Активное развитие сланцевых проектов сбilo цену на природный газ, и цена на новое топливо составила 85 долл. за 1 тыс. куб. м. На тот момент экономику Канады спасли инвестиционные контракты с *PetroChina*, от реализации которых поток инвестиций в канадскую газовую отрасль составил 5,5 млрд долл. *PetroChina* покупала газ по цене, выше внутриамериканской [3].

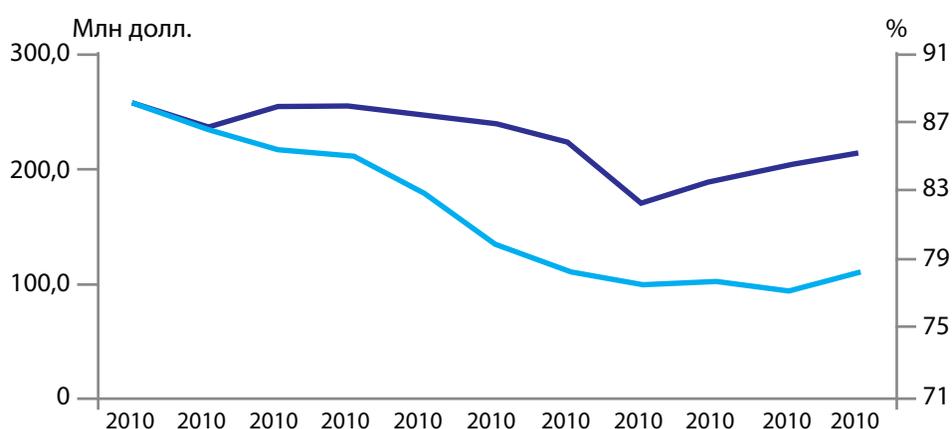


Рис. 1. Экспорт обрабатывающей промышленности Канады в США и доля США в общем объеме экспорта обрабатывающей промышленности Канады:

- экспорт обрабатывающей промышленности в США;
- доля США в экспорте продукции обрабатывающей промышленности

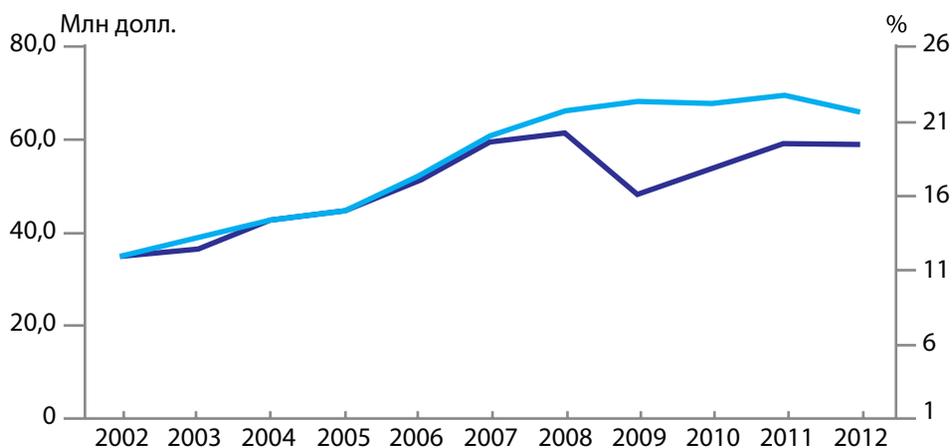


Рис. 2. Динамика увеличения экспорта продуктов обрабатывающей промышленности Канады на рынки других стран:

- экспорт продукции обрабатывающей промышленности в страны кроме США;
- доля стран (помимо США) в экспорте продукции обрабатывающей промышленности Канады

При этом следует отметить, что Россия и Канада находятся примерно в одинаковом положении: зависят от одного потребителя. Если Канада зависит от американского спроса, то Россия — от европейского. Как и в случае с Канадой, в санкционном противостоянии «спасательным кругом» для российской экономики стали контракты с Китаем. Для преодоления своей зависимости от американского рынка в Канаде была объявлена политика развития экспорта на самые разные и необходимые стране рынки. В продвижении своих интересов на внешний рынок Канада готова использовать и дипломатические инструменты: активно задействовать торговые представительства и посольства. Таким образом, России тоже необходимо продвигать свои интересы и предлагать инвестиционные контракты азиатским партнерам.

Многие экономисты выдвигали теории, достаточно убедительно демонстрировавшие необходимость преодоления однобокого развития экономики и замыкания на одной отрасли. Для выбора грамотной стратегии проведения диверсификации следует учитывать такие факторы, как размер страны и какой стратегии страна готова следовать (экспортотраслирующее развитие, импортозамещающий или нейтральный рост).

Для России выбрать какую-то одну стратегию не представляется возможным ввиду особенностей развития экономики в различных частях страны, размера и демографической ситуации в стране. Однако основополагающим фактором дальнейшего развития отечественной экономики и преодоления сырьевой зависимости остается непрекращающаяся работа по модернизации и восстановлению промышленности страны, а именно: развитие экспортно ориентированной промышленности и импортозамещающего производства ряда потребительских товаров. При этом поставленная задача может

быть в полной мере реализована только при полноценном и равномерном развитии трудоемкого производства, сырьевых отраслей, малого и среднего предпринимательства, агропромышленного комплекса, трансфера технологий и инновационных центров, при создании промышленных зон.

Все риски и угрозы при ориентации экономики страны на одну-две отрасли, как правило добывающего сектора, хорошо описаны и оценены в модели Пребиша — Зингера¹, а также в теореме Рыбчинского (негативное воздействие гипертрофированного развития одного сектора на развитие других секторов экономики), в полной мере отражающие те реалии, с которыми Россия столкнулась после распада СССР и которые необходимо срочно исправлять в условиях жесткого санкционного противостояния на данный момент.

Справедливости ради необходимо отметить, что от последствий деиндустриализации (подавление развития обрабатывающей промышленности и экспорта готовых изделий на фоне развития добывающей промышленности) пострадали и такие страны, как Норвегия, Венесуэла, в очень похожей с Ираном ситуацией оказалась Россия.

Богатая природными ресурсами Норвегия на протяжении длительного времени обладала торговым профицитом. При этом увеличение объемов продаваемой нефти и газа способствовало росту профицита на 10% ежегодно в период с 2007 по 2011 г. Даже финансовый кризис 2008 г. страна прошла без потерь за счет финансирования национальной экономики и обеспечения финансовой стабильности в стране [4]. После 15 лет устойчивого роста экономика страны была потрясена мировой рецессией, колоссальным снижением цен на энергоресурсы. Но статистика показала, что снижение производства оказалось менее серьезным, чем в других странах. Темпы роста экономики стали снижаться с 2014 г. на 1,8%, в 2015 г. эта цифра составила 0,9% [5]. Однако несмотря на то, то нефтяная отрасль по-прежнему является приоритетной, а страна остается крупным поставщиком нефти и газа, по показателю доли НИОКР следует выделить следующие отрасли: рыболовство и разведение аквакультуры, строительство, транспорт, энергетика,

1 В долгосрочной перспективе экспортные цены на сырьевые товары падают по отношению к импортным ценам на импортируемые готовые промышленные изделия. Соотношение экспортных цен на сырье и импортных цен на готовые товары меняется в пользу готовых товаров и происходит стабильное ухудшение так называемых условий торговли. Свободная торговля и, как следствие, специализация замыкают возможности развивающихся стран только на производстве сырьевых товаров. Ввиду высокой волатильности цен на сырьевых рынках, страны — экспортеры сырья достаточно часто терпят убытки из-за нестабильности экспортной выручки. Макроэкономическая нестабильность снижает привлекательность страны для реализации крупных инвестиционных проектов с иностранными инвесторами.

производство металлоизделий, химическая и нефтехимическая промышленность, судостроение и судоремонт. При этом на производстве широко развита программа управления качеством, что делает норвежскую продукцию конкурентоспособной на внешнем рынке.

Безусловно, развитие других отраслей, не связанных с добычей нефти и газа, не позволили стране оказаться в глубоком кризисе, но зависимость от нефтедобычи и наращивание объемов добычи и транспортировки не дают возможности переориентировать инвестиции в другие отрасли. Норвегии повезло с наличием источников гидроэнергетических ресурсов, но инвестиции на развитие альтернативных источников энергии поступают в незначительной степени.

Очень показательными для России являются примеры Венесуэлы и Ирана, которые хорошо показывают, к каким трагическим последствиям может привести зависимость от добычи природных ископаемых и доминирование добывающей отрасли в экономике (Венесуэла) и как эту зависимость можно преодолеть и даже обеспечивать экономический рост в условиях изоляции со стороны Запада (Иран).

Опыт Ирана показал, что даже находясь в тяжелом состоянии мировой изоляции со стороны основных потребителей нефти и газа страна, экономика которой основывается на углеводородном секторе, может выстоять и стать желанным объектом для инвестиций после отмены санкций. Иран является второй экономикой в регионе Ближнего Востока и Северной Африки после Саудовской Аравии с величиной ВВП в 2015 г. в 393,7 млрд долл. Кроме того, Иран находится на втором месте по запасам природного газа и на четвертом — по разведанным запасам нефти. При этом Ирану и России присущи некоторые одинаковые черты:

- экономика все еще находится в сильной зависимости от нефтяных доходов;
- страны находятся под санкциями. В отношении Ирана были сняты только те санкции, которые были введены в отношении атомной программы;
- промышленность требует модернизации, а стране нужны технологии.

Одна из основных целей экономического развития Ирана — выход на мировой рынок в качестве не только поставщика нефти, но и производителя продукции с высокой долей добавленной стоимости. Правительство Ирана разработало пятилетний план на период 2016–2021 гг., в котором обозначены три основных вектора развития:

- устойчивая экономика;
- технологический и научный прогресс;
- продвижение культурного превосходства [6].

Несмотря на сильную зависимость от нефтедобывающего сектора в Иране начали реализовывать планы по диверсификации экономики за счет направ-

ления доходов, полученных от продажи нефти, не в нефтегазовую отрасль, а на развитие промышленности. Иран очень хорошо понимает, что зависимость от цен на нефть — угроза национальной безопасности, а потому, оказавшись в полнейшей изоляции со стороны западного мира, с заблокированными денежными средствами, иранские власти начали осуществлять политику диверсификации, которая стала не очередным экономическим направлением, а вопросом выживания. В результате Иран достиг хороших результатов: 50% составляет сфера услуг, 41% — промышленность и 9% — сельское хозяйство, а экономика страны стала более диверсифицированной по сравнению с другими государствами Персидского залива. По данным на март 2014 г. в экспорте Ирана нефть занимала 70%, на 2016 г. этот показатель снизился до 60% (табл. 2).

После того, как с Ирана были сняты санкции, экономика страны стала желанным объектом для инвестиций со стороны западных компаний. Решение о выборе стратегических партнеров остается исключительно за Ираном. При этом несмотря на частичное восстановление связей с западными компаниями, страна не собирается отказываться от выбранного курса «экономики сопротивления» — стратегии, направленной на развитие самодостаточной экономики. На данный момент Иран находится на стадии импортозамещения, но явно демонстрирует свой потенциал в качестве экспортно ориентированной страны.

Иран нуждается в технологиях и модернизации своей промышленности. В качестве приоритетных отраслей были выбраны нефтяная, нефтехимическая, газовая, транспортная, строительная, информационно-телекоммуникационная. Среди не нефтяного экспорта выделяют сжиженный пропан и бутан, метанол, полиэтилен, битум, изделия из металла в рулонах, цветные металлы, железную руду, цемент. Иран охотно подключается к реализации крупного инфраструктурного проекта — проекта нового Шелкового пути. В рамках данного проекта разрабатываются различные индустриальные зоны, намечено постепенное развитие отраслей по мере нахождения партнеров. Крупнейшими торговыми партнерами являются Китай, ОАЭ, Индия, Турция, Южная Корея.

Опыт Ирана уникален и актуален для России в условиях, когда поставлена задача создания устойчивой экономики, независимой от волатильности цен на мировом рынке углеводородов. Иран представляет собой очень важную стратегическую площадку для России, но при этом возникает вопрос: что Россия может предложить Ирану? На рис. 3 представлено сравнение экспортной структуры России и Ирана, из которого видно, что экономика обеих стран очень сильно зависит от поставок сырья на внешний рынок.

За иранский рынок в мире разворачивается очень жесткая конкуренция и России предстоит противоборство с такими мощными игроками мировой экономики, как ЕС, Япония и Китай. Иран находится на стадии выбора стратеги-

Таблица 2
Диверсификация экспорта Ирана, %

Основные товарные группы	Средняя доля сектора в экспорте страны (2011–2015)	Доля основных товарных групп экспорта		Основные товары экспорта
		2011 г.	2015 г.	
Минеральные продукты	68,7	94,8	92,3	Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных пород (270900)
Неклассифицированные продукты	12,7	100,0	100,0	Сырьевые товары, не включенные в другие категории (999999)
Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	9,8	37,7	55,3	Полиэтилен с удельным весом 0,94 или более (390120)
Основное производство	3,1	44,5	33,0	Прокат плоский из железа или легированной стали шириной 600 мм или более, горячекатаный неплакированный, без гальванического или другого покрытия толщиной 3 мм или более, но менее 4,75 мм. (720838)
Продукты растительного происхождения	2,8	53,6	50,7	Фисташки в скорлупе (080251)
Готовые пищевые продукты	0,7	25,0	25,9	Готовые пищевые продукты, предназначенные для детей раннего возраста, расфасованные для розничной продажи (190110)
Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат	0,5	42,7	43,2	Антиквариат возрастом более 100 лет (970600)
Текстильные материалы и текстильные изделия	0,4	79,5	73,1	Узелковые ковры и прочие текстильные напольные покрытия из шерсти или тонкого волоса животных (570110)
Машины, оборудование и механизмы	0,3	28,9	28,8	Части бурильных или проходческих машин (843143)

Окончание таблицы

Основные товарные группы	Средняя доля сектора в экспорте страны (2011–2015)	Доля основных товарных групп экспорта		Основные товары экспорта
		2011 г.	2015 г.	
Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа	0,1	82,0	84,5	Дубленая кожа или кожаный крафт из шкур овец или шкурок ягнят без шерстяного покрова, двойные или нетройные, но без дальнейшей обработки во влажном состоянии (включая хромированный полуфабрикат)
Электрические машины и оборудование, их части	0,1	40,6	54,4	Трансформаторы мощностью более 500 кВА (850434)
Средства наземного транспорта	0,1	49,0	73,9	Сцепление в сборе и их части (870893)

Источник: [7].

