

ISSN 2499-9415

# Торговая политика

№ 2/14 2018

# Trade policy

Trade policy

№ 2/14 2018

Торговая политика



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 2/14 2018

# Торговая политика

———— Trade policy ————



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

# Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Mikhnevich S.**  
On some features of the market access liberalization  
of the Republic of Belarus
- 22 **Zvyagintsev A., Deriugin I.**  
Problems and prospects of creation of a unified policy aimed  
at the development of knowledge-based services  
in the EAEU countries
- 39 **Buben S., Drobyshovski A., Buts A.**  
Warehouse certificate as a tool for the development of mutual trade  
in the common agricultural market of the EAEU
- 50 **Cheremushkina M.**  
A Constant Market Share Analysis of Russian  
Goods Exports
- 79 **Khetagurova Z.**  
EU's Anti-Dumping and Countervailing Measures  
and the WTO jurisprudence
- 132 **Maltseva V., Chupina D.**  
Protectionism in the EU — US agri-food trade:  
agricultural agenda of the transatlantic trade and investment  
partnership

## **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.

# Содержание

- 7 От главного редактора**
- 9 Михневич С.И.**  
О некоторых особенностях либерализации доступа к рынку товаров Республики Беларусь
- 22 Звягинцев А.А., Дерюгин И.А.**  
Проблемы и перспективы выработки единой политики, направленной на развитие наукоемких услуг в странах — членах ЕАЭС
- 39 Бубен С.Б., Дробышевский А.А., Буць А.А.**  
Складское свидетельство как инструмент развития взаимной торговли в условиях общего аграрного рынка ЕАЭС
- 50 Черемушкина М.В.**  
Анализ российского товарного экспорта методом постоянной доли рынка
- 79 Хетагурова З.Х.**  
Практика применения антидемпинговых и компенсационных мер в ЕС в контексте ВТО
- 132 Мальцева В.А., Чупина Д.А.**  
Протекционизм в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС — США: оценка переговоров трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства

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.

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

## **Редакционная коллегия**

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

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

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

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

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

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

**Ершова Т.М. —**  
зав. редакцией журнала

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

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

**Исаченко Т.М.** —

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

**Кашанин А.В.** —

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

**Киселев С.В.** —

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

**Лыкова Л.Н.** —

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

**Ревенко Л.С.** —

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

**Савельев О.В.** —

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

**Чернышов С.В.** —

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

**Шпильковская Н.М.** —

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

**Шумилов В.М.** —

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

**Якушкин В.С.** —

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

## **Редакционный совет**

**Медведков М.Ю.** —

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

**Кросби Э. —**

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

**Трунк А. —**

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

**Данильцев А.В. —**

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

**Мартынов А.С. —**

зам. директора Центра экспертизы по вопросам ВТО

**Петров Г.Г. —**

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

**Совэ П. —**

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

**Сутырин С.Ф. —**

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

**Заведующая редакцией**

**Ершова Татьяна Михайловна**

## От главного редактора

Очередной номер журнала по традиции включает материалы, посвященные как актуальным вопросам торговли и торговой политики России и ЕАЭС, так и зарубежному опыту и проблемам глобальной экономики. Мы продолжаем линию на расширение торгово-политической тематики, например, использование внутренних мер регулирования и механизмов организации предпринимательской деятельности с точки зрения их влияния на условия доступа на рынок и развития международной торговли. Данное направление крайне важно в свете долгосрочной тенденции развития международной производственной кооперации и взаимодействия бизнес-сообществ на международном уровне с целью оптимизации использования ресурсов, а также производственных и сбытовых возможностей. В последнее время обострилась угроза масштабных торговых войн, активизировалось использование традиционных и даже архаичных инструментов протекционизма в виде запретительных пошлин, санкций и запретов. Несомненно, что это затронет интересы многих государств и создает риски для экономического роста во многих странах и регионах. Однако опыт показывает, что все торговые войны неизбежно заканчиваются выработкой еще более «продвинутых» договоренностей, механизмов и правил коллективного многостороннего регулирования торговли. В нынешнем случае это удастся успешно сделать как раз благодаря «прорыву» на новые уровни регулирования многосторонних механизмов, связанных с мерами внутреннего характера. Почву и неизбежные предпосылки для этого создают наряду с другими такие факторы, как внедрение современных цифровых форм торговли, сервисизация экономики.

В настоящем номере публикуется несколько статей, посвященных различным аспектам торговли государств — членов ЕАЭС и углубления интеграционных процессов внутри блока. В частности, открывает номер материал, посвященный проблемам регулирования условий доступа товаров на рынок Республики Беларусь, что продолжает тему присоединения этого государства к ВТО и завершения оформления членства всех партнеров по ЕАЭС в этой организации. Данная тема находила отражение в журнале уже неоднократно. Редакция придает ей большое значение (как и вопросам состояния внешнеэкономических связей любого из партнеров по экономическому союзу) и благодарна нашим коллегам и авторам из государств-членов за внимание к ней и возможность публикации подготовленных ими статей. Другой материал (о проблемах стимулирования взаимной торговли и интеграционного взаимодействия) посвящен новой для регулирования торговли теме, а именно созданию механизмов для обращения на рынке ЕАЭС складских свидетельств на зерно. Этот инструмент торговли находится на стыке товарных и финансовых рынков и тесно связан как с регулированием товарных рынков сельскохозяйственной продукции, так и с биржевыми операциями, представляющими уже элемент финансового сектора экономики. В данном случае мы наблюдаем тесное переплетение проблем регулирования досту-



па на рынок и взаимного обращения товаров и финансовых инструментов. Отсутствие развитых биржевых рынков сырья в ЕАЭС, государства-члены которого являются крупными его производителями и экспортерами, несомненно, негативно сказывается на процессе становления единого рынка блока и конкурентных возможностях на рынках третьих стран.

Еще один материал продолжает тему сотрудничества в ЕАЭС и формирования эффективного общего рынка наукоемких услуг. Очевидно, что проблемы развития наукоемких производств и сервисизации в целом представляют большой интерес, особенно в плане развития интеграционных процессов на уровне производств как необходимое наполнение «договорно-регулятивного» интеграционного потенциала.

По традиции в журнале представлены материалы, посвященные проблемам развития российского экспорта. В данном номере читатель найдет интересные анализ и оценки уровня конкурентоспособности российских экспортеров. При этом автор специально рассматривает возможности и методические аспекты применения инструментов количественного анализа. Особую ценность статье придает исследование возможностей улучшения структуры российского экспорта и реализации программных документов в данной области.

Вопросы практики применения торгово-политических инструментов за рубежом представлены двумя статьями. Первая из них посвящена детальному исследованию практики применения антидемпинговых мер в Евросоюзе. Несмотря на то что тема правил применения инструментов защиты внутреннего рынка регулярно обсуждается в отечественной и зарубежной литературе уже длительное время, сложность проблемы и ее важность с точки зрения непосредственных интересов бизнеса поддерживает интерес к ней на неизменно высоком уровне со стороны как теоретиков, так и практиков. В статье представлен детальный анализ факторов, повлиявших на результаты рассмотрения споров по применению антидемпинговых мер с участием ЕС.

Глобальная торговая тематика представлена статьей, посвященной истории переговоров по вопросам сельскохозяйственной торговли в рамках проекта создания мегарегионального торгового соглашения — трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства. В настоящее время переговоры застопорились вследствие негативной позиции США и объективных трудностей формирования столь грандиозного соглашения. Несмотря на это материал представляет интерес для тех, кто специализируется на проблемах регионального сотрудничества и вопросах международной торговли сельскохозяйственной продукцией. В статье детально исследован как опыт уникальных переговоров между США и ЕС, так и возможных эффектов для мирового рынка сельскохозяйственной продукции в результате создания механизмов свободной торговли между ее крупнейшими экономиками.

*М.Ю. Медведков*

Михневич С.И.<sup>1</sup>

## О некоторых особенностях либерализации доступа к рынку товаров Республики Беларусь

Рассмотрены основные этапы либерализации тарифной защиты рынка товаров Республики Беларусь, исследованы причины происходящих процессов, анализируется и оценивается влияние участия Беларуси в региональных интеграционных проектах торгово-экономической направленности на степень либерализации доступа к рынку товаров. Показана динамика изменения структуры и содержания инструментов тарифной защиты рынка товаров Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** либерализация торговли, товарный рынок, доступ к рынку, импорт, таможенные пошлины, интеграционные объединения.