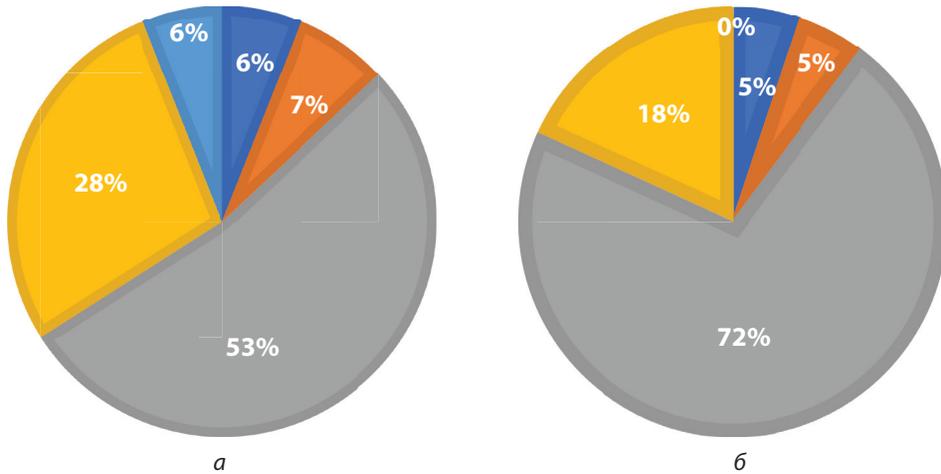


Рис. 3. Экспортная структура России (а) и Ирана (б) в 2016 г. [8]:

■ продовольствие; ■ металлы и руды; ■ топливо; ■ продукция обрабатывающей промышленности; ■ прочее

ческих партнеров, и наличие богатых природных ресурсов не обеспечивает наше превосходство в этой конкурентной борьбе. России необходимо перенять опыт Ирана в вопросе грамотного использования изобилия природных ресурсов не с целью их использования и извлечения сверхдоходов на волне высоких цен на сырье, а как источник финансирования обрабатывающей промышленности и несырьевого сектора в целом. В рамках реализации стратегии преодоления «ресурсной ловушки» перед экономикой России необходимо поставить следующие цели:

- диверсификация;
- реализация программ, направленных на смягчение отрицательного влияния сырьевой зависимости на темпы экономического роста страны;
- развитие финансового сектора с целью поддержки в первую очередь предприятий, работающих в отраслях, не связанных с добычей полезных ископаемых.

Мировой опыт проведения диверсификации показывает, что это — длительный и трудоемкий процесс. Например, Малайзия взяла курс на диверсификацию своей промышленности сразу после обретения независимости от Великобритании в 1957 г. и прошла длинный путь от аграрной страны и крупнейшего экспортера олова и каучука до уровня индустриальной страны (рис. 4).

По данным на 2014 г. на товары с высокой долей добавленной стоимости приходится 61,8% экспорта Малайзии [10]. В 2016 г. доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте страны составила уже 68% (рис. 5).

Существенную долю в экспорте занимает электроника. Малайзия, как и Иран, показала, как можно грамотно использовать доходы от торговли сырьем для финансирования обрабатывающей промышленности и сферы высоких технологий.

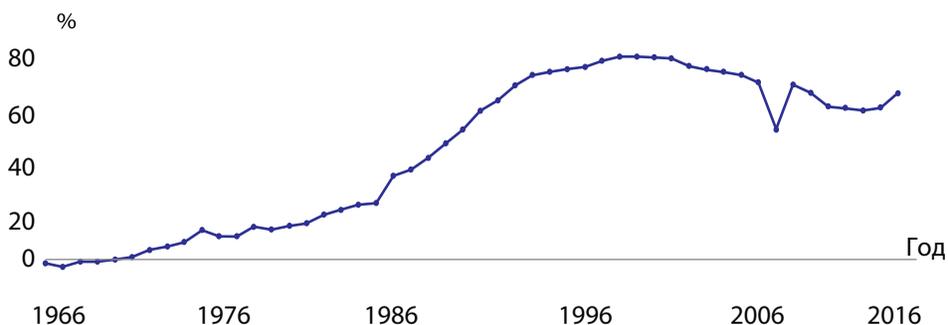


Рис. 4. Доля продукции обрабатывающей промышленности Малайзии в товарном экспорте, % [9]

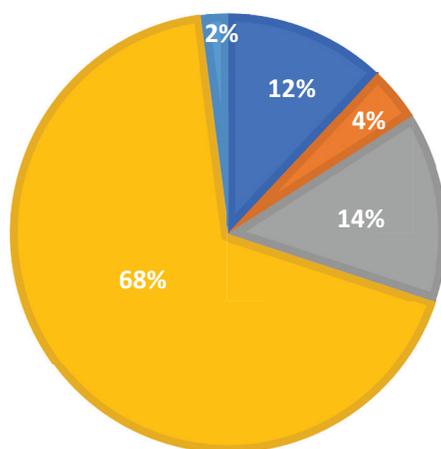


Рис. 5. Экспортная структура Малайзии 2016 г. [10–11]:
 ■ продовольствие; ■ металлы и руды; ■ топливо;
 ■ продукция обрабатывающей промышленности; ■ прочее

Опыт Ирана и Малайзии очень близок к решению проблемы сырьевой зависимости и выработки долгосрочной программы экономического развития с реформированием всех отраслей российской экономики. России действительно надо в какой-то степени вернуться к своему историческому, крайне успешному опыту индустриализации. Необходимо обратить пристальное внимание на темпы реализации Государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [12], а в частности, на темпы развития тяжелого машиностроения как основы развития экономики в целом. Во времена проведения индустриализации 1930-х годов был взят курс на импортозамещение. Основным лозунгом тогда было превращение СССР из страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, производящую машины и оборудование. На данный момент перед Россией стоят проблемы преодоления технологического отставания отечественного тяжелого машиностроения от мировых производителей и острая необходимость проведения полной модерни-

зации предприятий. Данные проблемы можно решить только освоением и использованием инновационных технологий, созданием условий для развития инновационных центров с целью реализации научно-технического потенциала для развития машиностроения, а также применением механизмов государственно-частного партнерства. Россия должна научиться создавать технологии, которые будут служить цели получения продукции с высокой долей добавленной стоимости, отвечающей современным мировым технологическим стандартам и содействовать улучшению конкурентоспособности российского готового продукта на мировом рынке. Для достижения поставленных целей Россия должна стать полноценным участником мирового трансфера технологий и выступать не в роли покупателя технологий (достаточно часто уже потерявших актуальность), а предлагать свои результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Полноценное развитие тяжелой промышленности приведет к поэтапному развитию других отраслей.

В заключение необходимо отметить, что анализ мирового опыта преодоления сырьевой экспортной направленности и зависимости экономики от добычи и торговли сырьем на мировом рынке рассматриваемыми странами осуществлялся примерно по одной схеме. Главным элементом выбранной стратегии диверсификации экспорта является переориентация полученных доходов от продажи сырья из добывающего сектора в обрабатывающий и прочие сектора экономики. На основе рассмотренного опыта зарубежных стран следует отметить, что на первом этапе диверсификации экспорта России необходимо провести географическую диверсификацию и расширить круг своих стратегических потребителей углеводородов, тем самым снизив свою зависимость от стран Запада. Ввиду продолжающегося санкционного противостояния эта стратегия начала реализовываться и не должна быть прекращена даже после налаживания отношений с ЕС и США. Расширив географию торговых партнеров, Россия сможет увеличить свои поступления от продажи сырья и сделать их более стабильными. Полученные доходы необходимо направлять на развитие обрабатывающей промышленности и научной сферы, а также на стимулирование проведения работ в области инноваций, осуществления инвестиции в человеческий капитал, реализации программы по поддержке предпринимательства. Необходимо понимать, что диверсификация экспорта — это не антикризисная программа, а новый этап развития экономики, когда страна готова не просто извлекать сырье и продавать его, а создавать новые технологии, развивать науку и инновации, осуществлять инвестиции в человеческий капитал. Но диверсификация экспорта — трудный и трудоемкий процесс, который не дает мгновенных результатов и к этому нужно быть готовым. Однако грамотно проведенная диверсификация будет способствовать развитию промышленности и прочих отраслей экономики, сделает экономику страны более устойчивой к внешним шокам, позволит создать прочную инновационную интеллектуальную базу. При этом нельзя отказываться от добычи полезных ископаемых, но сделать ресурсную базу резервом на случай кризисных явлений.

Источники

- [1] Oil supply and demand outlook to 2040 OPEC. URL: <https://woo.opec.org/images/woo/WOO_2016.pdf>.
- [2] 2002–2012: A decade of change in Canadian manufacturing export Analytical Paper Statistics Canada. URL: <<http://www.statcan.gc.ca/pub/11-621-m/2014092/part-partie1-eng.htm>>.
- [3] «Нефтяная игла» для развитых стран. 2014. 29 февр. URL: <<http://www.vestifinance.ru/articles/8187>>.
- [4] Trade policy review Norway. WTO. 2012. 21 Aug. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp369_e.htm>.
- [5] Country risk of Norway: Economy. URL: <<https://import-export.societegenerale.fr/en/find-your-market/country/norway/economy-country-risk>>.
- [6] Islamic Republic of Iran Overview. World Bank. 2016. 1 Apr. URL: <<https://www.worldbank.org/en/country/iran/overview>>.
- [7] Sectoral diversification in products for Iran (Islamic Republic). URL: <[http://countryprofile.intracen.org/SectorialDiversificationInProducts.aspx?lang=en&CountryCode=364&ProductCode=TOTAL&CountryName=Iran%20\(Islamic%20Republic%20of\)&tradeflow=E&height=600&width=800](http://countryprofile.intracen.org/SectorialDiversificationInProducts.aspx?lang=en&CountryCode=364&ProductCode=TOTAL&CountryName=Iran%20(Islamic%20Republic%20of)&tradeflow=E&height=600&width=800)>.
- [8] General profile: Iran (Islamic Republic of), Russian Federation. URL: <<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/643/index.html>>.
- [9] World Development Indicators. World Bank. URL: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#advancedDownloadOptions>>.
- [10] General Profile: Malaysia. URL: <<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/458/index.html>>.
- [11] WTO Trade policy Review: Malaysia 2014. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s292_e.pdf>.
- [12] Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (утверждена 15 апреля 2014 г.). URL: <<http://static.government.ru/media/files/1gqVALrW8Nw.pdf>>.

Mikhaylova E.¹

Experience of export diversification and overcoming raw material dependence

The article reveals the problem of overcoming strong raw material export dependence and ways to fix this problem as a part of national anti-crisis programme to be implemented in spite of policy of sanctions. The strategy of overcoming raw material export dependence is mere new self-sufficient development programme of Russian economy rather than only the part of anti-crisis strategy.

Key words: *export diversification, “commodity trap”, import substitution, export-based industry, deindustrialization.*

1 Mikhaylova Ellina — Leading expert Institute of Trade Policy, National Research University Higher School of Economics, candidate in economics. E-mail: <eyumikhaylova@hse.ru>.

Абдыкарим Е.К., Бербенева А.С., Малых Н.А., Попов К.А.¹

Возможно ли стимулирование экспортной экспансии на рынках инновационной продукции?

Рассмотрены возможности стимулирования экспорта российской высокотехнологичной продукции на примере нескольких отраслей промышленности как традиционных, так и инновационных (цветная металлургия, химическая и легкая промышленность, биотехнологии). Проведено исследование состояния этих отраслей, ситуации на мировых рынках их продукции, а также положение российских производителей на рынках названной продукции. Выявлены основные факторы, сдерживающие наращивание экспорта высокотехнологичной продукции этих отраслей, возможности наращивания доли высокотехнологичной продукции в российском экспорте. Сформулировано несколько предложений по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: экспорт, высокотехнологичная продукция, инновации, стимулирование экспорта, цветная металлургия, биотехнологии, химическая промышленность, легкая промышленность.

Введение

Развитие экономики — важнейшая задача любого государства, а в условиях глобализации и все более тесной интеграции оно невозможно без включения страны в полной мере в мировой рынок товаров и услуг. При этом большое значение приобретает диверсификация экономики страны с наличием высокотехнологичных отраслей. Диверсификация экономики и развитие промышленного производства во многом определяют уровень

¹ Абдыкарим Едыге Канатулы — студент 3-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <edigeabdikarim@gmail.com>; Бербенева Александра Сергеевна — студентка 4-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <berbeneva@mail.ru>; Малых Никита Андреевич — студент 4-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <nik_malykh@bk.ru>; Попов Константин Александрович — студент 4-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <karopov1996@mail.ru>.

экономического развития страны и непосредственно влияют на благосостояние ее граждан.

Соответственно, диверсификация экономики и развитие промышленного производства являются приоритетной целью российской экономической политики. В России ведется множество дискуссий о диверсификации как всей национальной экономики, так и экспорта в частности. Особое внимание уделяется переориентации отечественной промышленности на производство и экспорт высокотехнологичной продукции. Эта проблема особенно остро стоит в последние несколько лет в условиях низких цен на сырье. При этом, учитывая быстрое развитие новых технологий производства и их активное внедрение в ведущих экономиках мира, маловероятно, что в будущем будет наблюдаться столь же быстрый и значительный рост цен на сырье, как в предыдущем десятилетии. Названные факторы свидетельствуют о высокой актуальности темы развития экспорта высокотехнологичной продукции для развития всей экономики России.

В России, как и во многих других странах, богатых природными ресурсами, экспорт углеводородов является основной статьей доходов от внешней торговли. Вместе с тем следует обратить внимание на то, что за последние 25 лет ведущие страны — экспортеры нефти и газа существенно сбалансировали структуру предложения на внешних рынках и покинули зону сырьевой зависимости экспорта, в то время как в России ситуация практически не изменилась.

Каким образом страны — экспортеры нефти уравнивали доли экспорта сырья и продуктов обрабатывающей промышленности? Существуют ли на данный момент стимулы для российских производителей экспортировать высокотехнологичную продукцию? Что препятствует увеличению диверсификации российского экспорта и наращиванию доли в экспорте продукции высокотехнологичных производств? Проанализируем экспорт стран ОПЕК на примере нескольких отраслей: химической и легкой промышленности, отрасли биотехнологий и цветной металлургии, а также сравним с ситуацией в этих отраслях отечественной промышленности. Кроме того, следует рассмотреть мировые рынки продукции данных отраслей и позиции российских производителей на них.

В химических отраслях стран ОПЕК по-прежнему преобладают товары низких и средних переделов, однако объемы производства позволяют им занимать большие доли рынка. Так, Саудовская Аравия является основным мировым экспортером полимеров этилена и пропилена, эфиров и спиртов, занимает третье место по экспорту аммиака и четвертое — по экспорту азотных удобрений. Иран, Кувейт, ОАЭ — также крупные экспортеры изделий из пластмасс средних переделов (этилен, пропилен) и спиртов. Иран и Алжир поставляют на экспорт аммиак и азотные удобрения. Говоря об экспорте готовой продукции, следует отметить, что Саудовская Аравия продает на внешние рынки различные виды мыла и моющих средств глубокой переработки, ме-

дикаменты, а ОАЭ — парфюмерные товары, лекарственные средства, а также пластмассовые изделия высоких переделов.

В России химическая промышленность составляет 1,9% ВВП, а в структуре отечественного экспорта продукция данной отрасли занимает 6%, причем это в основном продукция низких переделов — минеральные и химические удобрения, аммиак, синтетический каучук и спирты.

В отношении *легкой промышленности* необходимо отметить, что она играет важную роль в экономике России, несмотря на то, что удельный вес данной отрасли в экономике страны невелик по сравнению с другими отраслями. В общем объеме ВВП отрасль составляет около 0,9%, в совокупном экспорте — 0,2%, в совокупном импорте — 5,7% и 3,6% в объеме обрабатывающих производств, или 2,4% в объеме промышленного производства России. В странах ОПЕК экспортная доля товаров легкой промышленности составляет 0,32%, доля импорта — 6,23%. Из общего экспорта товаров легкой промышленности в ОАЭ и Саудовской Аравии наибольшую долю занимали готовая одежда (26,7%), ковры и напольные покрытия (16,1), химические нити и волокна (18,7%).