Одной из главных задач, которую решает Республика Беларусь в процессе присоединения<sup>2</sup> к многосторонней торговой системе ГАТТ/ВТО<sup>3</sup>, является

---

1 Михневич Сергей Иванович — доктор экономических наук, генеральный консул Министерства иностранных дел Республика Беларусь. E-mail: <dr-siargei-mikhnevich@yandex.ru>.

2 Процесс присоединения Республики Беларусь к ВТО начался 27 октября 1993 г. В этот день в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое являлось предшественником ВТО, была учреждена соответствующая Рабочая группа. В сентябре 2017 г. прошло девятое заседание Рабочей группы по присоединению Республики Беларусь к ВТО.

3 Всемирная торговая организация (ВТО) — это межправительственная организация, являющаяся форумом для переговоров между странами-членами по вопросам выполнения действующих многосторонних соглашений, а также для дальнейших переговоров по проблемам, касающимся многостороннего регулирования торгово-экономических отношений стран [1]. Многосторонняя торговая система (или многосторонняя система регулирования международной торговли) ВТО — глобальная правовая система регулирования международной торговли, основными элементами которой являются:

- многосторонние соглашения по торговле товарами, особое место среди которых занимает Генеральное соглашение по тарифам и торговле;

обеспечение надежной тарифной защиты национального рынка товаров. Эта задача видится обоснованной, особенно если принимать во внимание структуру белорусской экономики, где на долю промышленного и сельскохозяйственного производства приходится соответственно ~ 25 и 7% валового внутреннего продукта<sup>1</sup>.

Параллельно с ведением процесса присоединения к ГАТТ/ВТО Беларусь активно участвует в региональных интеграционных проектах торгово-экономического характера. Такой алгоритм действий властей вполне объясним, поскольку в последние десятилетия особенностью развития мирового хозяйства является экономическая интеграция стран. Интеграционное взаимодействие стимулируется факторами обострения конкурентной борьбы за рынки сбыта товаров, источники инвестиций и сырья.

Как известно, в 2010 г. был создан Таможенный союз (ТС) Республики Беларусь, Республики Казахстан и России, стратегическими целями которого являлись:

- формирование условий для стабильного развития экономик стран-участниц;
- обеспечение функционирования единого рынка товаров;
- повышение конкурентоспособности национальных экономик с учетом существовавших и прогнозируемых вызовов глобальной экономики.

Следуя концепции создания межгосударственных объединений торгово-экономического характера, в рамках Таможенного союза начал действовать единый режим торговли товарами в отношениях с третьими сторонами, имплементация которого осуществлялась в том числе и посредством единого таможенного тарифа (ЕТТ) ТС<sup>2</sup>. При этом важно отметить, что ЕТТ

- 
- *Генеральное соглашение по торговле услугами, призванное регулировать на основе принципа недискриминации, режима наибольшего благоприятствования и национального режима такую динамично развивающуюся отрасль мировой экономики, как услуги;*
  - *Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, которое определяет пределы применимости основополагающих принципов ГАТТ к правам интеллектуальной собственности.*

*Устойчивость многосторонней торговой системе придает усовершенствованный в ходе Уругвайского раунда механизм урегулирования споров.*

1        *Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2016 г.*

2        *ЕТТ ТС — согласованный и систематизированный перечень товаров с указанием величины ставок таможенных пошлин.*

ТС, вступивший в силу 1 января 2010 г., был сформирован на базе Таможенного тарифа Российской Федерации образца 2009 г.

Переговоры по согласованию ЕТТ ТС были сложными по причине того, что к началу формирования интеграционного объединения Беларуси, Казахстана и России степень унификации национальных таможенных тарифов была далека от идеальной: Россия и Беларусь — почти 95% ставок таможенных пошлин, в то время как Россия и Казахстан унифицировали лишь около 40%.

По завершении процесса унификации ставок таможенных пошлин Беларусь снизила уровень тарифной защиты национального рынка почти по 2000 товарным позициям. Повышение уровня тарифной защиты произошло примерно по 700 товарным позициям [2].

Средние ставки таможенных пошлин, которые применяли страны — участницы ТС в 2010 г., представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Средние ставки таможенных пошлин, применявшиеся в 2010 г. Беларусью, Казахстаном и Россией, %**

Товарная группа	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Все товары	9,5	9,2	9,5
Сельскохозяйственные товары*	13,5	13,7	13,5
Несельскохозяйственные товары	8,9	8,5	8,9

\* Согласно Соглашению ВТО по сельскому хозяйству к сельскохозяйственным товарам относятся товары Группы 1-24 Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, за исключением рыбы и рыбопродуктов, а также дополнительно 25 товарных позиций, отраженных в Приложении 1 упомянутого Соглашения.

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

Как видно из данной таблицы, к 2010 г. Беларуси, Казахстану и России удалось достичь приемлемой степени унификации тарифной защиты общего рынка товаров и установить среднюю «планку» таможенного барьера на уровне 9,2–9,5%.

Следующим серьезным испытанием для системы тарифной защиты рынка Беларуси стало присоединение Российской Федерации к ВТО, поскольку возникла объективная необходимость устранить противоречия между обязательствами России в рамках ВТО и ее обязательствами в рамках Таможенного союза, членом которого являлась Беларусь. Эту задачу удалось решить посредством заключения и ратификации Договора «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы» от 19 мая 2011 г. Согласно ст. 1 этого документа с момента присоединения

любой из стран — членов ТС к ВТО положения всех без исключения соглашений ВТО, как они определены в Протоколе о присоединении этой страны к многосторонней торговой системе, становятся составной частью правовой системы ТС [3].

Исходя из содержания упомянутой правовой нормы, обязательства России перед многосторонней торговой системой ВТО в части доступа к рынку товаров становились основой для модернизации ЕТТ интеграционного объединения<sup>1</sup>. Эти же обязательства определяли и вектор либерализации доступа к рынку товаров Республики Беларусь как страны — члена ТС.

После завершения процедуры поэтапной унификации ставок таможенных пошлин средний уровень тарифной защиты рынка ТС к 2014 г. снизился на 1,1 процентных пункта (табл. 2). При этом важно отметить, что, кроме снижения уровня тарифной защиты, Правительство Республики Беларусь должно было обеспечить функционирование внешнеэкономического комплекса страны в соответствии с правилами многосторонней торговой системы ВТО. Иными словами, Беларусь де-факто брала на себя обязательства перед ВТО в отсутствие прав на использование механизмов и инструментов этой организации для защиты национальных экономических интересов.

Таблица 2

**Средние ставки таможенных пошлин, применявшиеся в 2014 г. Беларуси, Казахстаном и Россией, %**

Товарная группа	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Все товары	8,4	8,6	8,4
Сельскохозяйственные товары	11,5	11,6	11,6
Несельскохозяйственные товары	7,9	8,1	7,9

*Источник:* составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

Следующие этапы либерализации доступа к рынку товаров Беларуси совпадают с началом функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС)<sup>2</sup> и присоединением к этому интеграционному объединению Армении и Кыргызстана<sup>3</sup>.

1 *Российская Федерация является полноправным членом ВТО с 22 августа 2012 г.*

2 *Договор о Евразийском экономическом союзе вступил в силу 1 января 2015 г.*

3 *Республика Армения присоединилась к ЕАЭС 2 января 2015 г., Кыргызская Республика — 12 августа 2015 г.*

Согласно Договору о ЕАЭС, в рамках данного интеграционного объединения продолжает функционировать таможенный союз как механизм межгосударственного регулирования торгово-экономических отношений, применяется ЕТТ, действует единый режим торговли товарами в отношении с третьими сторонами и единое таможенное регулирование, осуществляется свободное перемещение товаров между территориями стран — участниц ЕАЭС без необходимости таможенного декларирования и осуществления государственного контроля (разд. VI Договора о ЕАЭС).

Специфичность и своеобразие данного этапа либерализации определялись факторами полноправного участия Кыргызстана и Армении<sup>1</sup> в деятельности ВТО и наличием перед этой организацией своих собственных обязательств, в том числе и в области регулирования торговли товарами. В табл. 3 представлена информация об уровне средних ставок таможенных пошлин, применявшихся в 2014 г. в Беларуси, России, Казахстане, Армении и Кыргызстане.