По поводу биотехнологий следует отметить, что в данный момент существует тенденция смещения мировых потоков инвестиций из области информационных технологий в нано- и биоотрасли. Согласно прогнозам, к 2025 г. рынок биотехнологий увеличится до 2 трлн долл. На этом рынке доля России составляет примерно 0,1%. При этом некоторые отрасли в нашей стране вообще не развиты, а в некоторых импорт достигает 80%, хотя еще 40 лет назад Россия была на втором месте после США по разработкам в области *биотехнологий*. Возвращаясь к вопросу об успехе в развитии промышленности в арабских странах, необходимо отметить, что с 2001 г. ими был взят курс на развитие биотехнологий. Так, объемы экспорта продуктов органической химии из Саудовской Аравии превышают российские примерно в 5 раз.

Наконец, *цветная металлургия* России дает 3,6% товарного экспорта, который в целом составляет 343,907 млрд долл. Если сравнивать с ведущими странами ОПЕК, то в Саудовской Аравии доля продукции цветной металлургии в экспорте страны составляет 1,005%, в ОАЭ — 3,596, Катар — 0,098, Кувейт — 0,183, Иране — 1,362% экспорта. Основные же производители и экспортеры продукции данного сектора — КНР (1,323%), США (1,63), Чили (27,542), Австралия (4,445%). Для этих стран главными являются несырьевые товарные позиции средних переделов.

Таким образом, по первым трем отраслям можно констатировать существенное отставание российской промышленности не только от мировых лидеров, но по ряду экспортных позиций и от стран ОПЕК. Для того чтобы лучше разобраться со спецификой каждой отрасли, а также обозначить существующие проблемы и пути их решения, далее в исследовании был проведен анализ каждой из указанных отраслей промышленности России.

Химическая промышленность

Химическая промышленность представляет собой одну из ведущих отраслей тяжелой индустрии России. Она включает две основные подотрасли — химическое производство (около 3/4 общего производства отрасли) и производство резиновых и пластмассовых изделий (соответственно, около 1/4).

Показатели химпрома в 2015–2016 гг. были одними из лучших среди всех отраслей отечественной промышленности, они опережали даже нефтепереработку и пищевую промышленность. В структуре российского экспорта продукция данной отрасли занимает 6%, импорта — 19%, а также 4,7% объема промышленного производства [1]. Тем не менее химический комплекс занимает лишь 1,9% общего ВВП, что на несколько порядков ниже, чем у лидеров мирового рынка. Соответственно, Россия не входит в топ-10 мировых лидеров экспортеров химической продукции (рис. 1).

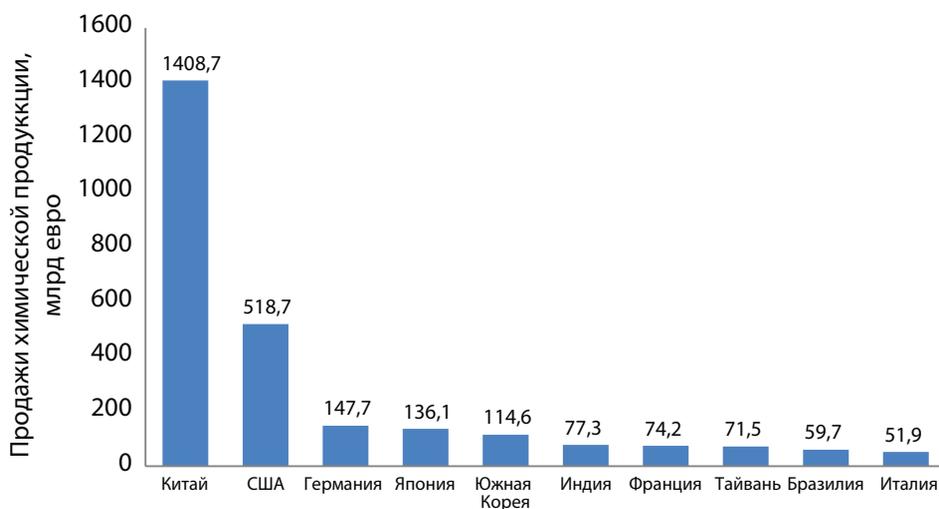


Рис. 1. Экспорт химических продуктов (топ-10) в 2015 г., млрд евро

Источник: составлено авторами по данным [2].

Структура экспорта в течение пяти лет остается практически неизменной, превалирует продукция низких переделов (рис. 2). Основными экспортируемыми товарами были минеральные и химические удобрения (36% общего экспорта), по которым наблюдается двухгодичное увеличение объемов производства. При этом возросли объемы отгрузок аммиака на 22,2%, каучука и резины на 6,6, соды на 4%. Экспорт становится «спасательным кругом» для производителей в условиях уменьшения емкости отечественного рынка: продавать на экспорт становится выгоднее, поскольку внутренний спрос падает.

Одновременно происходит уменьшение объемов производства пластика, полимеров винилхлорида, ряда резиновых изделий, что связано с падением

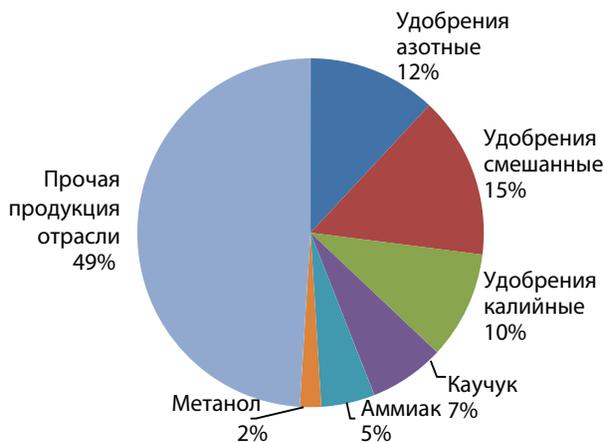


Рис. 2. Структура экспорта химической отрасли в 2016 г.

Источник: составлено авторами по данным [3].

спроса со стороны двух главных потребителей — автомобильной и строительной отраслей: вследствие кризиса произошло резкое снижение спроса на детали производства автомобилей, шины, камеры, стройматериалы.

На данный момент средний возраст производственных мощностей предприятий химической промышленности в России составляет около 15 лет, причем треть из них была запущена в последние 5 лет. Так, за последние годы были построены с нуля и запущены в эксплуатацию такие крупные предприятия, как «Полиом» (г. Омск), «Тобольск-Полимер» (Тюменская область), «Аммоний» (Республика Татарстан), «Аммиак-4» (г. Новгород) и др. (рис. 3). Тем не менее проблема развития химического комплекса связана не столько с возрастом производственных мощностей, сколько с видом выпускаемой его предприятиями продукции. Новые объекты дают продукцию низких переделов: удобрения, полимеры, каучуки, аммиак, в то время как высокотехнологические товары производят в малых объемах. К тому же эта продукция не выдерживает конкуренции на мировых рынках [4]. Поэтому, на наш взгляд, необходимо отказаться от бессистемного ввода мощностей в пользу создания химических кластеров с целью внедрения производственных инноваций и выпуска продукции высоких переделов.

Среди причин, по которым российский химический комплекс не достигает общемировых темпов развития, надо выделить следующие:

- недостаточное развитие кадрового и научного потенциала в отрасли, что приводит к отсутствию инноваций и дефициту собственных промышленных технологий производства;
- очень высокие тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки;
- отсутствие технологий коммерциализации инноваций, что ведет к гибели многих наукоемких производств;
- недостаточное развитие отраслевых стандартов, в том числе стандартов экологичности и энергоэффективности.

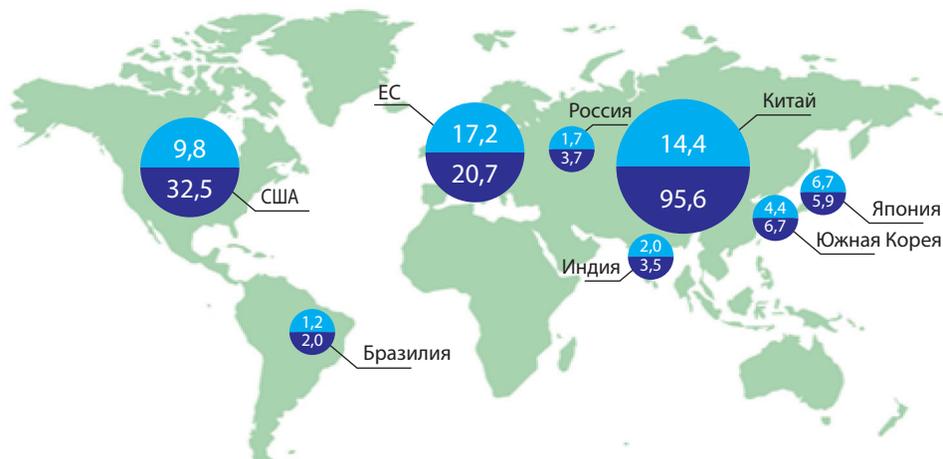


Рис. 3. Инвестиции в основные фонды химической промышленности в 2005–2015 гг., млрд евро: ◐ 2005 г.; ◑ 2015 г.

Источник: составлено авторами по данным [2].

Однако главным недостатком развития всей химической промышленности России, объединяющим последствия указанных выше проблем, является экспортно-сырьевая модель развития отрасли.

Несмотря на снижение импорта в химической отрасли на 22,55%, отечественная экономика продолжает зависеть от закупок готовой продукции и необходимого сырья для его производства. В условиях снижения экспортного потенциала российской продукции химического комплекса низких переделов в силу ужесточения конкуренции со странами Азии, Ближнего Востока и США развитие производства продуктовых групп высоких переделов должно стать первоочередной целью. Необходимо обратить внимание на проблему насыщения внутреннего рынка, оказать государственную поддержку производствам с глубоким уровнем переработки.

Биотехнологии

С 2010 г. принято отсчитывать шестой технологический уклад развития общества. Это означает, что ядро, состоящее из наиболее инновационных отраслей, смещается от области компьютерных технологий и разработки программного обеспечения к нано- и биоотраслям. Согласно прогнозам футурологов, ближайшие 10–20 лет общество будет развиваться в направлении так называемой НБИКС-конвергенции, включающей нано-, био-, инфо- и когнитивные технологии.

Переход к инновационному производству не происходит быстро и безболезненно. Однако для того, чтобы занять определенную нишу и обеспечить

себе долю рынка при новом укладе экономики, государствам следует работать на опережение. Русско-американский математик и экономист Игорь Ансов (1918–2002) отмечал: «Для того чтобы противостоять среде, сложность и быстрота изменений в фирме должна соответствовать сложности и скорости изменений в среде» [5]. Тоже можно сказать и о государстве. Курс на своевременные и постоянные инновации позволит России не терять статус мировой экономической державы даже при постепенном отказе наших партнеров от энергоемкого производства.

Биотехнологии — одно из самых инновационных направлений. Отрасли, в которых биотехнологии находят свое применение, условно можно разделить на три группы: биомедицину, промышленные биотехнологии и агробиотехнологии (рис. 4).



Рис. 4. Отрасли применения биотехнологий

В самом общем смысле биотехнологии могут быть определены как интегральное использование биохимии, микробиологии и инженерных наук в целях промышленной реализации способностей микроорганизмов, культур клеток тканей и их частей.

Биотехнологическая продукция обладает многими отличительными свойствами, делающими ее наиболее конкурентоспособной на мировом рынке. Во-первых, широкий спектр отраслей позволяет удовлетворять наиболее узкие и специализированные потребности, которые не были освоены до этого (например, лечение редких заболеваний). При этом речь не обязательно идет о частном секторе, в сфере общественных благ биотехнологии тоже находят свое применение (преимущественно в области экологии). Во-вторых, биотехнологическая продукция зачастую носит несырьевой характер, в свою очередь, позволяющий обеспечить высокую добавленную стоимость при низких издержках, что имеет особенное значение для экономики страны. В-третьих, биотехнологии позволяют расширять экспорт не только в области товаров, но и в области услуг. Услуги высококвалифицированных кадров и объемы интел-

лектуальной собственности могут быть вывезены за рубеж, например, в рамках инжиниринговых операций. Наконец, сфера биотехнологий практически не имеет привязки к ресурсной базе страны, так как с их помощью можно производить товары из весьма неожиданных материалов (например, пластики из бобов), что компенсирует недостаток тех или иных природных ресурсов.

На данный момент, ежегодный рост рынка биотехнологий составляет 5–30% в зависимости от сектора (рис. 5).

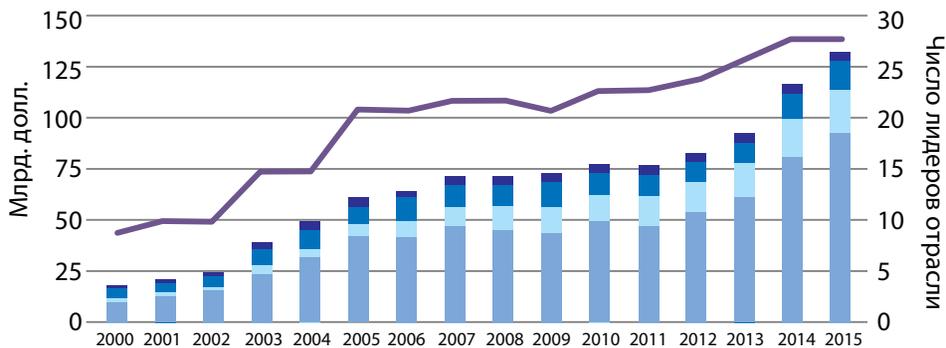


Рис. 5. Рост доходов биотехнологических компаний в США и ЕС в период 2000–2015 гг.:
 ■ лидеры отрасли США; ■ другие компании США; ■ лидеры отрасли ЕС;
 ■ другие компании ЕС; — число лидеров отрасли

Источник: [6].

Ключевыми игроками на данном рынке являются США, Канада, Австралия и страны ЕС, а в ближайшей перспективе — и страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Доля России на этом рынке, по оценкам разработчиков Государственной программы развития биотехнологий, составляет примерно 0,1%; часть производств в стране не представлена, а в присутствующих импорт достигает 80%. Важно отметить, что другие страны — экспортеры нефти уже начали работать в направлении диверсификации экономики, в том числе через внедрение биотехнологий. Так, по состоянию на 2016 г., согласно данным *ITC Trade MAP*, экспорт органической химии (составной частью которой является биохимия) из Саудовской Аравии в 30 раз превышал российский [3].

Тем не менее нельзя говорить о полном отсутствии потенциала России в данной отрасли. Страна имеет значительный задел в агропромышленности и биоэнергетике, много проектов зарождается в биомедицине, однако не все из них доходят до реализации.

В области фармацевтики («красные» биотехнологии), российские компании уже вытеснили зарубежных производителей интерферона бета (основа терапии для рассеянного склероза), производство моноклональных антител (онкология) полностью удовлетворяет внутренний спрос, открыты предпри-

ятия полного цикла по производству инсулина. Огромный потенциал имеет рынок бактериофагов (альтернатива антибиотикам), поскольку Россия — одна из немногих стран, где они разрешены. Истечение патентных сроков зарубежных производителей препаратов и вакцин предоставляет возможность импортозамещения. Кроме того, снижается зависимость российской лабораторной диагностики от зарубежных поставщиков оборудования, на международном уровне признаны российские биочипы и биосенсоры.

В то же время в стране отсутствуют промышленное производство биосовместимых материалов, кадры в области биоинформатики, а клеточные технологии отстают в развитии от международного уровня на 10–20 лет.

Потенциал России велик в области «белой» (промышленной) биотехнологии. Огромные посевные площади позволяют получать сырье для биополимеров и биodeградируемых материалов. Россия также — один из лидеров по производству твердого биотоплива, чего не скажешь о жидком (биодизеле и биоэтаноле). Утилизация отходов позволяет производить биогаз, однако страна преуспела преимущественно в строительстве биогазовых блоков и станций за рубежом. На фоне общемировой тенденции перехода к биотопливу, подобные достижения кажутся значительными, но недостаточными, учитывая задел России в этой отрасли.

«Зеленые» биотехнологии, используемые в сельском хозяйстве, также имеют противоречивое развитие. Тема биопестицидов, генномодифицированных продуктов и использования антибиотиков в сельском хозяйстве обычно встречает широкий общественный резонанс, что зачастую даже препятствует внедрению государственных мер стимулирования. Активно развивается рынок пробиотиков (альтернатива антибиотикам), используемых для создания кормов и вакцин для животных. Что касается переработки агропромышленных отходов, то ей подвергается только 2–22% всех отходов, в зависимости от отрасли (для сравнения: в Европе показатели переработки доходят до 90%) [7].

В рамках общей политики повышения конкурентоспособности российских товаров и снижения энергозависимости экономики в стране был взят курс на развитие сферы биотехнологий. В частности, была принята Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г. [8]. Среди предложенных мер стимулирования развития отрасли традиционно находятся увеличение субсидирования и финансирования НИОКР, усиление взаимодействия между бизнесом и наукой, развитие инфраструктуры, стимулирование спроса, региональная поддержка, международное сотрудничество и проч. Тем не менее проблемы, с которыми предстоит столкнуться при реализации данной программы, требуют более детального анализа.

Во-первых, остро стоит проблема формирования высококвалифицированных кадров, способных перманентно генерировать исследования. В сфере биотехнологий высшего образования бывает недостаточно, поэтому необходи-

мо создавать центры профессиональной переподготовки. Кроме того, встает вопрос о наличии высококвалифицированной рабочей силы. Необходимо качественное средне-специальное техническое образование, которое должно находиться в непосредственной близости от производств. Учебные заведения должны быть рассредоточены по всей России (на данный момент подготовка биотехнологов сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге). Хорошим стимулом для российских высших учебных заведений может стать участие в «Реформе высшего образования по биотехнологии — разработка и совершенствование стандартов и учебных планов для подготовки бакалавров и магистров», реализуемой в рамках программы ЕС «Темпус».

Во-вторых, требует обсуждения тема коммерциализации разработок и повышения спроса на инновации частного сектора. Чтобы инновационные проекты дошли до этапа внедрения, необходимо наличие площадок, на которых исследователи смогли бы продавать свои знания предприятиям, например, через механизм аутсорсинга. На данный момент в России существует около десяти биотехнологических кластеров, сосредоточенных не только в Центральном федеральном округе, но и в Алтайском крае, Новосибирске и Калининграде. Основное направление — фармацевтика [9].

Санкт-Петербургу удалось привлечь мировых лидеров отрасли, а кластер «Северный» на базе МФТИ (Москва) и ряд других имеют бизнес-инкубаторы для отечественного малого и среднего бизнеса. Большее значение должны приобретать технологические платформы («Биотех 2030», «Биоэнергетика», «Медицина будущего»), координирующие взаимодействие науки, образования и бизнеса.

В-третьих, проблему представляет финансирование проектов. Одной из причин недостатка инвестиций можно признать низкую информированность о биотехнологиях. Согласно исследованию «MoneyTree. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2013 год» 93,6% общей суммы всех инвестиций на венчурном рынке приходится на информационные технологии [10], поскольку данный сектор нацелен на массовое потребление. Кроме того, в секторе работают крупные надежные компании. Повысить привлекательность биотехнологий можно через просветительскую деятельность в средствах массовой информации. В то же время, по мнению экспертов, крупным корпорациям нет места на рынке биотехнологий, так как на нем необходимо обладать гибкостью и возможностью быстро диверсифицироваться. Эта ниша открыта для малых и средних предприятий. Необходимо создать среду, в которой такие предприятия смогут получить доступ к венчурному капиталу, например, через уже существующие фонды и организации (ОАО «Российская венчурная компания», «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» и проч.).

Решение перечисленных выше проблем позволит создать оперативно функционирующие инновационные «лифты», поддерживающие биотехнологические проекты на всех этапах.

Следовательно, в России уже наработана неплохая база институтов, работающих в сфере биотехнологий. Однако развитие секторов остается неравномерным и противоречивым. Путь к становлению России как значимого экспортёра инновационной продукции имеет определенные сложности, но при верной координации усилий вполне реален.

Легкая промышленность

В России легкая промышленность имеет самые низкие показатели по сравнению с другими промышленными отраслями. Основными проблемами легкой промышленности являются:

- технологическое и техническое отставание;
- высокая степень изношенности оборудования (по оценкам, более 60%);
- относительно слабая государственная поддержка;
- низкая конкурентоспособность;
- отсутствие отечественной сырьевой базы (самообеспеченность на 25%);
- недостаток квалифицированной рабочей силы;
- высокие кредитные ставки процента;
- торговые ограничения (низкие тарифные барьеры в условиях ВТО).

Однако легкая промышленность — практически единственная отрасль, структура экспорта которой ориентирована на оборот товаров с высоким уровнем добавленной стоимости, хотя и занимает незначительную долю во внешнеторговом предложении. Суммарный экспорт товаров легкой промышленности за 2016 г. составил 0,4% общего экспорта страны [11], причем экспортировалось необработанное сырье для легкой промышленности и продукция разных степеней переработки (рис. 6), из них:

- 6% — необработанное сырье (шерсть, необработанная шкура, мех);
- 14% — продукция низкой переработки (шерсть первичной обработки, обработанная кожа);
- 24% — продукция средней переработки (вата и нетканые материалы, химические волокна и материалы из хлопка). Синтетические и химические волокна и пряжа, поставляемые химической промышленностью, широко используются и имеют большой потенциал для дальнейшего развития в России. Это объясняется доступностью сырья, разнообразием свойств синтетических волокон и возможностью модернизировать их. Производство нетканых материалов в России по итогам 2014 г. составило 1% мирового производства;
- 56% — продукция с высоким уровнем переработки (готовая одежда, товары из кожи, обувная продукция). Такие виды готовой продукции, как спецодежда, имеют перспективу в улучшении качества и увеличении объемов экспортных поставок.

Уникальность легкой промышленности состоит в том, что она обладает быстрым оборотом капитала и эффективной отдачей от вложенных средств,

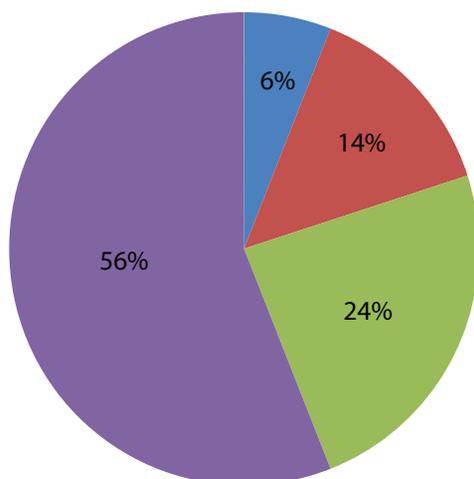


Рис. 6. Структура экспорта продукции российской легкой промышленности по степеням переработки, %:

■ необработанное сырье; ■ продукция первичной переработки;
■ продукция средней переработки; ■ продукция высокой степени переработки

Источник: составлено авторами по данным [3].

а также может тесно взаимодействовать с другими отраслями при производстве товаров. В связи с этим отрасль является одной из самых привлекательных и перспективных для инвестирования и инновационного развития. Инструментами инновационного и научно-технического развития отрасли на сегодняшний день являются технологические платформы (ТП «Текстильная и Легкая Промышленность») и инновационные кластеры легкой промышленности («Текстильный кластер «Поволжье»», текстильно-промышленный кластер Ивановской области).

По данным на конец 2015 г. в отрасли работало около 28 тыс. компаний, из них основная доля — это предприятия малого и среднего бизнеса, лишь около 8% — крупные компании [12]. Соответственно, развитие малого бизнеса в данной отрасли — ключевой фактор улучшения ее состояния.

Институциональными инструментами государственной поддержки, применение которых может быть достаточно эффективным, поскольку отрасль ориентирована на массового потребителя, могут стать:

- продвижение готовых товаров легкой промышленности путем организации выставок с участием институтов поддержки экспорта;
- развитие Интернет-торговли;
- создание виртуальных площадок, направленных на увеличение продаж экспортных товаров.

Интересным решением может быть внедрение в национальную банковскую систему некоторых механизмов функционирования исламских банков [13]. Одним из самых важных является позиционирование банка как партнера

в инвестиционных проектах, а не только как поставщика услуг. Особенность заключается в том, что исламские банки выступают партнерами при предоставлении финансовых ресурсов, разделяют риски инвестирования и непосредственно заинтересованы в успешной реализации проекта. Внедрение и использование этого механизма приводит к тому, что банки так же, как и компании, становятся «строителями» положительного результата.

Цветная металлургия и редкоземельные металлы

Цветная металлургия в России является одной из ведущих отраслей промышленности. На ее долю приходится 2,3% ВВП, 3,8% промышленного производства, 3,6% экспорта, 3,8% грузовых железнодорожных перевозок. Отрасль потребляет до 15% электроэнергии общепромышленного уровня [14]. По производству алюминия, никеля и титанового проката Россия занимает второе место в мире. Структура экспорта цветных металлов достаточно диверсифицирована, основные экспортные металлы — алюминий, медь, свинец и никель. Подробнее структура экспорта по металлам представлена на рис. 7.

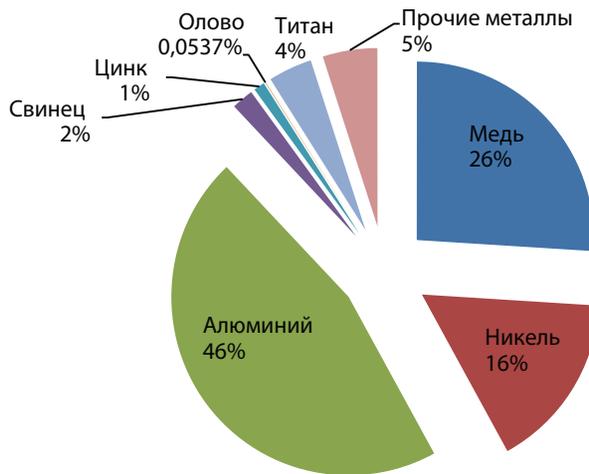


Рис. 7. Структура российского экспорта цветных металлов, %

Источник: составлено авторами по данным [19].

В данной отрасли наблюдаются следующие тенденции:

- укрупнение компаний-производителей;
- доля продукции с высокой добавленной стоимостью к 2014 г. составила 20% и заметна тенденция к ее повышению;
- диверсификация бизнеса с включением энергетических активов, что объясняется высокой стоимостью электроэнергии для производителей;
- значительный импорт сырья;
- до 75% продукции экспортируется.

Говоря о показателях темпов роста производства в отрасли, нужно отметить, что, начиная с 2012 г. объемы производства основной продукции отрасли (а именно первичного алюминия, рафинированной меди и никеля) сокращались, однако число занятых в отрасли уменьшилось незначительно [16]. В 2015 г. наблюдался рост рентабельности продаж: этот показатель в целом по отрасли составил 35,2%.

В последние три года наблюдается новая тенденция в инвестициях в отрасль. Так, инвестиции в развитие металлургического передела в 2015 г. впервые оказались выше, чем инвестиции в сырьевую базу. Это происходит на фоне низких цен на первичные металлы на мировом рынке. Согласно прогнозам Министерства промышленности и торговли РФ, в период с 2016 по 2018 г. темпы роста производства основной продукции отрасли в среднем составят 1,63% в год, произойдет переориентация отрасли на выпуск более высокотехнологичной продукции. На данный момент доля металлов высоких и средних переделов в общем производстве не превышает 20% [17]. Доли таких металлов в экспорте представлены на рис. 8.

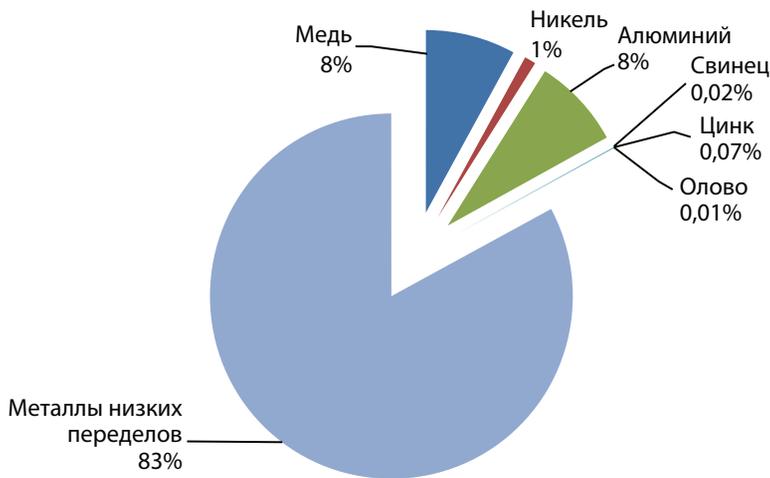


Рис. 8. Доля металлов средних и высоких переделов в экспорте российской цветной металлургии, %

Источник: составлено авторами по данным [16].

Говоря о мировом рынке цветных и редкоземельных металлов (РЗМ), нужно отметить следующие тенденции:

- снижение темпов роста экономики Китая, являющейся главным потребителем продукции цветной металлургии, в результате чего основные цветные металлы (кроме свинца) остаются низкими;
- введение новых мощностей и наращивание производства цветных металлов и изделий из них;
- повышение требований к охране окружающей среды, что приводит к увеличению затрат на строительство и запуск новых производств;

- прогнозируется рост потребления цветных металлов в странах Азии, в частности, в Индии, при этом США, Республика Корея, Япония не будут наращивать свое потребление;
- для РЗМ, чьими главными потребителями являются США и КНР, наблюдаются разнонаправленные тенденции: с одной стороны, снижение темпов роста автомобилестроения, производства электроники и других отраслей, применяющих РЗМ, а с другой — ограничения, вводимые Китаем на экспорт РЗМ в связи с сокращением сырьевой базы;
- большую важность, особенно для КНР, приобретает использование вторичного сырья в производстве меди, связанное с уменьшением количества качественной руды;
- в условиях снижения спроса на металлы первичной обработки повышается интерес к продукции более высокой степени переработки, такой как сплавы, прокат, катанка, строительные материалы (например, протекторы из алюминиевых сплавов).

Структура мирового экспорта, производства и потребления основных цветных металлов в мире представлена на рис. 9 и в таблице далее.

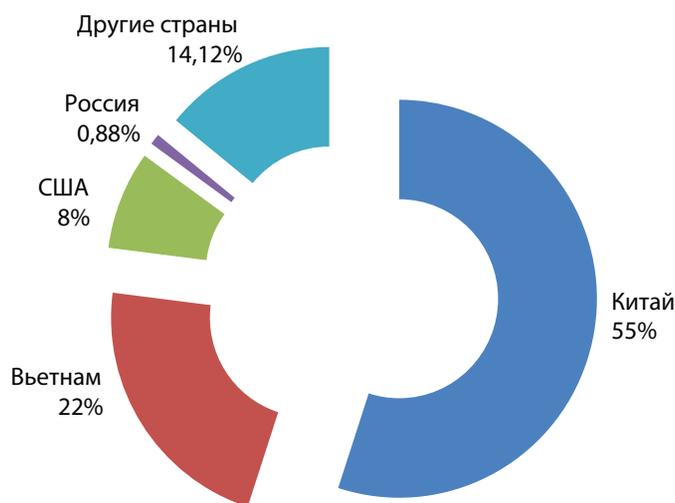


Рис. 9. Структура мирового экспорта РЗМ (%)

Источник: составлено авторами по данным [19].