Таблица 3

**Средние ставки таможенных пошлин, применявшиеся в 2014 г. странами — членами ЕАЭС, %**

Товарная группа	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация	Кыргызская Республика	Республика Армения
Все товары	8,4	8,6	8,4	4,6	3,7
Сельскохозяйственные	11,5	11,6	11,6	7,6	6,8
Несельскохозяйственные	7,9	8,1	7,9	4,1	3,2

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

Как видно из данной таблицы, уровень средних ставок таможенных пошлин, применявшихся в 2014 г. Кыргызстаном и Арменией, был почти в 2 раза ниже, чем у других партнеров по ЕАЭС. Иными словами, общий рынок Беларуси, России и Казахстана был более защищен от внешней конкуренции, чем национальные рынки Армении и Кыргызстана. Полноправное же участие этих двух стран в ЕАЭС и ВТО обуславливало неизбежность гармонизации уровня тарифных обязательств с очевидным либеральным вектором упомянутого процесса для Беларуси, Казахстана и России.

Присоединение к ВТО Казахстана<sup>2</sup> стало новым вызовом для системы тарифной защиты рынка Беларуси. В рамках выполнения взятых обязательств перед

1 Кыргызстан является полноправным членом ВТО с 20 декабря 1998 г., Армения стала полноправным членом ВТО 5 февраля 2003 г.

2 Казахстан стал 162-м членом ВТО 30 ноября 2015 г.

партнерами по ВТО Казахстан должен был снизить ставки ввозных таможенных пошлин примерно на 3500 товарных позиций. Естественно, это влекло снижение тарифной защиты рынка ЕАЭС, а следовательно, и национального рынка Беларуси как страны — участницы данного интеграционного образования [4].

Таким образом, под влиянием внешних факторов сформировалась устойчивая тенденция снижения уровня тарифной защиты рынка товаров Республики Беларусь. Если внимательно посмотреть на содержание табл. 4, то можно заметить, что в период с 2010 по 2016 г. включительно уровень средней ставки таможенной пошлины для группы сельскохозяйственных товаров снизился с 13,5 до 11,2%, а для группы несельскохозяйственных товаров — с 8,9 до 6,5%.

Таблица 4

**Динамика изменения уровня применявшихся Беларусью средних ставок таможенных пошлин на основные группы товаров в 2010–2016 гг., %**

Товарная группа	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельскохозяйственные	13,5	15,2	13,4	12,2	11,5	10,7	11,2
Несельскохозяйственные	8,9	9,0	9,1	8,7	7,9	7,3	6,5

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

Более контрастно процесс либерализации можно наблюдать при рассмотрении изменения средневзвешенной ставки таможенной пошлины на основные группы товаров<sup>1</sup> (табл. 5). Данный показатель наиболее объективно характеризует протекающие процессы и формирующиеся тенденции в сфере международных торговых отношений.

Таблица 5

**Динамика изменения уровня средневзвешенной ставки таможенной пошлины на основные группы товаров в 2010–2016 гг., %**

Товарная группа	Год						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Сельскохозяйственные	17,8	16,7	15,1	14,7	11,1	8,8	8,5
Несельскохозяйственные	5,5	5,2	5,3	5,9	4,5	3,8	3,6

\* Предварительные данные.

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

<sup>1</sup> Средневзвешенный уровень таможенной пошлины вычисляется методом соотношения (взвешивания) применяемых ставок таможенных пошлин с объемами фактических товарных потоков по рассматриваемым тарифным линиям товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД).

Если обратить внимание на группу сельскохозяйственных товаров, то можно констатировать впечатляющее снижение уровня средневзвешенной ставки таможенной пошлины по данной группе товаров: в 2010 г. этот показатель составлял 17,8%, а в 2016 г. — 8,5%. Иными словами, мы видим практически двукратное снижение тарифной защиты рынка сельскохозяйственных товаров Республики Беларусь.

Для группы несельскохозяйственных товаров снижение уровня средневзвешенной ставки таможенной пошлины проходило не так резко: с 5,5% в 2010 г. до 3,6% в 2016 г.

Тенденция изменения уровней средних и средневзвешенных ставок таможенных пошлин при импорте Беларуси в 2010–2016 гг. товаров всех категорий показана на рис. 1.

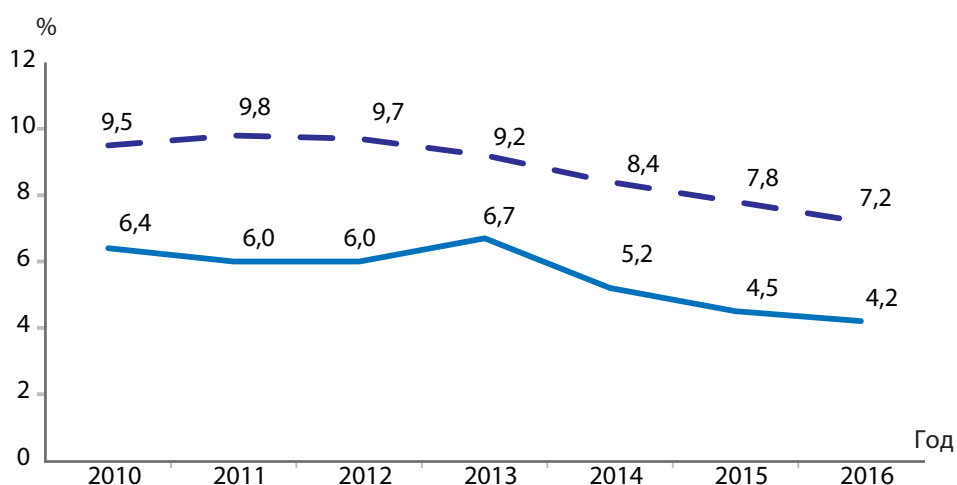


Рис. 1. Динамика изменения уровней применявшихся и средневзвешенных ставок таможенных пошлин при импорте товаров в Беларусь, %:  
 — — применяемого; — средневзвешенного

В Меморандуме о внешнеторговом режиме Республики Беларусь<sup>1</sup> содержится информация о том, что в 1995 г. уровень средневзвешенной ставки таможенной пошлины в Беларуси составлял 14,3% [5]. Сопоставляя эту цифру с аналогичным показателем 2016 г., можно констатировать, что степень тарифной защиты белорусского рынка товаров за 21 год снизилась в 3,4 раза.

<sup>1</sup> Меморандум о внешнеторговом режиме — один из главных документов, на основе которого Рабочая группа по присоединению страны к многосторонней торговой системе ВТО осуществляет свою переговорную деятельность.



Еще одним убедительным свидетельством наличия устойчивой тенденции либерализации доступа к рынку товаров Беларуси может служить информация, приведенная на рис. 2, на котором представлена динамика изменения удельного веса тарифных линий с нулевой ставкой таможенной пошлины. Если в 2007 г. доля тарифных линий с нулевой ставкой таможенной пошлины при импорте товаров всех категорий в Беларусь составляла 0,7% общего количества тарифных линий ТНВЭД, то в 2016 г. он достиг 15,9%, т.е. количество тарифных линий с нулевой ставкой таможенной пошлины увеличилось за девять лет почти в 23 раза!

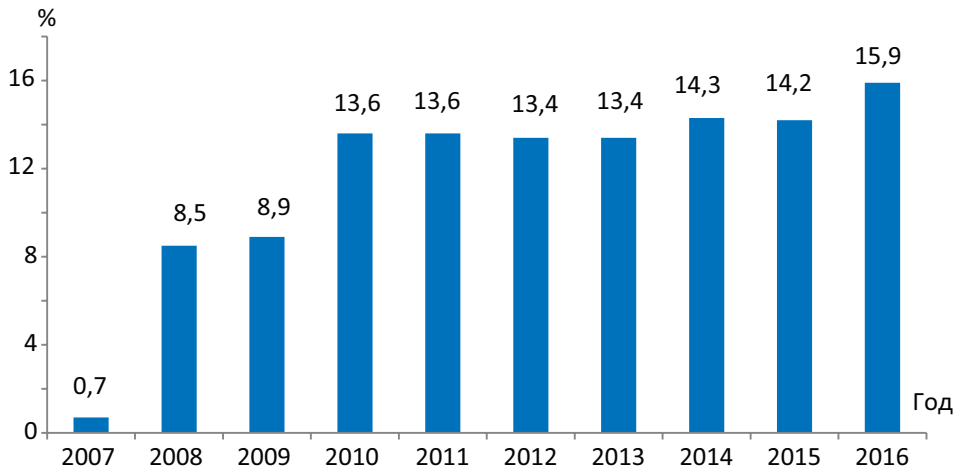


Рис. 2. Динамика изменения удельного веса тарифных линий ТНВЭД с нулевой ставкой таможенной пошлины для рынка товаров Беларуси в 2007–2016 гг., %

Теперь обратим внимание на этот же показатель только по основным товарным группам. Рассмотрение его в динамике будет также способствовать формированию объективного мнения о происходивших процессах либерализации доступа к рынку товаров Беларуси.