При этом нужно отметить, что в Китае сосредоточено 49% мирового производства алюминия, в то время как в России — 8,7%. Компании США и Канады в совокупности производят 9,89% алюминия в мире. Что касается потребления, то на долю Китая приходится 48,3% мирового потребления алюминия, США — 10,1, страны ЕС — 12,6%.

Следует отметить, что в свете последних экономических тенденций экспорт продукции высокотехнологичных производств цветной металлургии видит-

Таблица 1

Главные производители и потребители цветных металлов в мире

Цветные металлы	Основные производители	Основные потребители
Алюминий и изделия из него	Китай Россия США страны Ближнего Востока страны Африки	Китай США страны ЕС Япония Республика Корея Индия
Рафинированная медь	Китай США Чили Япония страны ЕС Австралия	Китай Республика Корея США
Никель	Китай Россия Япония Канада Австралия	Китай Республика Корея США Япония

ся весьма перспективным. Новейшие сплавы, обладающие ранее немислимыми свойствами, могут потребоваться в самых разных проектах и отраслях. Во-первых, без цветных металлов невозможно представить современное ракетостроение. Различные комплектующие из цветных металлов уже сейчас применяются в этой отрасли, однако для нового витка развития — многоазовых носителей — потребуются новые конструкции с лучшими свойствами прочности, легкости, устойчивости к нагрузкам со стороны окружающей среды. Если же говорить о перспективе в 20–50 лет, то в этот период возможны первые шаги в освоении Марса, для чего необходимы конструкции для создания инфраструктуры на этой планете или ее орбите. Такие конструкции должны быть не только прочными и устойчивыми к воздействию окружающей среды, но и как можно более легкими, поскольку на данный момент вывод даже на околоземную орбиту небольшого количества грузов является затратным процессом. Во-вторых, масштабный спрос на высокотехнологичную продукцию цветной металлургии будет наблюдаться в процессе освоения Арктики, разворачивающегося уже сейчас. В-третьих, цветные металлы находят применение в области создания новейших вооружений. Набирающая обороты гонка между США и КНР по наращиванию военно-морских и военно-воздушных сил неизбежно создаст большой спрос на продукцию цветной металлургии. Таким образом, следует отметить, что спрос на продукцию цветной металлургии в ближайшие десятилетия будет высоким. Соответственно, целесообразны инвестиции в разработку и производство металлов высокой степени переработки, сплавов и металлоконструкций.

Будучи одним из экспортеров цветных металлов, Россия располагает определенными преимуществами: развитая сырьевая база по всем основным цветным металлам, достаточно квалифицированная и при этом относительно дешевая рабочая сила, низкий курс национальной валюты и, как следствие, более низкие производственные затраты по сравнению с многими зарубежными конкурентами. Кроме того, можно отметить наличие серьезной научно-исследовательской базы, работающей в интересах российской цветной металлургии. За последнее время наиболее серьезным прорывом стало изобретение в России «прозрачного алюминия» — уникального прочного и при этом прозрачного материала на основе оксинитрида алюминия (ALON).

Однако российские производители цветных металлов сталкиваются со многими трудностями, препятствующими внедрению в производство новой продукции и ее экспорту:

- высокие затраты на электроэнергию и транспорт, во многом вызванные естественными монополиями;
- производство алюминия зависимо от поставок глинозема из-за рубежа;
- несмотря на богатство месторождений, условия их разработки в России значительно сложнее, чем у большинства конкурентов;
- зависимость от импорта продукции, необходимой для производства цветных металлов и изделий из них (например, 60% электродной продукции, используемой в производстве цветных металлов и сплавов, импортируется);
- недостаточная развитость системы информационной, юридической и финансовой поддержки экспортеров в России, что негативно сказывается на экспортерах промышленных товаров.

Потенциальные потребители зачастую не имеют достаточной информации о российских компаниях и их продукции, в то время как экспортеры не всегда могут провести детальное исследование тех или иных рынков. Это особенно важный аспект для различных сплавов и конструкций, так как они являются более «специальной» продукцией, чем первичные металлы.

Следствием перечисленных выше проблем является отсутствие серьезных стимулов для экспорта российскими металлургическими компаниями высокотехнологичной продукции.

Решение указанных проблем сможет повысить конкурентоспособность российских предприятий и будет способствовать их скорейшей переориентации на выпуск более высокотехнологичной продукции. Для этого необходимо принять комплекс мер, направленных на создание системы информационной, юридической и финансовой поддержки отечественных предприятий, экспортирующих высокотехнологичную продукцию. Последнее особо важно для цветной металлургии, так как запуск в производство новой продукции в данной отрасли требует больших затрат.

Необходимо нарастить поддержку экспортеров через существующие механизмы, такие как Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСПАР. Кроме того, следует разработать механизм оказания действенной информационной и юридической помощи отечественным экспортерам в зарубежных странах, а именно: распространение информации о российской продукции за рубежом, предоставление отечественным компаниям информации об особенностях рынков и законодательства в конкретных странах, оказание помощи в судебных разбирательствах и т.д. Такую систему возможно создать на базе существующих торговых представительств России в зарубежных странах.

Важным аспектом поддержки капиталоемких отраслей, таких как цветная металлургия, является создание системы финансовой поддержки внедрения в производство инновационной продукции. Как отмечалось, научный потенциал в данной области в России есть, но самим компаниям значительно труднее дается внедрение инноваций в производство, нежели их разработка. Решением данной проблемы могло бы стать создание механизма льготного кредитования проектов, направленных на организацию производства высокотехнологичной продукции. Проекты должны отбираться на конкурсной основе. Однако во избежание нарушения норм и правил ВТО данные кредиты должны быть направлены именно на введение в эксплуатацию новых мощностей и производственных линий, а не на поддержку экспортных операций.

Для стимулирования экспорта продукции российской промышленности в целом также необходимо заключение двусторонних торговых соглашений как со странами — импортерами российской продукции, так и со странами, обладающими запасами сырья, необходимыми для ее производства. Здесь возможно применение опыта Генеральной системы преференций США, разрешающей беспопылинный ввоз некоторых товарных позиций (в основном сырья) на территорию страны [18]. Аналогичная система была бы полезной для российских предприятий, производящих продукцию с высокой степенью переработки. Это было бы особенно важно для отечественной цветной металлургии ввиду высоких затрат на добычу руд цветных металлов на российских месторождениях. Для успешной реализации готовой продукции необходимо также вести более активную работу по оказанию помощи российским компаниям в заключении контрактов с зарубежными партнерами, особенно на азиатских рынках.

Выводы

Как было показано выше, проблема стимулирования инновационного экспорта крайне актуальна и может быть решена только с помощью комплексного подхода. В ходе исследования, помимо конкретных отраслевых проблем и возможностей, были выявлены проблемы, общие для всех отраслей, и меры, предложенные для их решения, были схожими.

Во-первых, все рассмотренные примеры показывают необходимость совершенствования научно-технической базы, а также системы подготовки и переподготовки кадров для всех отраслей промышленности. Однако это станет возможно только при создании большего числа высших и средне-специальных учебных учреждений по всей стране.

Во-вторых, решением проблемы низкого спроса частных предприятий на инновации и, соответственно, недофинансирования исследовательских центров может стать создание своеобразной виртуальной биржи, где исследователи смогли бы продавать свои знания компаниям.

В-третьих, для всех отраслей отмечается необходимость облегчения налогового бремени, а также важность мер, направленных на снижение издержек, связанных с прохождением товарами таможенной границы.

В-четвертых, действенным способом, который позволит снизить издержки российских производителей и перенаправить средства на внедрение в производство новых технологий, является снижение затрат отечественных производств на электроэнергию, транспортировку готовой продукции, упаковки и сырья.

В-пятых, для обеспечения массового спроса на инновационную продукцию биотехнологической и химической отраслей и, соответственно, притока в них инвестиций необходимо вести просветительскую деятельность в средствах массовой информации, а также развивать консультационные услуги для бизнеса.

Наконец, возможным видится внедрение в национальную банковскую систему некоторых элементов деятельности исламских банков. Такие банки выступают партнером при предоставлении финансовых ресурсов для проектов, разделяют их риски и заинтересованы в их успешной реализации. Это приводит к тому, что банки становятся создателями положительного результата и прибыли, как и компании.

Таким образом, очевидно, что в России существуют возможности для стимулирования экспорта продукции высокотехнологичных производств, однако для этого нужны не только конкретные идеи, но и воля к изменениям в структуре национального экспорта, которые необходимы для стабильного экономического и социального развития страны.

Источники

- [1] Экспорт/Импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2016 года. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24772:-----2016-&catid=53:2011-01-24-16-29-43>.

- [2] Cefic Chemdata International 2016. URL: <<http://www.cefic.org/facts-and-figures/>>.
- [3] Trade statistics for international business development. // TRADE MAP. URL: <www.trademap.org>.
- [4] *Апокин А.Ю., Галимов Д.И., Сальников В.А.* Анализ важнейших структурных характеристик производственных мощностей обрабатывающей промышленности России. М.: Центр стратегических разработок, 2017.
- [5] *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
- [6] Ernst & Young, Biotechnology Industry Report 2015.
- [7] Обзор рынка биотехнологий в России и оценка перспектив его развития. М.: Frost&Sullivan, 2014.
- [8] Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Правительством РФ 24 апреля 2012 г. № 1853п-П8). URL: <www.consultant.ru>.
- [9] Карта кластеров России // Российская кластерная обсерватория, Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ-ВШЭ URL: <<https://map.cluster.hse.ru/>>.
- [10] MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка: ежегодный обзор венчурной индустрии России за 2013 год // pwc.ru URL: <<https://www.pwc.ru/ru/publications/moneytree2013.html>>.
- [11] Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2017.
- [12] Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. «Стратегия развития легкой промышленности в Российской Федерации на период до 2025 года» от 26 июня 2015 г.
- [13] *Данилов Ю.А., Яндиев М.И.* Перспективы развития индустрии «исламских» финансов в Российской Федерации. М., 2016.
- [14] Об утверждении Стратегии развития черной металлургии России на 2014 — 2020 годы и на перспективу до 2030 года и Стратегии развития цветной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года: приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839.
- [15] *Самсонов Н.Ю., Семягин И.Н.* Обзор мирового и российского рынка редкоземельных металлов // ЭКО. 2014. № 2.

- [16] Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. М.: Министерство экономического развития, 2015.
- [17] Бабушкина С.В. Мировой рынок цветных металлов и экономические интересы России // Московский государственный университет сервиса, 2008.
- [18] Воловик Н.П., Золотарева А.Б., Кадочников П.А., Приходько С.В., Эн-тов Р.М. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России. М.: Институт экономики переходного периода, 2007.

Abdikarim E., Berbeneva A., Malykh N., Popov K.¹

Is it possible to promote export expansion on the markets of innovative products?

This study analyses opportunities for promoting Russian exports of high-technology products on the example of several Russian industries, both traditional and innovative ones (non-ferrous metallurgy, chemical industry, light industry, biotechnology). The research of the relevant state of these industries is conducted, the situation on the global market of the products of these industries and positions of Russian producers on these markets are considered. The crucial factors which restrain the increase in exports are discussed, and opportunities for increasing the share of high-technology products in Russian exports are identified. Proposals for stimulating Russian exports of high-technology products are formulated.

Key words: *exports, high-technology products, innovations, export promotion, non-ferrous metallurgy, chemical industry, light industry, biotechnology.*

¹ Abdikarim E. — 3-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <edigeabdikarim@gmail.com>; Berbeneva A. — 4-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <aberbeneva@mail.ru>; Malykh N. — 4-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <nik_malykh@bk.ru>; Popov K. — 4-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <kapopov1996@mail.ru>.

Факторы роста латиноамериканских инвестиций в экономике Испании в посткризисный период

Исследованы ключевые факторы роста инвестиционной активности латиноамериканских транснациональных корпораций в экономике Испании посткризисного периода. В частности, проведена оценка влияния внутриэкономических реформ данной иберийской страны на потоки латиноамериканских инвестиций. Проанализированы отдельные международные соглашения по вопросам инвестиционного сотрудничества некоторых латиноамериканских стран с Испанией и роль изменения политического ландшафта посткризисной Испании. Кроме того, рассмотрены возможные барьеры на пути инвестиционной экспансии «мультилатинас», к которым прежде всего следует отнести политическую нестабильность региона, непростые условия ведения бизнеса в нем, а также сильную конкуренцию, характерную для испанского рынка. Описаны дальнейшие перспективы инвестиционной экспансии латиноамериканских транснациональных корпораций в экономике Испании.

Ключевые слова: *Испания, Латинская Америка, инвестиционное сотрудничество, прямые иностранные инвестиции, «мультилатинас».*

Введение

В начале XXI в. инвестиционное взаимодействие Испании со странами Латинской Америки характеризуется качественными изменениями. Так, наблюдается сдвиг от модели однонаправленного инвестиционного сотрудничества Испании со странами данного региона к взаимному двустороннему партнерству. Являясь движущей силой латиноамериканских инвестиций, крупные транснациональные корпорации (ТНК) региона активно заявили о себе лишь на рубеже тысячелетий. Наиболее приоритетным направлением их транснационализации являются страны Пиренейского полуострова, в частности Испания. В наши дни значительная часть привлеченных в стра-

¹ Царик Евгений Владимирович — студент 3-го курса бакалавриата факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

ну инвестиций осуществляют ТНК из Латинской Америки, именуемые в научной литературе «мультилатинас».

Актуальность настоящей статьи обусловливается тем, что в ней анализируются современные тенденции трансформации существующего миропорядка. Инвестиционная активность развивающихся стран растет из года в год, постепенно нивелируя разрыв в исходящих потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между развитыми и развивающимися странами. Важно отметить, что в наши дни именно ТНК являются ключевым элементом современного мирового хозяйства. Опыт становления «мультилатинас», а также анализ усиления экспансии их инвестиционной деятельности на испанском рынке имеет непосредственную значимость для ТНК РФ, ориентирующихся на завоевание рынка данного региона.

«Мультилатинас» как движущая сила латиноамериканских инвестиций

В последние десятилетия вектор развития мировой экономики претерпел значительные изменения, начало которым было положено еще во второй половине XX в. Набирающий обороты процесс глобализации, способствовавший значительной либерализации международной торговли, упростил трансграничное перемещение не только товаров и услуг, но и капитала и рабочей силы. Данные обстоятельства привели к значительному изменению в степени значимости таких экономических факторов, как ТНК, способствовали их становлению и процветанию на мировой арене. В 1980-х годах прошлого столетия начался процесс либерализации экономик стран Латино-Карибской Америки, сопровождавшийся соблюдением норм «Вашингтонского консенсуса». С момента поворота большинства стран южноамериканского континента в сторону доктрины неолиберализма в регионе происходит постепенное, но постоянное увеличение объемов привлеченных ПИИ. Например, к 2010 г. доля входящих в регион инвестиций составила 12% мировых [1]. Следует также отметить, что в последнее десятилетие в странах региона наблюдаются значительные улучшения экономических показателей, например ВВП на душу населения (приложение 1), что позволяет задекларировать рост их экономического благосостояния. Совокупность данных факторов — позитивные эффекты от привлеченных ПИИ, перераспределение расклада сил в системе мировой экономики, экономическое развитие региона — позволяет говорить о «трансграничном рывке латиноамериканского бизнеса» [2].

Появление самого термина «мультилатинас» датируется 1996 г. В статье, опубликованной экономическим журналом «*América Economía*», под ним понимаются компании латиноамериканских стран, начавшие вести свой бизнес на территории соседей по континенту [3]. В дальнейшем географический охват деятельности латиноамериканских ТНК значительно расши-

рялся. Так, к 2016 г. экспансия «мультилатинас» распространилась на все существующие континенты, включая Африку и страны Океании. Однако большая часть (примерно половина) этих корпораций до сих пор ведет свою деятельность исключительно в странах Латино-Карибской Америки (рис. 1). Европейское направление также имеет немалое значение для расширения латиноамериканских ТНК. Так, порядка 13% «мультилатинас» присутствуют на европейском рынке, в первую очередь акцентируя свое внимание на Испании и Португалии. Располагаясь в этих странах, они овладевают всеми преимуществами общего рынка ЕС, значительно сокращая транзакционные издержки.

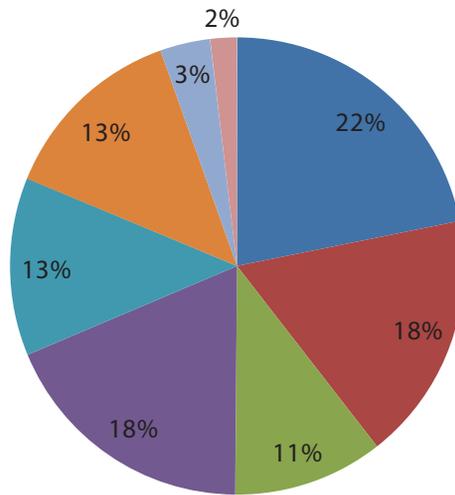


Рис. 1. Географическая структура инвестиций латиноамериканских ТНК в 2016 г.: ■ испаноязычная Южная Америка; ■ Бразилия; ■ Центральная Америка и страны Карибского бассейна; ■ США и Канада; ■ Европа; ■ Азия; ■ Африка; ■ Океания

Источник: рассчитано автором по [4].

На сегодняшний день костяк латиноамериканских ТНК составляют предприятия из Мексики, Аргентины, Чили, Бразилии и Колумбии. Так, в 2010 г. на долю этих стран приходилось 97% крупных ТНК региона, а суммарный вклад Мексики и Бразилии в экспорт латиноамериканского капитала составил около 68% [2]. Свой вклад в расширение латиноамериканского бизнеса, пусть и в меньшей степени, вносят Перу и Венесуэла. Кроме того, наблюдается увеличение инвестиционной активности некоторых корпораций Центральной Америки, в первую очередь из Панамы. Следует отметить, как и в большинстве случаев становления и расширения транснациональных предприятий, первые «мультилатинас» возникли в связи с экспансией горнодобывающих предприятий. Однако в наше время область их деятельности распространяется как на нефтегазовую, обрабатывающую, металлургическую и пищевую отрасли, так и на сферу услуг, телекоммуникаций, авиаперевозок и др. (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг 30 наиболее влиятельных «мультилатинас» в 2016 г.

Позиция	Компания	Страна	Отрасль	Продажи, млн долл. США
1	Mexichem	Мексика	Нефтегазовая	5 708,0
2	Cemex	Мексика	Цементная	13 050,1
3	LATAM	Чили/Бразилия	Авиаперевозки	9 713,0
4	Grupo JBS	Бразилия	Пищевая	45 707,3
5	Gruma	Мексика	Пищевая	3 369,1
6	Avianca-TACA	Колумбия/ Сальвадор	Авиаперевозки	4 361,3
7	Sigma	Мексика	Пищевая	5 409,1
8	Arcos Dorados	Аргентина	Досуг и развлечения	2 930,4
9	AJE Group	Перу	Напитки	1 550,0
10	América Móvil	Мексика	Телекоммуникации	51 694,7
11	Tenaris	Аргентина	Металлургия	7 100,8
12	Grupo ALFA	Мексика	Конгломерат	14 932,3
13	Grupo BIMBO	Мексика	Пищевая	12 671,2
14	Ternium	Аргентина	Металлургия	7 877,4
15	Nemak	Мексика	Автомобилестроение	4 098,2
16	Embotelladora Andina	Чили	Напитки	2 646,8
17	Masisa	Чили	Деревообработка	1 052,6
18	ISA	Колумбия	Электроэнергетика	1 640,0
19	Gerdau	Бразилия	Металлургия	12 227,1
20	Sonda	Чили	Технологическая	1 256,3
21	Copa Airlines	Панама	Авиаперевозки	2 250,1
22	Marfrig	Бразилия	Пищевая	5 300,3
23	Sigdo Koppers	Чили	Строительство	2 414,5
24	AmBev	Бразилия	Напитки	13 107,8
25	Cencosud	Чили	Торговля	15 495,9
26	Globant	Аргентина	Технологическая	253,8
27	Tech Pack	Чили	Обработывающая	376,1
28	Coca-Cola FEMSA	Мексика	Напитки	8 807,9
29	Grupo SURA	Колумбия	Финансовая	4 430,0
30	Viña Concha y Toro	Чили	Напитки	896,9

Источник: [4].

Необходимо также отметить вхождение некоторых латиноамериканских ТНК в международные рейтинги крупнейших компаний мира. Например, согласно аналитическому докладу ЮНКТАД за 2016 г., в список 100 крупнейших нефинансовых корпораций мира вошли два предприятия из данного региона: мексиканский телекоммуникационный холдинг *América Móvil SAB de CV* расположился на 96-й позиции, а бразильская горнодобывающая компания *Vale SA* заняла 98-ю строчку. Активы этих предприятий за 2015 г. составили 74,6 и 87,26 млрд долл. соответственно. Кроме того, в аналогичном рейтинге для нефинансовых корпораций из развивающихся и переходных экономик помимо *América Móvil SAB de CV* и *Vale SA* представлены еще семь ТНК из Мексики и Бразилии [1].

Латиноамериканские инвестиции в экономике Испании

После окончания режима диктатуры генерала Ф. Франко и следовавшим за этим принятием Конституции 1978 г. Испания становится на путь европейской интеграции. В 1986 г. страна присоединилась к Европейскому экономическому сообществу, что, с одной стороны, придало дополнительный импульс процессам либерализации и дерегулирования национальной экономической системы, а с другой — внесло значимый вклад в экономическое развитие страны в целом [5]. Именно с этого времени в страну начинают поступать значительные потоки ПИИ, имеющих (за исключением нестабильных кризисных периодов) тенденцию к увеличению (рис. 2). В 2015 г. Испания заняла 12-е место среди стран — реципиентов ПИИ. Это говорит о том, что многие ТНК находят испанский рынок крайне привлекательным для инвестирования по многим причинам:

- географическое расположение страны;
- довольно мягкое законодательство, стимулирующее развитие бизнеса;
- весьма емкий внутренний рынок, притягивающий иностранные вложения;
- многочисленные двусторонние соглашения о взаимном поощрении и защите инвестиций, подписанные испанским правительством со многими странами мира.

Совокупность вышеперечисленных факторов позволяет охарактеризовать Испанию как активного реципиента ПИИ, чья географическая структура варьируется от стран западной и восточной Европы до арабских стран, а также стран — представителей обоих американских континентов (приложение 2).

Говоря о секторальной структуре инвестиций, поступающих в Испанию, прежде всего следует отметить сектор обрабатывающей промышленности, на который пришлось порядка 6,5% инвестиций в 2015 г. Ключевыми также являются строительство и деятельность в сфере недвижимости, чей совокупный вклад в структуру привлеченных ПИИ составил примерно 35%. Кроме того, надо выделить такие сферы, как торговля и поставки электроэнергии, финансовые услуги. Подробная схема структуры ПИИ Испании за 2015 г. представлена в приложении 3.

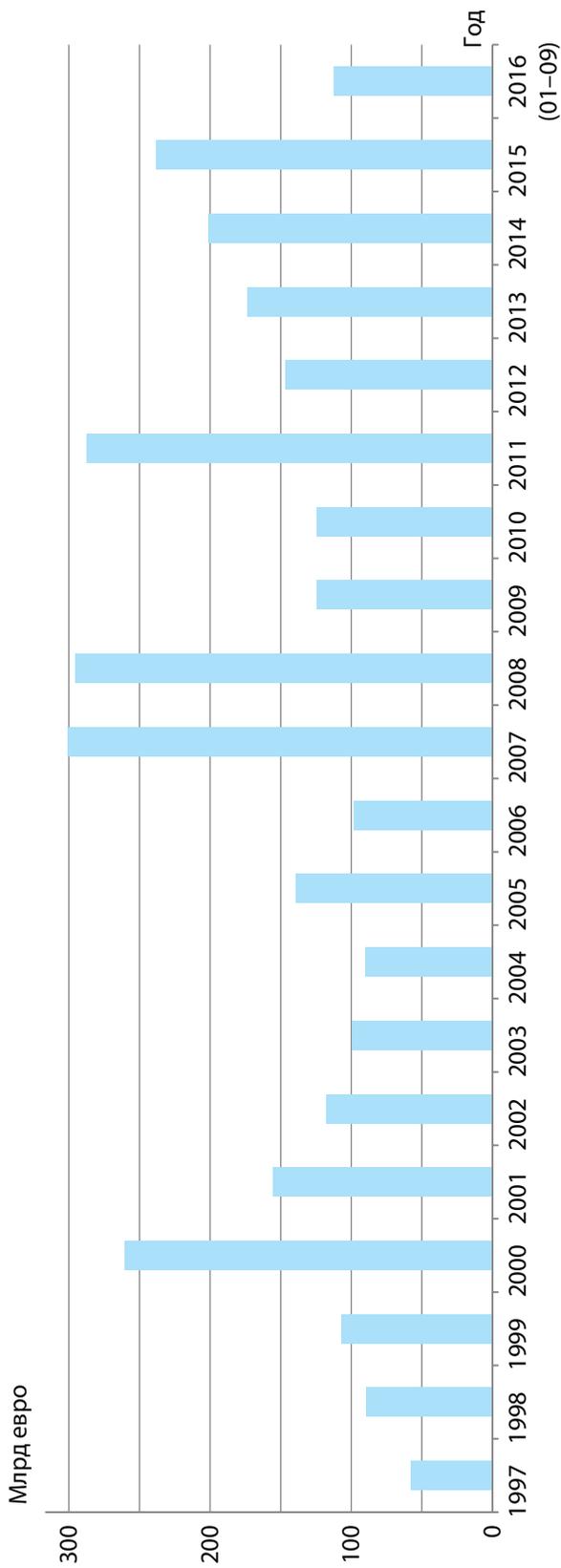


Рис. 2. Изменение потоков ПИИ в экономике Испании

Источник: рассчитано автором по [6].

Отметим, что Испания исторически имеет довольно тесное инвестиционное сотрудничество со странами латиноамериканского региона. Однако до недавнего времени это сотрудничество носило, скорее, односторонний характер: Испания как мощная и развитая экономика выступала «покровителем» латиноамериканского региона, инвестируя в его страны; ответное инвестирование было несопоставимо мало или и вовсе отсутствовало. Тем не менее в посткризисный период наблюдается резкое увеличение объема ПИИ, поступающих в Испанию из латиноамериканского региона (рис. 3). Так, с 2010 по 2015 г. объем инвестиций, осуществленных «мультилатинас» на испанском рынке, превысил 8 млрд долл. Более того, необходимо обратить внимание на значительное увеличение доли латиноамериканских инвестиций в общей структуре привлеченных ПИИ. Еще в первые годы нового тысячелетия эта доля не превышала и 1%, а подавляющее большинство входящих инвестиций испанской экономики представляли собой инвестиции из стран — членов Европейского Союза. Однако с 2009 г. объемы латиноамериканских инвестиций на испанском рынке начинали расти, что повлекло увеличение их доли в общем объеме инвестиций, привлеченных испанской экономикой. В результате в 2014 г. были достигнуты 15,2% (рис. 4).

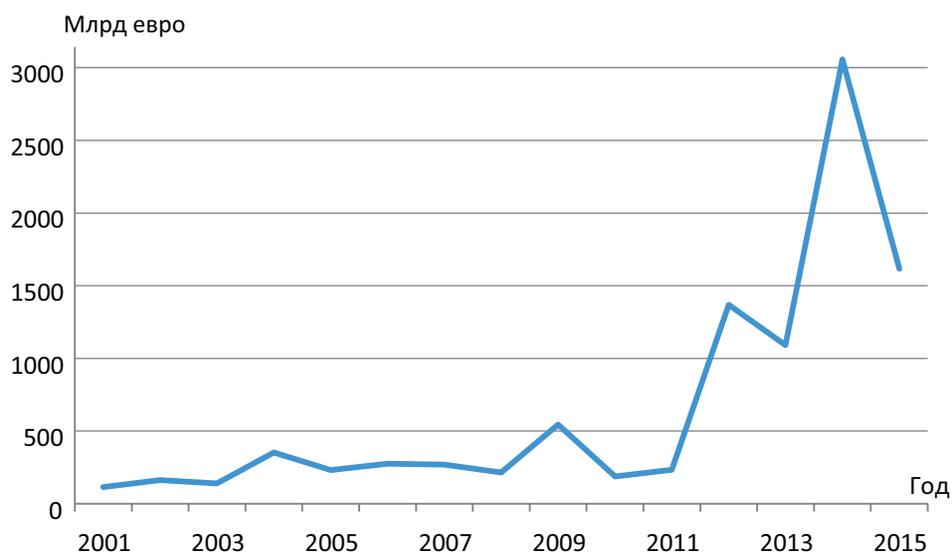


Рис. 3. Потоки латиноамериканских инвестиций в экономике Испании

Источник: рассчитано автором по [6].

Анализируя географическую структуру инвестиций «мультилатинас», осуществленных в экономику Испании в посткризисный период, повторим, что наибольшая инвестиционная активность наблюдается со стороны ТНК из Мексики, Бразилии, Колумбии и Чили. С 2010 по 2015 г. порядка 90% всех латиноамериканских инвестиций в экономику Испании было осуществлено компаниями из названных стран. При этом абсолютным лидером на испанском рынке являются «мультилатинас» из Мексики. В рассматриваемый период

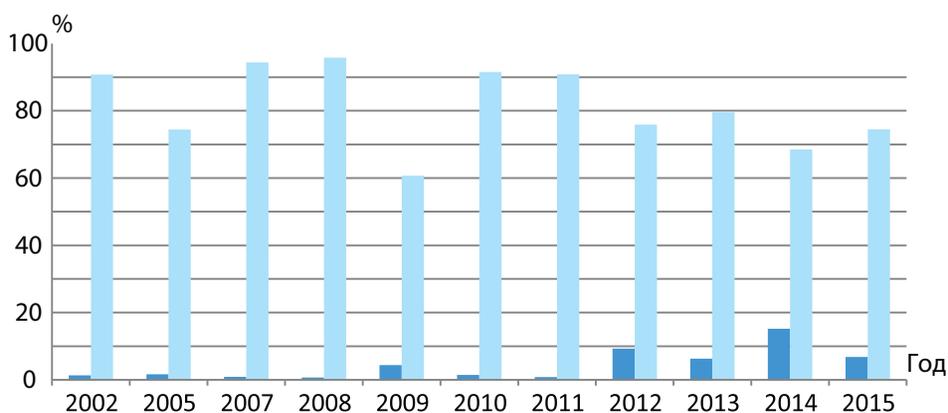


Рис. 4. Сравнение доли латиноамериканских инвестиций с долей инвестиций Европейского союза, в общем объеме привлеченных ПИИ в экономике Испании, %:
 ■ доля латиноамериканских инвестиций; ■ доля инвестиций ЕС

Источник: рассчитано автором по [6].