Как видно на рис. 3, удельный вес тарифных линий в нулевом диапазоне ставки таможенной пошлины для группы сельскохозяйственных товаров увеличился с 1,8% в 2007 г. до 9,0% в 2016 г., а удельный вес тарифных линий в нулевом диапазоне ставки таможенной пошлины для группы несельскохозяйственных товаров — с 0,6% в 2007 г. до 17,0% в 2016 г.

Еще одним убедительным свидетельством сформировавшейся в последние годы тенденции либерализации доступа к рынку товаров Республики Беларусь являются данные, приведенные в табл. 6 и 7, в которых показано распределение удельного веса тарифных линий ТНВЭД по конкретным диапазонам ставок таможенных пошлин для группы несельскохозяйственных товаров (табл. 6) в период с 2012 по 2016 г. и для группы сельскохозяйственных товаров (табл. 7) в тот же период.

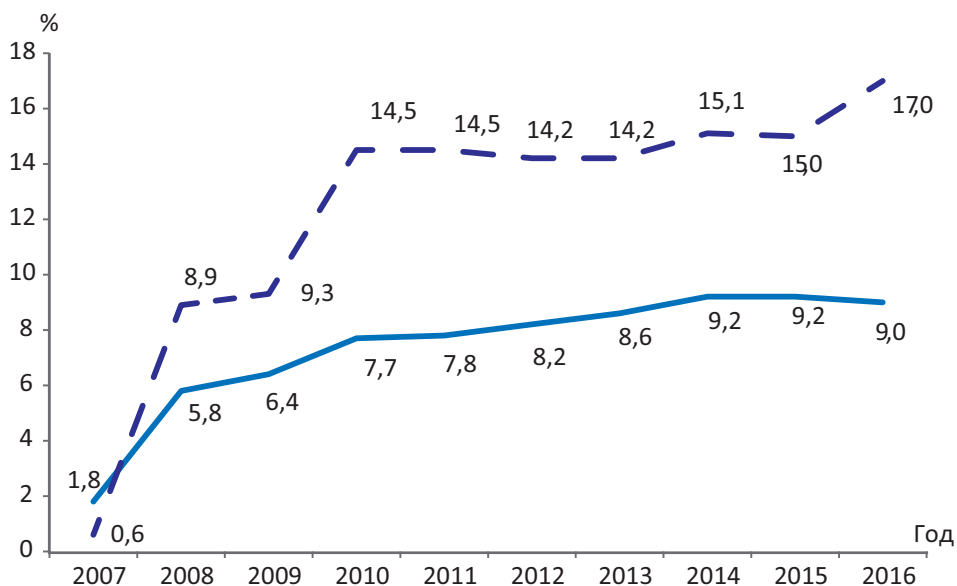


Рис. 3. Изменение удельного веса тарифных линий ТНВЭД в нулевом диапазоне ставки таможенных пошлин для основных групп товаров в 2007–2016 гг., %:  
 — — сельскохозяйственные товары; — несельскохозяйственные товары

Как видно из табл. 6, за пять рассматриваемых лет удельный вес тарифных линий группы несельскохозяйственных товаров, в отношении которых применялась нулевая ставка таможенной пошлины, возрос с 14,2% в 2012 г. до 17,0% в 2016 г. В этот период увеличился удельный вес тарифных линий в диапазоне ставок  $0 < T \leq 5$  с 34,4% в 2012 г. до 40,2% в 2016 г. Кроме того, наблюдается рост удельного веса тарифных линий в диапазоне ставок таможенных пошлин  $5 < T \leq 10$  с 20,9% в 2012 г. до 25,3% в 2016 г.

В то же время не трудно заметить существенное сокращение удельного веса тарифных линий в диапазоне ставок таможенных пошлин  $10 < T \leq 15$  (с 21,2% в 2012 г. до 14,0% в 2016 г.) и в диапазоне ставок таможенных пошлин  $15 < T \leq 25$  (с 8,2% в 2012 г. до 3,3% в 2016 г.).

Схожие тенденции можно наблюдать и для группы сельскохозяйственных товаров.

Как видно из табл. 7, за пять рассматриваемых лет удельный вес тарифных линий группы сельскохозяйственных товаров, в отношении которых применялась нулевая ставка таможенной пошлины, возрос с 8,2% в 2012 г. до 9,0% в 2016 г. В этот период также увеличился удельный вес тарифных линий в диапазоне ставок  $0 < T \leq 5$  с 36,8% в 2012 г. до 39,6% в 2016 г. Наблюдается рост удельного веса тарифных линий в диапазоне ставок таможенных пошлин  $5 < T \leq 10$  с 7,7% в 2012 г. до 17,6% в 2016 г. Одновременно происходит сокращение удельного веса тарифных линий в диапазоне ставок таможенных пошлин

**Таблица 6**  
**Удельный вес тарифных линий ТНВЭД по конкретным диапазонам ставок таможенных пошлин для группы несельскохозяйственных товаров в 2012–2016 гг., %**

Диапазон ставок таможенных пошлин	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
$T = 0$	14,2	14,2	15,1	15,0	17,0
$0 < T \leq 5$	34,4	35,3	35,3	37,0	40,2
$5 < T \leq 10$	20,9	22,3	22,4	24,4	25,3
$10 < T \leq 15$	21,2	19,9	19,0	17,9	14,0
$15 < T \leq 25$	8,2	7,4	7,9	5,6	3,3
$25 < T \leq 50$	0,6	0,5	0,2	0,1	0,0
$50 < T \leq 100$	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0
$T > 100$	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

**Таблица 7**  
**Удельный вес тарифных линий ТНВЭД по конкретным диапазонам ставок таможенных пошлин для группы сельскохозяйственных товаров в 2012–2016 гг., %**

Диапазон ставок таможенных пошлин	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
$T = 0$	8,2	8,6	9,2	9,2	9,0
$0 < T \leq 5$	36,8	37,3	37,4	38,4	39,6
$5 < T \leq 10$	7,7	8,5	9,0	11,0	17,6
$10 < T \leq 15$	30,7	33,8	32,2	30,4	25,8
$15 < T \leq 25$	10,8	7,9	8,8	8,2	3,3
$25 < T \leq 50$	3,5	1,8	21,4	0,8	0,9
$50 < T \leq 100$	2,0	1,9	1,8	1,7	3,4
$T > 100$	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3

Источник: составлено автором на основе данных Секретариата ВТО.

$10 < T \leq 15$  (с 30,7% в 2012 г. до 25,8% в 2016 г.), в диапазоне ставок таможенных пошлин  $15 < T \leq 25$  (с 10,8% в 2012 г. до 3,3% в 2016 г.), а также в диапазоне ставок таможенных пошлин  $25 < T \leq 50$  (с 3,5% в 2012 г. до 0,9% в 2016 г.).

Обратим внимание на то, как изменялись объемы импорта вследствие происходивших процессов либерализации доступа к белорусскому рынку товаров. Если в 2007 г. беспошлинный импорт сельскохозяйственных товаров в Беларусь составлял 8,3% общего объема импорта данной категории това-

ров, или 206,7 млн долл., то в 2015 г. этот показатель составил 13,7% общего объема импорта данной категории товаров (или 630,2 млн долл.).

Более полная картина изменения количественных показателей импорта сельскохозяйственных товаров в диапазоне беспошлинной торговли приведена на рис. 4.