мексиканские инвестиции составили примерно 60% всех латиноамериканских инвестиций в Испанию. Крупные мексиканские фирмы прочно обосновались на испанском рынке. Об этом говорит и тот факт, что с 2010 г. росли как мексиканские инвестиции в экономику Испании, так и доля ПИИ, приходящихся на рынок данной страны, в общем объеме мексиканских инвестиций. Например, в 2015 г. в Испанию было направлено порядка 9% всех инвестиций, осуществленных Мексикой в этом году, а в 2014 г. ее доля и вовсе достигла рекордных 18%. На долю бразильских, чилийских и колумбийских ТНК пришлось около трети латиноамериканских инвестиций, осуществленных в испанскую экономику в посткризисный период. При этом наибольший вклад внесли компании из Бразилии.

В общем в посткризисный период в Испанию было направлено приблизительно 17% общего объема ПИИ, осуществленных «мультилатинас» за рубежом. Традиционным способом проникновения латиноамериканских компаний на рынок Испании является использование процессов слияния и поглощения. Среди наиболее ярких примеров «покупок» «мультилатинас» в Испании следует отметить приобретение в 2013 г. мексиканским промышленным конгломератом *Alfa* 45% акций испанской фирмы *Campofrío Food Group*, являющейся национальным лидером в производстве колбасных изделий. Сумма сделки составила 309 млн долл. В 2014 г. *Alfa* приобрела еще 19% акций *Campofrío Food Group*, а в 2015 г. выкупила оставшиеся 37% акций предприятия у китайской фирмы *Shuanghui*, превратившись, таким образом, в единственного полноценного владельца *Campofrío Food Group*.

Отметим, что бразильские предприятия вовлечены в инвестирование в энергетический сектор испанской экономики, а ТНК из Колумбии и Чили предпочитают инвестировать в финансовый сектор испанской экономики.

Несмотря на то что процессы слияния и поглощения — самые распространенные формы проникновения «мультилатинас» на испанский рынок, наблюдаются и другие стратегии, осуществляемые латиноамериканскими предприятиями. Так, с 2003 г. «мультилатинас» осуществили в Испании 114 «greenfield» проектов, инвестируя в строительство фабрик и заводов «с нуля». Надо отметить, что обычно инвестиции в такие проекты реализуются менее крупными компаниями из стран латиноамериканского региона [5].

Особенности инвестиционного климата Испании с точки зрения «мультилатинас»

Значительному увеличению латиноамериканских инвестиций в посткризисной экономике Испании способствовало множество факторов, которое можно разбить на две принципиальные группы. С одной стороны, это притягивающие факторы: усиление привлекательности испанского рынка, которые связаны с экономическими реформами, проводимыми правительством Народной Партии во главе с Мариано Рахойем. С другой стороны, факторы, вынуждающие латиноамериканские корпорации выходить за рамки домашних рынков, т. е. выталкивающие факторы.

Начнем рассмотрение именно с выталкивающих факторов, способствующих транснационализации латиноамериканских корпораций. В первую очередь следует обратить внимание на характеристики рынков латиноамериканских стран. Особенность региона — его привлекательность для зарубежных инвесторов (рис. 6). Так, с 2006 по 2015 г. доля ПИИ, приходящихся на страны Латинской Америки, варьировалась от 10 до 16% в общем объеме мировых

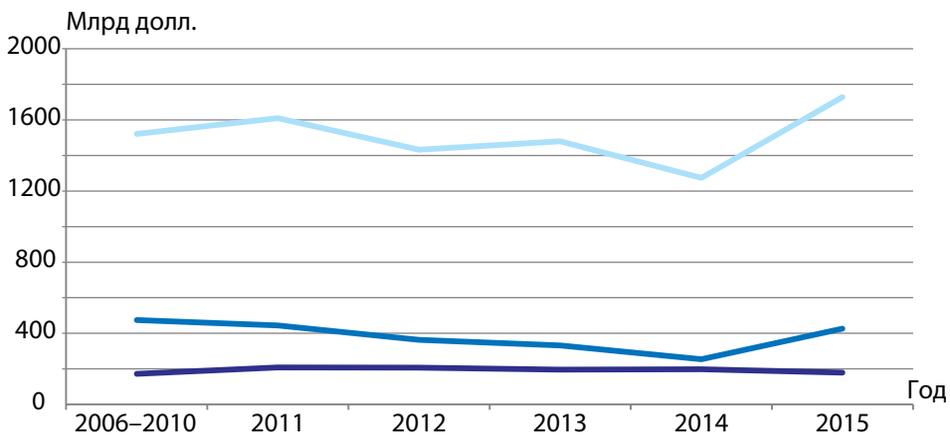


Рис. 5. Притоки ПИИ в мире, странах Латинской Америки и Евросоюза в посткризисный период, млрд долл.:

— всего в мире; — Евросоюз; — страны Латинской Америки

Источник: рассчитано автором по [9].

инвестиций, а абсолютные значения почти не менялись из года в год, зафиксировавшись в районе 200 млрд долл. Как следствие крупных зарубежных капиталовложений на национальных рынках латиноамериканских стран возникает довольно высокая конкуренция, зачастую непосильная для национальных фирм. Именно это усиление конкуренции на домашних рынках считается одним из основных факторов начала инвестиционной экспансии «мультилатинас» [7]. Помимо высокой конкуренции со стороны зарубежных предприятий, важным фактором, стимулирующим инвестиционную деятельность ТНК региона, является узость собственных внутренних рынков. Проникновение на зарубежные рынки становится практически безальтернативным условием успешного существования «мультилатинас», поскольку они не имеют возможности полноценно использовать свой производственный потенциал в стране происхождения. Среди прочих выталкивающих факторов немаловажным считается риск политико-экономической нестабильности, присущий региону. Наиболее всего риски связаны с нестабильными курсами валют и менее выгодными кредитными ставками [8].

Теперь проанализируем факторы, притягивающие инвестиции из Латинской Америки именно в Испанию. Во-первых, правительством Рахойя было проведено санирование финансового сектора испанской экономики. С 2009 г. правительство предоставляло финансовым организациям существенную помощь (выдача кредитов, закупки активов и др.), размер которой превысил 200 млрд евро. Более того, была проведена реформа, главными задачами которой стали обеспечение устойчивости и платежеспособности банков, облегчение их доступа на международные денежные рынки, а также стимулирование роста кредитных потоков, направляемых в реальный сектор экономики [10]. В результате оздоровления финансовый сектор испанской экономики стал привлекательным для многих финансовых групп по всему миру, в частности, для некоторых крупных чилийских и колумбийских корпораций, таких как Grupo Aval, Corpbanca и др. Во-вторых, Испания заключила соглашения об избежании двойного налогообложения со многими крупнейшими странами Латинской Америки, например с Бразилией, Мексикой, Чили, Аргентиной и др. (приложение 4). Эти соглашения позволяют компаниям, не реципиентам Испании, платить налоги лишь один раз — в стране происхождения, что значительно стимулирует инвестиционную активность латиноамериканских ТНК, повышая привлекательность именно испанского рынка. В-третьих, правительством Испании подписаны двусторонние соглашения по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности со многими странами Латинской Америки (приложение 5). Согласно этим соглашениям, каждая из договаривающихся сторон признает инвестиции другой стороны в соответствии с действующим на территории данной страны законодательством. Кроме этого, с целью стимулирования инвестиционных потоков договаривающиеся стороны обязуются обмениваться информацией и содействовать пониманию условий и возможностей для инвестирования на территориях своих стран. Важно отметить, что соглашение по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности

между Испанией и Мексикой — крупнейшим латиноамериканским инвестором данной иберийской страны — было подписано в середине 2008 г., что в скором времени способствовало резкому увеличению инвестиционных потоков из Мексики. Аналогично наблюдается значительное увеличение ПИИ из Колумбии, соглашение с которой вступило в силу в конце 2007 г.

Барьеры для латиноамериканских инвестиций в экономике Испании

Как отмечалось, процессы транснационализации компаний латиноамериканского региона начались относительно недавно вследствие высокого уровня закрытости национальных экономик латиноамериканских стран, вплоть до конца прошлого тысячелетия. Несмотря на проведенные экономико-политические реформы, направленные на либерализацию экономик стран региона и полноценное их включение в мировую экономику, лишь немногие латиноамериканские страны имеют значимый накопленный капитал за рубежом. Наибольшая часть стран региона по-прежнему активно выступает лишь в роли реципиентов зарубежных инвестиций. В то же время в последние годы прослеживается тенденция снижения инвестиционной активности латиноамериканских стран (рис. 7). Для анализа перспектив инвестиционной деятельности латиноамериканских ТНК на испанском рынке необходимо выявить препятствия, сдерживающие их расширения.

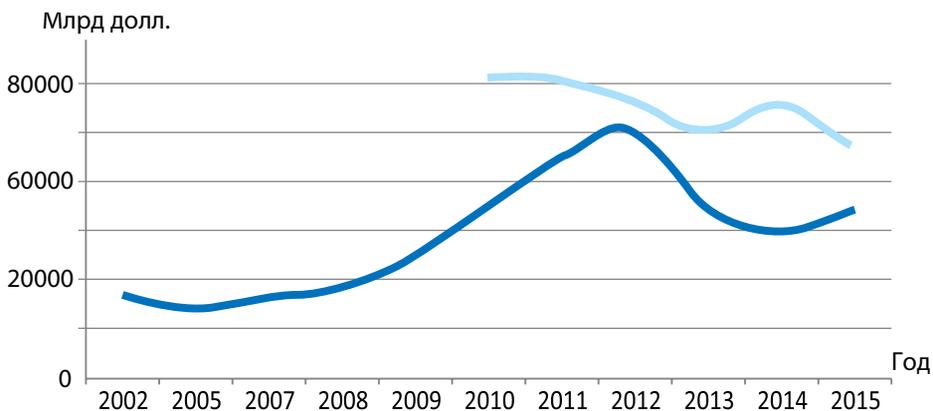


Рис. 6. Исходящие потоки ПИИ из Латинско-Карибского региона за 2005–2015 гг., млн долл.: Латинская Америка в целом; Латинская Америка, исключая Бразилию

Источник: [9].

Можно выделить две группы факторов, стопорящих процесс проникновения латиноамериканских ТНК на испанский рынок. С одной стороны, это внутренние факторы: экономико-политические вызовы в латиноамериканском регионе. С другой стороны, внешние: барьеры, возникающие при попытке активизировать инвестиционную деятельность в Испании.

Несмотря на то что испанская экономика довольно открыта для иностранных инвесторов из латиноамериканского региона, перед «мультилатинас» встают барьеры, сдерживающие их инвестиционную активность. Одним негативным фактором является географическая удаленность Испании. До сих пор примерно половина инвестиций «мультилатинас» приходится на страны латиноамериканского региона. Исходя из того, что страна отделена от Южно-Американского континента северной частью Атлантического океана, инвестирование в Испанию несет в себе определенные управленческие риски, тормозящие потоки инвестиций. Другим сдерживающим фактором выступает высокий уровень конкуренции, присущий испанскому рынку. В Испании ведут экономическую деятельность многие крупные европейские и азиатские корпорации. Кроме того, существуют исторически тесные экономические связи страны с арабским миром. В связи с этим относительно молодым латиноамериканским ТНК непросто конкурировать с мощной когортой более опытных и развитых предприятий евразийского континента [11].

Однако помимо преодоления барьеров, связанных с особенностями испанского рынка, на пути экспансии латиноамериканских фирм встает череда внутренних экономико-политических вызовов. Прежде всего следует назвать политическую нестабильность, свойственную странам латиноамериканского региона в течение всего прошлого столетия: военные перевороты, импичменты и кризисы доверия, радикальная смена политического курса — все это тормозило расширение и развитие бизнеса в регионе. Скорее всего, именно политической нестабильностью объясняется то, что даже крупные латиноамериканские предприятия долгое время ограничивали свои международные экономические операции лишь экспортом товаров и услуг, не решаясь организовывать свое производство за рубежом. Например, крупнейший мексиканский производитель цемента СЕМЕХ был основан в начале XX в., а впервые инвестировал за рубеж лишь в середине 1980-х годов; или мексиканский конгломерат *Grupo Alfa*, основанный в конце XIX в., но осуществивший первые ПИИ лишь на рубеже тысячелетий. В целом период от создания мексиканских, колумбийских, бразильских и чилийских компаний до первого осуществления ими прямых инвестиций за рубеж занимал чуть меньше, чем полвека [Ibid.].

Следует отметить, что Латинская Америка исторически считается далеко не самым благоприятным регионом для ведения бизнеса. Большинству стран региона присущи проблемы бюрократии и коррупции, а также низкие кредитные рейтинги, тормозящие процесс развития бизнеса (табл. 2). Такие крупные экономики латиноамериканского региона, как Бразилия и Аргентина, занимают очень низкие позиции в рейтинге легкости ведения бизнеса, составленного экспертной группой Всемирного банка. Позиции Колумбии и Мексики по данному индексу значительно лучше, но тем не менее, согласно данным международной неправительственной организации *Transparency International*, для них характерен высокий уровень коррупции. Чили — единственная страна региона с относительно неплохим кредитным

рейтингом, а также низким уровнем восприятия коррупции и средним показателем по легкости ведения бизнеса. Возможно именно поэтому в последние годы наблюдается существенное усиление экспансии ТНК из этой латиноамериканской страны.

Таблица 2

Сравнение крупнейших латиноамериканских стран-инвесторов в испанскую посткризисную экономику по некоторым индексам

Страна	Позиция, занимаемая по индексам за 2016 г.		
	Легкость ведения бизнеса	Восприятие коррупции	S&P 500
Бразилия	123	79	BB
Мексика	47	123	BBB
Чили	57	24	AA-
Колумбия	53	90	BBB+
Аргентина	116	95	B-
Уругвай	90	21	BBB

Источник: рассчитано автором по [12–14].

Существенным барьером для ведения инвестиционной деятельности «мультилатинас» является отсутствие развитых информационных центров, предоставляющих компаниям экономическо-статистическую информацию. В Испании, например, эту роль взял на себя Испанский институт международной торговли — орган, предоставляющий компаниям всю необходимую информацию об иностранных рынках, их характеристиках и особенностях ведения бизнеса на них, а также о ключевых конкурентах [15]. В латиноамериканском регионе аналогичный орган отсутствует, как отсутствует и профессиональный сбор статистики о деятельности ТНК, что затрудняет экономический анализ и принятие решений о целесообразности инвестирования [16].

Перспективы латиноамериканских ТНК на испанском рынке

Таким образом, помимо факторов, активно стимулирующих латиноамериканские предприятия инвестировать в экономику Испании, на пути расширения «мультилатинас» на данном рынке существует много внутренних и внешних преград. Тем не менее перспективы расширения деятельности «мультилатинас» на современном этапе также выглядят довольно благоприятно. «Последнее связано не только с улучшением экономического положения этой иберийской страны, но и с активизацией политики Испании по привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику, а также с политикой латиноамериканских стран, поддерживающих процесс интернационализации своих компаний» [17]. Наглядным примером явля-

ется Государственная мексиканская программа по стимулированию интернационализации мексиканских компаний — *ProMéxico*. Целью данной программы является поддержка мексиканских предприятий по отдельным направлениям, среди которых:

- создание совместного предприятия с иностранной компанией;
- слияние и поглощение с иностранными фирмами;
- строительство и эксплуатация производственных помещений за рубежом.

Для этих целей в 2007 г. указом президента был создан особый орган — подразделение секретариата мексиканской экономики. Действуя в форме трастового фонда, *ProMéxico* значительным образом способствовала экспансии мексиканских фирм на испанский рынок [18]. Учитывая тот факт, что изначальный срок функционирования данной программы был заложен в 50 лет, следует ожидать, что и в дальнейшем она будет позитивно сказываться на мексиканских инвестициях как в целом, так в экономику Испании в частности.

Не последнюю роль для перспектив латиноамериканских корпораций на испанском рынке играет также и политический фактор. С одной стороны, в политическом ландшафте страны наблюдаются определенные сдвиги. Так, умеренно настроенные Испанская социалистическая рабочая партия и Народная партия, делящие политическую власть более 30 лет, сдают свои позиции перед молодыми левыми движениями, возглавляемыми харизматичными прогрессивными лидерами, что позитивно влияет на перспективы латиноамериканского экономического присутствия. С другой стороны, в правительстве Рахоя наблюдается переориентирование на обоюдное сотрудничество со странами Латинской Америки. Например, можно выделить состоявшуюся в апреле 2015 г. в Мадриде встречу председателя испанского правительства с вице-президентом Бразилии Мишелом Темером. По результатам переговоров «было достигнуто межправительственное соглашение, предусматривающее удвоение объема испанско-бразильского товарооборота и взаимных инвестиций к 2025 г.» [10].

О благоприятной среде испанского рынка как плацдарма для экспансии «мультилатинас» свидетельствует и риторика, относительно их перспектив в профессионально-экономических кругах. Многие уважаемые экономисты, как и солидные представители крупных деловых структур, регулярно подчеркивают возросшую активность «мультилатинас» на испанском рынке, отмечают широкое поле для еще нереализованных возможностей. Например, на 23-м иберо-американском саммите известный испано-уругвайский экономист Энрики Валентин Иглесиас выступил со вступительной речью, в которой отметил высокую конкурентоспособность латиноамериканских ТНК, а также призвал правительства Испании и Португалии усилить экономическое сотрудничество с латиноамериканским регионом [3]. В то же время желание освоить испанский рынок присуще многим латиноамериканским фирмам. Например, Адриана Киснерос, вице-президент крупнейшего

венесуэльского конгломерата в сфере телевидения и средств массовой информации *Organización Cisneros S. A.*, заявила в интервью испанской газете *El País* о намерении данного предприятия выйти на испанский рынок [19].

Заключение

Движущей силой латиноамериканской инвестиционной деятельности по праву являются крупные ТНК, сформировавшиеся в регионе еще в XX в., но активно включившиеся в процессы инвестирования за рубеж лишь на границе тысячелетий.

С последней четверти XX в., после окончания режима Франко и установления курса страны на евроинтеграцию Испания традиционно является одной из стран-лидеров по количеству входящих потоков ПИИ. При этом объем и доля инвестиций, осуществленных «мультилатинас», значительно увеличились именно в посткризисный период. Излюбленная стратегия проникновения «мультилатинас» на испанский рынок — осуществление слияния и поглощения. Латиноамериканские корпорации также активно вовлечены в инвестирование в «*greenfield*» проекты испанской экономики посткризисного периода.

Следует отметить, что несмотря на небольшое ослабление инвестиционной активности латиноамериканских стран в целом, наблюдаемое в последние годы, их инвестиции в Испанию лишь набирали обороты в посткризисный период. Этому способствовали многие экономические и политические факторы, а именно: реформирование финансового сектора испанской экономики, сдвиги в политическом ландшафте страны, а также политика государства по привлечению иностранных инвесторов, заключаемая в подписании соглашений об избежании двойного налогообложения и стимулировании инвестиционной деятельности с целым рядом латиноамериканских стран. Кроме того, значительную роль сыграли внутренние факторы, способствующие интернационализации «мультилатинас». С одной стороны, благодаря обильным потокам поступающих в регион зарубежных инвестиций, латиноамериканские компании достаточно окрепли для того, чтобы совершить «транснациональный рывок». С другой стороны, высокая конкуренция и ощутимая узость внутренних рынков стимулировали перенос производственных мощностей за рубеж.

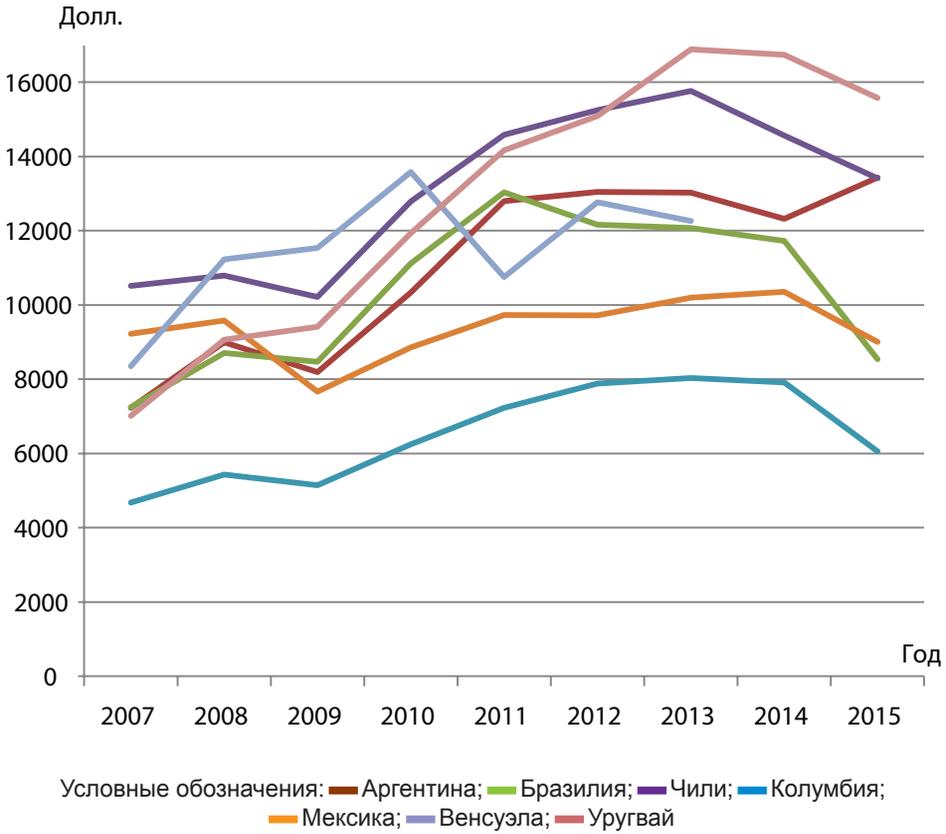
В завершение можно сказать, что, несмотря на имеющиеся преграды на пути латиноамериканской экономической экспансии в Испании, ТНК региона уже прочно закрепились на испанском рынке и имеют хорошие перспективы для дальнейшего расширения. Становится очевидно, что в посткризисный период в инвестиционных взаимодействиях Испании со странами Латинской Америки происходят качественные изменения, позволяющие говорить о переходе от однонаправленной инвестиционной модели к обоюдному инвестиционному сотрудничеству.

Источники

- [1] UNCTAD. World Investment Report 2016: Investor nationality: Policy challenges. New York; Geneva, 2016.
- [2] Яковлев П.П. «Мультилатинас»: трансграничный рынок латиноамериканского бизнеса // Латинская Америка. 2013. № 6.
- [3] Casilda Ramón Las multilatinas, informe especial. Madrid: Llorente & Cuenca, 2015.
- [4] AméricaEconomía, Ranking de las 100 Multilatinas, 2016. URL: <<http://rankings.americaeconomia.com>>.
- [5] Sidorenko T.V. Inversión extranjera directa en La España postcrisis // Iberoamérica. 2016. No. 2.
- [6] Flujos de inversiones exteriores directas, 2015. Madrid: Dirección general de comercio internacional e inversiones, 2016.
- [7] Santiso J. La emergencia de las multilatinas // Revista de la CEPAL. 2008. No. 95.
- [8] Castro Olaya J., Jaller Cuéter I. Internationalization patterns of multilatinas // AD-minister. 2012. No. 21.
- [9] ECLAC. Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2015. Santiago. 2016.
- [10] Яковлев П.П. Испания: посткризисная модель развития // Мировая экономика и международные отношения. 2015. No. 10.
- [11] Finchelstein D. Different states, different internationalizations: a comparative analysis of the process of firms' internationalization in Latin America. 28th Lasa International Congress, Rio de Janeiro, June 2009.
- [12] Transparency International Corruption Perceptions Index 2016. URL: <www.transparency.org/cpi>.
- [13] World Development Indicators, GDP (current US\$). URL: <<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>>.
- [14] S&P Global Ratings. URL: <<https://www.standardandpoors.com/>>.
- [15] Официальный сайт Института международной торговли Испании. URL: <www.icex.es>.

- [16] *Durnev A.* Comment: Do we need a new theory to explain emerging market multinational enterprises? // *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*. Palgrave Macmillan US, 2010.
- [17] *Сидоренко Т.В.* Инвестиционное сотрудничество Испании со странами Латинской Америки // *Международная экономика*, 2015. № 9.
- [18] Официальный сайт правительства Мексики. URL: <<http://www.gob.mx/promexico>>.
- [19] *Canovas J.E.* Entrevista: Adriana Cisneros | Vicepresidenta de la Organización Cisneros «La tecnología es el mejor aliado de la democracia» // *El País*. URL: <http://elpais.com/diario/2011/09/11/negocio/1315746207_850215.html>.
- [20] Официальный сайт Министерства финансов и государственной администрации Испании. URL: <<http://www.minhfp.gob.es/>>.

Приложение 1
**ВВП на душу населения для крупнейших стран
 латиноамериканского региона, долл.**



Источник: рассчитано автором по [13].

Приложение 2

Крупнейшие инвесторы в экономику Испании за 2015 г.

Позиция	Страна	Процент общего притока ПИИ
1	Нидерланды	32,9
2	Люксембург	25,1
3	Франция	9,5
4	Великобритания	5,1
5	Мексика	4,4
6	Германия	3,9
7	Португалия	2,1
8	США	2,0
9	Швеция	1,8
10	Япония	1,8
11	Уругвай	1,6
12	Гонконг	1,3
13	Ирландия	0,9
14	Сингапур	0,9
15	Панама	0,8

Источник: рассчитано автором по [6].

Приложение 3

Отраслевая структура входящих в испанскую экономику ПИИ в 2015 г.

Сектор	Доля в общем притоке ПИИ,%	Объем ПИИ, млн евро	Сравнение с 2014 г.,%
Сельское хозяйство, лесоводство и рыбная ловля	0,49	107	-68,8
Добывающие отрасли	0,1	22	-97,8
Обрабатывающая промышленность	15,58	3384	58,02
Поставки электроэнергии и газа	10,1	2195	116,6
Поставки воды, управления отходами	0,06	13	-97,27
Строительство	21,66	4706	167,01
Торговля	10,98	2386	-34,09
Транспортировка и хранение	3,99	867	13,99
Гостиничный бизнес	2,4	523	-36,13
Информация и связь	2,2	478	-41,56
Финансовая деятельность и страхование	10,7	2326	-13,86
Деятельность в сфере недвижимости	13,77	2992	-0,55
Деятельность в научных и технических сферах	3,26	709	171,94
Административная деятельность	0,78	169	-33,11
Государственное управление и оборона	0	0	-100
Образование	1,86	405	414,9
Деятельности в области здравоохранения и социальные услуги	0,68	148	45,19
Творческая деятельность, развлечение	1,19	258	45,8
Другие услуги	0,17	36	-85,87

Источник: рассчитано автором по [6].

Приложение 4

Латиноамериканские страны, с которыми у Испании подписаны соглашения об избежании двойного налогообложения

Страна	Дата подписания соглашения
Аргентина	9 сентября 1994 г.
Барбадос	14 сентября 2011 г.
Боливия	10 декабря 1998 г.
Бразилия	31 декабря 1975 г.
Чили.	2 февраля 2004 г.
Колумбия.	28 ноября 2008 г.
Коста-Рика.	1 января 2011 г.
Куба	10 января 2001 г.
Эквадор.	5 мая 1993 г.
Эль Сальвадор	5 июня 2009 г.
Мексика	27 октября 1994 г.
Панама	4 июля 2011 г.
Перу.	Находится на рассмотрении
Доминиканская Республика	2 июля 2014 г.
Тринидад и Тобаго	8 декабря 2009 г.

Источник: рассчитано автором по [20].

Приложение 5

Латиноамериканские страны, с которыми у Испании подписаны соглашения по взаимному продвижению и защите инвестиционной деятельности

Страна	Подписание соглашения	Вступление в силу
Аргентина	3 октября 1991 г.	28 сентября 1992 г.
Колумбия	31 марта 2005 г.	22 сентября 2007 г.
Коста-Рика	8 июля 1997 г.	9 июня 1999 г.
Куба	27 мая 1994 г.	9 июня 1995 г.
Чили	2 октября 1991 г.	28 марта 1994 г.
Эквадор	26 июня 1996 г.	18 июня 1997 г.
Эль Сальвадор	14 февраля 1995 г.	20 февраля 1996 г.
Гватемала	9 декабря 2002 г.	21 мая 2004 г.
Гондурас	18 марта 1994 г.	23 мая 1996 г.
Никарагуа	16 марта 1994 г.	28 марта 1995 г.
Панама	10 ноября 1997 г.	31 июля 1998 г.
Парагвай	11 октября 1993 г.	22 ноября 1996 г.
Перу	17 ноября 1994 г.	16 февраля 1996 г.
Доминиканская Республика	16 марта 1995 г.	7 октября 1996 г.
Тринидад и Тобаго	3 июля 1999 г.	17 сентября 2004 г.
Уругвай	7 апреля 1992 г.	6 мая 1994 г.
Венесуэла	2 ноября 1995 г.	10 сентября 1997 г.

Источник: рассчитано автором по [20].

Tsarik E.¹

Features of Growth of Latin American Investments in the Economy of Spain in the Post-Crisis Period

The paper investigates the key factors of growth of investment activity of Latin American multinationals in the Spanish post-crisis economy. In particular, article provides the assessment of influence of domestic economic reforms of that Iberian country on investment inflows from Latin American countries. Furthermore, the paper analyses a number of international agreements on investment cooperation of some Latin American countries with Spain and role of the political landscape shift in post-crisis Spain. The study also examines possible barriers to investment expansion of “multilatinas” which, first and foremost, should include political instability of the region, its challenging business environment and strong competition typical to Spanish market. At the end of the work further prospects of investment expansion of Latin American MNEs in the economy of Spain are assessed.

Keywords: *Spain, Latin America, investment cooperation, foreign direct investment, multilatinas.*

Статья поступила в редакцию 18 мая 2017 г.»

1 Tsarik Evgeny — student, 3rd year bachelor NRU “Higher School of Economics” faculty of World economy and international affairs. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

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.*
Корректор *Бучная М.В.*
Дизайн *Кремлева В.И.*
Верстка *Александровой Я.В.*

Подписано в печать 23.11.17.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 12,7.

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.