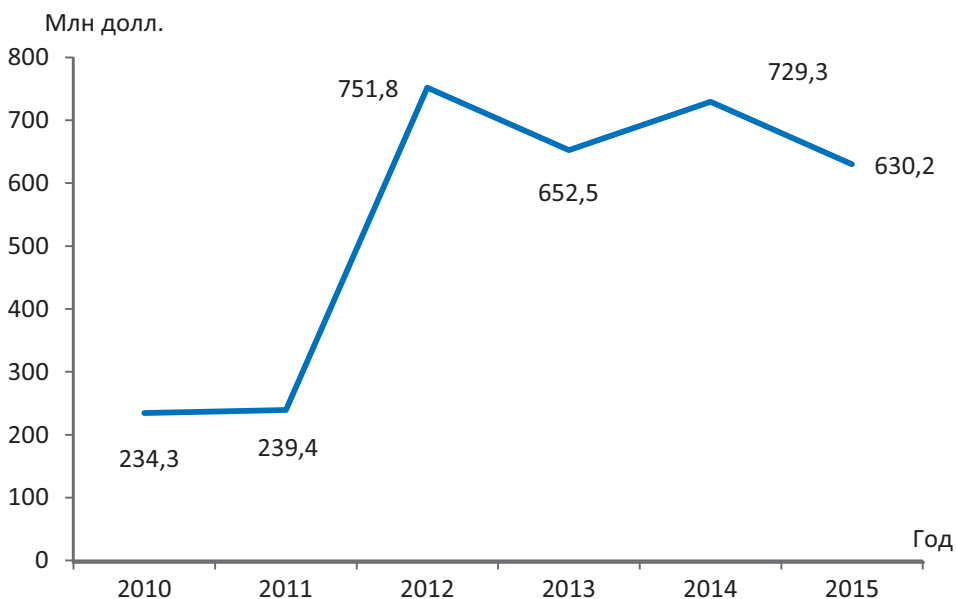


Рис. 4. Динамика импорта сельскохозяйственных товаров в диапазоне беспошлинной торговли в 2010–2015 гг., млн долл.

Ситуацию в отношении беспошлинного импорта Беларуси несельскохозяйственных товаров проиллюстрируем следующими цифрами: в 2007 г. этот показатель составлял 9,2% общего объема импорта данной категории товаров, или 2,4 млрд долл., а в 2015 г. этот показатель уже составил 46,8% общего объема импорта данной категории товаров, или 12 млрд долл. Объемы беспошлинной торговли в группе несельскохозяйственных товаров увеличились в 5 раз за восемь лет (с 2007 по 2015 г.).

Таким образом, мы наблюдаем явление, которое можно назвать «некоординируемой либерализацией» доступа к рынку товаров Республики Беларусь. Иными словами, снижение уровня тарифной защиты белорусского рынка товаров происходит вследствие реализации правительством межгосударственных соглашений о региональной интеграции, без кардинальной увязки с процессами переговоров по доступу к рынку товаров, которые проходят в рамках Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО. В связи с этим правомерно прогнозировать, что результаты переговоров по доступу к товарному рынку в рамках процесса присоединения Беларуси к ВТО не принесут каких-то значимых выгод с точки зрения тарифной защиты

национального рынка товаров именно по причине их несогласованности с процессами, происходящими в рамках ЕАЭС.

В определенной степени эффект некоординируемой либерализации можно было минимизировать после присоединения к ВТО Российской Федерации. В тот период времени Беларуси следовало существенным образом поменять концепцию присоединения к ВТО. Весомым аргументом в пользу такого шага был признанный странами — членами ВТО Договор «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы» от 19 мая 2011 г. В сложившейся ситуации необходимо было убеждать партнеров по переговорам в том, что зафиксированные Россией в процессе присоединения к ВТО обязательства по доступу к рынку товаров должны автоматически стать согласованными обязательствами присоединяющейся к организации Республики Беларусь. По другим вопросам (обязательство по доступу к рынкам услуг, системные и институциональные обязательства) следовало продолжать самостоятельные переговоры с максимальной степенью учета российских обязательств. Данный подход способствовал бы ускорению процесса присоединения Беларуси к ВТО на более прогнозируемых условиях в части, касающейся обязательств по доступу к национальному рынку товаров.

#### Источники

- [1] *Михневич С.И.* Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений. Минск: Право и экономика, 2006.
- [2] *Ушкалова Д.И.* Формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана: проблемы и предварительные итоги. М.: Ин-т экономики РАН, 2012. URL: <[http://www.inecon.org/docs/Ushkalova\\_2013.pdf](http://www.inecon.org/docs/Ushkalova_2013.pdf)>.
- [3] Договор «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы» от 19 мая 2011 г. URL: <[www.consultant.ru/document/eous\\_doc\\_LAW\\_116602/](http://www.consultant.ru/document/eous_doc_LAW_116602/)>.
- [4] Report of the Working Party on the Accession of the Republic of Kazakhstan, WT/ACC/KAZ/93. Geneva, 2015.
- [5] Документ Секретариата ВТО: WT/ACC/BLR/1. Geneva, 1995. P. 83.

Mikhnevich S.<sup>1</sup>

## *On some features of the market access liberalization of the Republic of Belarus*

The article examines the main stages of liberalization of the tariff protection of the Belarus' goods market, examines the reasons for the ongoing processes, analyzes and assesses the impact of Belarus' participation in the regional trade and economic integration projects on the degree of the market access' liberalization of Belarus, shows the dynamics of the structure and content of instruments for tariff protection of the commodity market of the Republic of Belarus.

**Key words:** *liberalization; of trade market; market access; imports; customs duty; integration blocks.*

Статья поступила в редакцию 17 мая 2018 г.

---

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

УДК 339.5

Звягинцев А.А., Дерюгин И.А.<sup>1</sup>

## Проблемы и перспективы выработки единой политики, направленной на развитие наукоемких услуг в странах — членах ЕАЭС

Обозначена роль наукоемких услуг в экономическом развитии стран — членов ЕАЭС. Определены ключевые факторы развития сектора наукоемких услуг как в государствах — членах ЕАЭС, так и в других странах мира. Выявлены основные направления политики стран ЕАЭС в сфере инноваций и наукоемких услуг, а также проведена оценка ее эффективности. Рассмотрены современные инструменты международного промышленного сотрудничества с целью формирования цепочек добавленной стоимости для производителей в ЕАЭС. Идентифицированы главные недостатки в деятельности стран ЕАЭС, связанной с развитием сферы оказания наукоемких услуг и национальной инновационной системы. Сформулировано несколько предложений по стимулированию развития сферы наукоемких услуг в рамках сотрудничества между странами ЕАЭС.

**Ключевые слова:** наукоемкие услуги, ЕАЭС, инструменты промышленного сотрудничества, цепочки добавленной стоимости, национальная инновационная система.

В последние годы рынок услуг прошел успешный этап развития и расширения, став на одну ступень с рынком товарного производства в международных экономических отношениях. Важно отметить, что ключевым фактором, способствующим стремительному росту, является то, что с каждым годом в сектор оказания услуг вовлечено все больше человеческих ресурсов. Благодаря этому с каждым годом доля услуг в ВВП стран увеличивается.

Начиная с 1980-х годов повышается роль использования особых знаний в сфере услуг. В основном они задействованы в области страхования и фи-

---

<sup>1</sup> Звягинцев Андрей Андреевич — студент 4-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <zviaginzevandrew@gmail.com>; Дерюгин Илья Александрович — студент 4-го курса Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ. E-mail: <der7761@mail.ru>.

нансов, информации и коммуникации, а также недвижимости. В целом концепция наукоемких услуг играет важную роль в экономическом росте стран, причем здесь она — полностью обособленный элемент, который также участвует в повышении эффективности материального производства. Так, под развитием сектора наукоемких услуг в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) подразумевается создание единого инновационного пространства, создающего стимулы для налаживания научно-технического взаимодействия, что является стимулом для предпринимателей, задействованных в производстве товаров, расширять свою деятельность. При этом особое значение придается высокотехнологичным услугам, так как именно они и создают значительную долю добавленной стоимости товаров. Заинтересованность в научных кругах к модернизации сферы наукоемких услуг появилась недавно, однако научные труды последних лет позволили лучше осознать их роль в мировой экономике. Следует отметить, что на сегодняшний день все больше экономистов в своих работах акцентируют внимание именно на секторе высокотехнологичных услуг. Тем не менее дать точное определение термину «наукоемкие услуги», ссылаясь на научную литературу или нормативные правовые акты, весьма непросто.

Понятие «наукоемкие услуги» было впервые использовано И. Мильсом в 1995 г. Он определил их как услуги, которые интегрированы в хозяйственную деятельность и результатом которых должно стать создание, накопление или распространение знаний [1]. Затем многие ученые рассматривали роль этих услуг в инновационной деятельности фирм [2] и в рамках национальных инновационных систем [3; 4].

Кроме формулирования определения, важно классифицировать высокотехнологичные услуги. Существует несколько типов классификации, однако наиболее распространенная — классификация, разработанная Евростатом для государств ЕС. Евростат подразделяет высокотехнологичные услуги на несколько видов [5]. Из них отдельно следует отметить:

- технические испытания;
- научные исследования и разработки;
- рекламу и маркетинговые исследования;
- телекоммуникационные услуги;
- прочую профессиональную и научно-техническую деятельность.

Чтобы стать государствами, ориентированными на инновации, странам ЕАЭС необходимо развивать сферу наукоемких услуг в приоритетном порядке. Будучи лидером и источником инноваций для развития национальной экономики, усиление инновационного потенциала наукоемких услуг будет играть важную роль в экономическом развитии и модернизации промышленной структуры.

Одна из главных задач ЕАЭС — общая инновационная модернизация производства, которая послужит основой для экономических реформ и перехода к научно-техническому и технологическому сотрудничеству, что



позволит странам — членам ЕАЭС повысить свою международную конкурентоспособность на мировых рынках.

В последнее время страны ЕАЭС начали придавать большое значение наукоемким услугам. Однако они по-прежнему слишком слабы, чтобы эффективно играть свою роль в качестве фактора экономического развития. Поэтому крайне важно продвигать развитие наукоемких услуг для осуществления экономического устойчивого развития стран — членов ЕАЭС.

Евразийский экономический союз был создан в 2014 г. с целью интеграции постсоветских государств в новый объединенный экономический субъект, способный обеспечить свободное перемещение товаров, услуг, капитала и труда в пределах его границ, а также реализацию согласованной политики входящих в него субъектов в секторах экономики. ЕАЭС создан для повышения конкурентоспособности национальных экономик, развития сотрудничества между ними, а также содействия стабильному экономическому росту в целях повышения уровня жизни граждан государств-членов. Среди целей объединения особенно важную роль играет восстановление цепочек добавленной стоимости, которые были утрачены в результате распада СССР. Чтобы определить значение наукоемких услуг в этих цепочках, необходимо сопоставить показатели сферы услуг в странах ЕАЭС. Исходя из этого, в связи с текущей экономической ситуацией и состоянием наукоемких отраслей необходимо определить, как обеспечить развитие наукоемкой индустрии услуг и повысить их инновационность. При этом необходимо учитывать особенности экономик названных стран.

Сфера наукоемких услуг в странах — членах ЕАЭС имеет довольно скромные показатели по сравнению с традиционными секторами услуг. Основные проблемы — низкая конкурентоспособность таких услуг и технологическое отставание данной сферы, вызванное слабой государственной поддержкой инноваций. Так, расходы на НИОКР стран — участниц ЕАЭС довольно скромны. В период с 2004 по 2015 г. расходы России на НИОКР в процентах ВВП были самыми высокими среди стран — участниц ЕАЭС — 1,1%. Расходы Киргизии за этот период сократились в 2 раза: с 0,2 до 0,1%. Относительно низкими, но стабильными остаются расходы Казахстана и Армении. В период с 2004 по 2015 г. они составляли 0,2 и 0,3% соответственно. Расходы Беларуси с 2004 до 2013 г. регулярно составляли 0,7%, однако с 2014 г. упали до 0,4% (рис. 1).

В условиях недофинансирования сектор наукоемких услуг не может выступать генератором разработок и инноваций для экономики, промышленность не готова реализовывать новые проекты и идеи. В таких странах, как Киргизия и Армения, рынок сбыта недостаточен для реализации крупных инвестиционных проектов в силу своей ограниченности, а обеспечить выход на зарубежные рынки с целью экспорта продукции ни государство, ни производители пока не готовы. По этой причине создание и реализация модели национальной инновационной системы по типу промышленно развитых стран в данный момент невозможны.

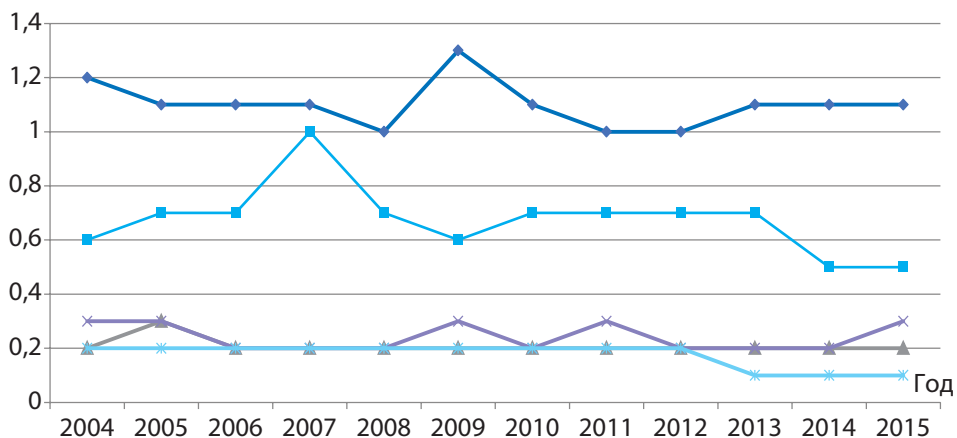


Рис. 1. Объем расходов стран — членов ЕАЭС на НИОКР в 2004–2015 гг., %:  
 ■ Российская Федерация; ■ Республика Беларусь; ■ Республика Казахстан;  
 ■ Республика Армения; \* Кыргызская Республика

Источник: составлено авторами по данным [6].

Важным индикатором эффективности государственной поддержки сферы наукоемких услуг является количество патентов на изобретения и полезные модели. Лидером в этой области является Россия: в 2016 г. зарегистрировала 41 587 патентов на изобретения и полезные модели, в 2006 г. был зарегистрирован 37 691 патент, т.е. за десять лет произошел почти 10%-ный рост. Однако остальные страны — участницы ЕАЭС имеют отрицательные тренды. За десять лет (с 2006 по 2016 г.) количество патентов, выданных за год в Казахстане, снизилось с 1 557 до 1 224, в Армении — с 193 до 126, а в Киргизии — с 127 до 89 (рис. 2). Наиболее сильное сокращение произошло в Республике Беларусь, где в 2006 г. было зарегистрировано 1 557 патентов, а в 2016 г. — всего 521, отчасти это можно связать с резким сокращением финансирования НИОКР в стране, а также с реэкспортом.

Среди причин, по которым сфера наукоемких услуг ЕАЭС не достигает общемировых темпов развития, также следует выделить недостаточное развитие кадрового и научного потенциала в отрасли, что приводит к отсутствию инноваций и дефициту собственных промышленных технологий производства.

В целом в данной сфере наблюдается стабильность. Число исследователей в секторе НИОКР на 1 млн человек в России в период с 2005 по 2015 г. не изменилось и составляло 3 131 человек. В Беларуси данный показатель увеличился с 60 до 65 человек, в Киргизии — с 62 до 76 человек, а в Армении с 73 до 76 человек. Наиболее сильный рост произошел в Казахстане, число исследователей на 1 млн человек увеличилось с 405 до 734. В этом же ряду стоит и такой показатель, как число инженеров в секторе НИОКР на 1 млн человек. В России с 2005 по 2015 г. число инженеров незначительно сократилось с 517

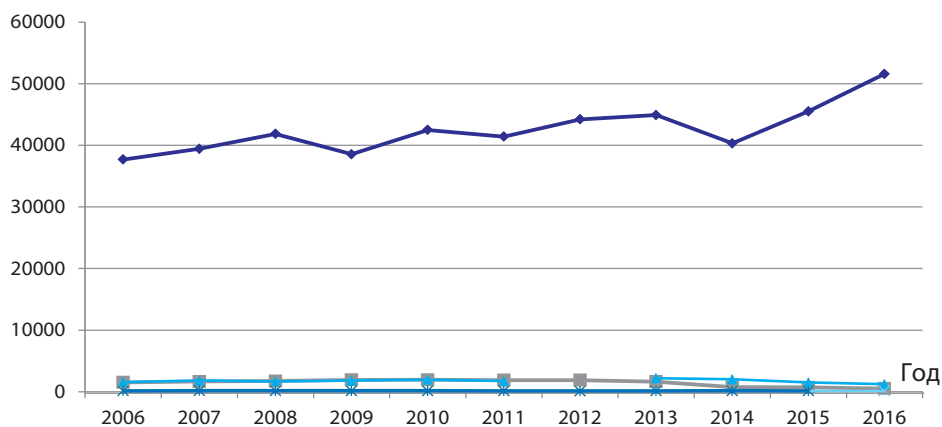


Рис. 2. Число патентов на изобретения и полезные модели в странах ЕАЭС в 2006–2016 гг.: ■ Российская Федерация; ■ Республика Беларусь; ■ Республика Казахстан; ■ Республика Армения; ■ Кыргызская Республика

Источник: составлено авторами по данным [7].

до 489 человек. В Беларуси данный показатель остался неизменным: 7 инженеров на 1 млн человек. В Армении и Киргизии в 2015 г. трудилось по 6 и 7 инженеров на 1 млн человек соответственно. В Казахстане же за тот же период произошел рост с 34 до 176 инженеров в сфере НИОКР.

Здесь важно понимать, что человеческий капитал — ключевой компонент инновационного развития предприятий и стран в целом. При этом квалифицированные трудовые ресурсы необходимы как для создания продукции в сфере НИОКР, так и для дальнейшей эксплуатации достижений технологического прогресса: от нового производственного оборудования и до современных технологий в области передачи информации.

Хотя сфера наукоемких услуг занимает не самую значительную долю в экономике стран ЕАЭС, есть большой потенциал дальнейшего развития. Это особенно касается таких стран, как Киргизия и Армения.

Сфере услуг в странах — участницах ЕАЭС уделяется все больше и больше внимания, что наблюдается и в области экспорта услуг. Так, за десять лет (с 2005 по 2015 г.) экспорт услуг в Киргизии вырос в 4 раза с 0,2 до 0,8 млрд долл. Схожий рост можно наблюдать и в Армении, где за тот же период экспорт вырос с 0,4 до 1,5 млрд долл. Экспорт услуг Республики Беларусь увеличился с 2,3 до 6,6 млрд долл. Экспорт услуг Казахстана также значительно увеличился: с 2,7 до 6,4 млрд долл. Россия экспортировала больше остальных стран — участниц ЕАЭС: в 2005 г. на 28,8 млрд долл., а в 2015 г. — на 50,5 млрд долл.

Особую роль здесь играют услуги, оказываемые в сфере передачи информации и различных знаний. Высокотехнологичные услуги с интенсивным

использованием знаний включают телекоммуникации, компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги, деятельность информационных служб (рис. 3). Важно заметить, что развитие в данной сфере позволяет предприятиям и государственным учреждениям сократить издержки, ускорив процесс передачи информации, а также упростив способы получения информации между различными субъектами экономических отношений. В данном случае характер достигаемого эффекта аналогичен эффекту от предоставления логистических услуг.

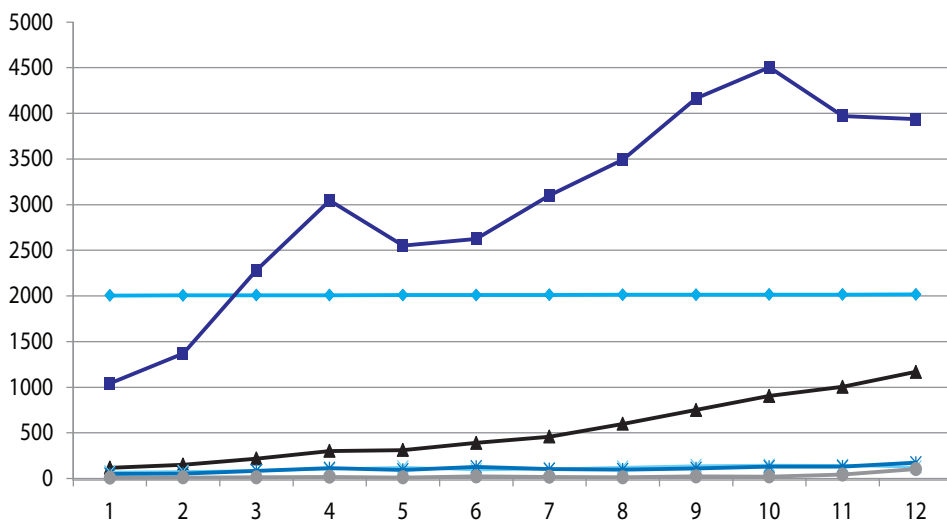


Рис. 3. Объемы экспорта стран — членов телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в 2005–2016 гг., млрд долл.:

■ Российская Федерация; ■ Республика Беларусь; ■ Республика Казахстан;  
■ Республика Армения; ■ Кыргызская Республика

Источник: составлено авторами по данным [8].

В экспорте телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг существенный потенциал есть у таких стран, как Киргизия, Армения и Беларусь. Например, в 2006 г. Беларусь экспортировала телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг на 0,15 млрд долл., а в 2016 г. — уже на 1,17 млрд долл. Киргизия в 2006 г. значительно отставала от других стран — участниц ЕАЭС в экспорте данных услуг (всего на 0,01 млрд долл.), однако в 2016 г. она приблизилась к таким странам, как Казахстан и Армения. Казахстан экспортировал рассматриваемых услуг на 0,08 млрд долл. в 2006 г. и на 0,12 млрд долл. в 2016 г. Армения же в 2006 г. экспортировала телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг на 0,05 млрд долл., а в 2016 г. уже на 0,17 млрд долл., таким образом увеличив экспорт более чем в 3 раза.

В то же время импорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг также вырос во всех странах. Однако следует отметить, что

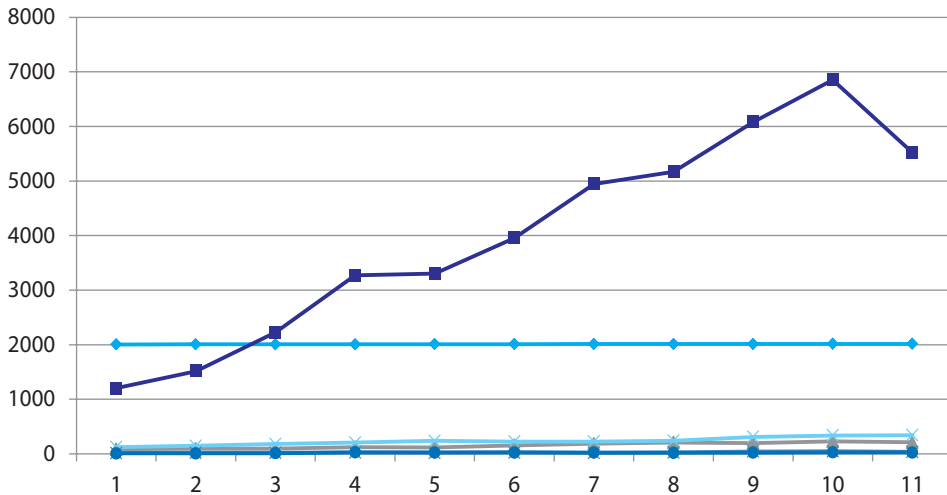


Рис. 4. Импорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг странами — членами ЕАЭС в 2005–2015 гг., млрд долл.:  
 ■ Российская Федерация; ■ Республика Беларусь; ■ Республика Казахстан;  
 ■ Республика Армения; ■ Кыргызская Республика

Источник: составлено авторами по данным [8].

только у России и Казахстана наблюдается отрицательный торговый баланс по данным позициям. Так, в 2016 г. общий объем импорта по ним в Россию составил 5,4 млрд долл., что на 1,5 млрд долл. меньше, чем объем экспорта. Схожая ситуация наблюдается и у Казахстана в 2016 г., где импорт данных услуг составил 0,27 млрд долл., что более чем в 2 раза больше экспорта. У Беларуси, Киргизии и Армении в торговле данными услугами положительный баланс. Например, в 2016 г. импорт в Беларусь составил 0,23, в Киргизию — 0,035, а в Армению — 0,024 млрд долл. (рис. 4).

Понимая значение высокотехнологичных услуг для экономического развития государства, страны — члены ЕАЭС предпринимают попытки развития инновационных отраслей. Для понимания степени вовлеченности стран в данный процесс рассмотрим осуществляемые государственные программы по поддержке высокотехнологичного сектора, а именно:

- Российская Федерация — «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»;
- Республика Беларусь — Государственная программа «Научоемкие технологии и техника»;
- Республика Казахстан — «Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы»;
- Кыргызская Республика — Концепция научно-инновационного развития на период до 2022 года;
- Республика Армения — Стратегия развития науки на 2011–2020 годы.

Так, в **Республике Беларусь** Государственная программа «Научно-технологическая и техника» была утверждена постановлением Совета министров Республики Беларусь от 23 апреля 2016 г. № 327 [9]. Проект планируется реализовать в период с 2016 по 2020 г., общее финансирование проекта составляет 0,49 млн белорусских руб. Программа включает подпрограммы, в частности, такие как «Инновационные биотехнологии — 2020», «Освоение в производстве новых и технологий», «Мобилизация и рациональное использование генетических ресурсов растений национального банка для селекции, обогащения культурной и природной флоры». Данная государственная программа подразумевает создание наукоемкой экономики для достижения конкурентных преимуществ Республики Беларусь. Отдельного внимания заслуживает подпрограмма «Инновационные биотехнологии — 2020», в рамках которой государство планирует осуществить планы по обеспечению продовольственной, энергетической и экологической безопасности страны, а также предпринять меры по подготовке высококвалифицированных кадров и развитию кластеров современной биотехнологической индустрии. В 2016–2020 гг. на финансирование подпрограммы будет направлено 0,16 млн белорусских руб., это почти треть общих расходов на программу в целом.

В **Республике Казахстан** также уделяется внимание инновационному развитию, в частности, существует «Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы» [10]. Она была утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 г. № 874 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы и о внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 г. № 957 “Об утверждении Перечня государственных программ”». Цель данной программы — повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах экономики. Этого можно достичь, в частности, за счет увеличения доли наукоемких услуг в экономике. В рамках названной программы будут созданы два инновационных кластера — «Назарбаев Университет» и «Парк инновационных технологий». Данные инновационные кластеры будут решать задачи по трансферу передовых технологий и промышленному внедрению результатов исследований. Например, «Назарбаев Университет» создается для размещения и развития R&D-центров НИОКР и высокотехнологичных предприятий с целью развития реального сектора экономики страны.

**Кыргызская Республика** в Концепции научно-инновационного развития на период до 2022 года, утвержденной постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 февраля 2017 г. № 79, ориентируется на заимствование передовых зарубежных технологий, которые должны обеспечить масштабную модернизацию и перевооружение экономики [11]. В итоге это приведет к повышению их конкурентоспособности и поспособствует формированию Национальной инновационной системы. Основным социально-экономическим результатом реализации должно стать создание эффективной нацио-

нальной инновационной системы, обеспечивающей экономические, правовые и организационные условия для модернизации страны и последующего инновационного развития.

**Республика Армения** в Стратегии развития науки на 2011–2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Республики Армения от 27 мая 2010 г. [12], определяет стратегическое видение построения экономики, которое опирается на знания и основывается на фундаментальных и прикладных научных исследованиях. Это позволит экономике Армении стать более конкурентоспособной на мировой арене. Трансформация экономики Республики Армения будет включать:

- правовую реформу;
- развитие институтов и инструментов поддержки инноваций и бизнеса;
- модернизацию образования;
- внедрение международных стандартов.

В **Российской Федерации** существует множество мер поддержки наукоемких услуг. Например, было создано Агентство по технологическому развитию. Кроме того, реализуется федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы». Программа утверждена постановлением Правительства РФ от 21 мая 2013 г. № 426 [13]. На финансирование данной программы на 2014–2020 гг. выделено почти 2 млрд руб. В итоге планируется сформировать эффективно функционирующий и конкурентоспособный сектор прикладных научных исследований и разработок. Акцент делается на увеличении числа пользователей и повышении интенсивности использования созданной инфраструктуры, в частности, R&D-центров для обеспечения передового уровня исследований и разработок. Более того, планируется увеличить объемы исследований и разработок, а также повысить эффективность реализации их результатов в реальных секторах экономики.

Рассмотрение государственных документов, определяющих цели развития стран — членов ЕАЭС, показало, что цели и практика внутреннего развития практически совпадают. В каждой из пяти стран растет понимание необходимости усиления собственной международной конкурентоспособности, диверсификации производства, перехода к инновационному развитию и т.д.

Несмотря на значительный масштаб мер, принятых в последние годы в поддержку инноваций, основные проблемы остаются нерешенными, а именно:

- отсутствие эффективного содействия передаче современных технологий;
- неэффективность механизмов поиска и решения приоритетных технологических задач предприятий;
- низкий уровень чувствительности бизнеса к технологическим инновациям;
- нехватка технологических и управленческих компетенций;
- недостаточно развитые инновационных технологий в системе образования.

Эти проблемы приводят к необходимости разработки и реализации общих стратегий экономического развития ЕАЭС. Они должны отвечать интересам всех государств-членов и препятствовать созданию внутренних конкурентов. Кроме того, свободный доступ к финансовым, человеческим и другим ресурсам пяти стран должен стать одним из основных преимуществ инновационной политики.

Важно понимать, что для решения перечисленных выше проблем странам необходимо реализовывать совместную политику в рамках ЕАЭС, направленную на адаптацию экономики к внедрению в производственные процессы технологического прогресса и цифровой экономики. Это может быть достигнуто путем субсидирования национальных компаний, функционирующих в сферах электронной коммерции или программирования, либо же путем создания межгосударственных платформ, где данные предприятия могли бы сотрудничать и обмениваться информацией.

Таким образом, высокотехнологичные услуги играют важную роль в экономическом развитии стран и повышении конкурентоспособности национальных производителей. Однако здесь следует отметить, что в рамках современной экономики важны не только торгуемые на международном уровне конечные продукты с точки зрения создания рабочих мест и развития, но и результаты деятельности компаний, участвующих в создании этих продуктов в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости. Следовательно, одной из задач исследования, представленного в статье, является рассмотрение современных механизмов и инструментов международного промышленного сотрудничества для восстановления и формирования цепочек добавленной стоимости для производителей в ЕАЭС.

В целом теоретическая основа цепочек добавленной стоимости, разработанная Майклом Портером в 1985 г. [14], первоначально была применена к отраслям, производящими материальные блага. Позже западные исследователи стали уделять большое внимание особенностям и эволюции цепочек добавленной стоимости. Их определяют как полный спектр действий, требующих доведения продукта или услуги от концепции через различные этапы производства до конечных потребителей и утилизации после их использования [15]. Однако важно заметить, что многие исследователи, изучая особенности формирования цепочек добавленной стоимости в рамках различных объединений, не учитывают специфику взаимодействия государств — членов интеграции.

В современном мире глобальные цепочки стоимости стали ключевым элементом мировой экономики. В них участвуют как развитые, так и развивающиеся страны, независимо от уровня их технологического развития. Глобальные цепочки стоимости — одно из самых ярких явлений современной мировой экономики. Они ярко демонстрируют плюсы и минусы повышенной взаимозависимости экономик разных стран. Например, их часто рассматривают как возможность развивающимся странам продвигаться по «лест-



нице» повышения добавленной стоимости, создавая благоприятные условия для международных предприятий и привлечения иностранных инвестиций. Во многих развивающихся странах высокие темпы роста связаны с их интеграцией в глобальные цепочки стоимости [16]. Таким образом, встраивание в цепочки создания стоимости для ЕАЭС представляет собой эффективный способ повышения конкурентоспособности своих производителей, поскольку у объединения есть преимущество — государства-члены могут выстраивать общую промышленную политику, направленную на стимулирование самых современных форм сотрудничества и ограничивать несправедливую конкуренцию между промышленными предприятиями по всему союзу. Развитие цепочек создания стоимости позволит повысить конкурентоспособность промышленной продукции союза за счет механизма продвижения продукции, совместно производимой государствами-членами, на рынки третьих стран. На международном рынке произойдет усиление бренда «товары Евразийского экономического союза». К таковым будут относиться товары, при производстве которых на территории стран-участниц создается определенная часть добавленной стоимости и выполняются определенные технологические операции. Помимо этого, развитие цепочек создания стоимости и сотрудничества поможет уравнять условия конкуренции на едином рынке промышленных товаров ЕАЭС. Например, машиностроительная промышленность в государствах-членах традиционно развивается при активной поддержке государств. В условиях общего рынка финансовая поддержка предприятий в одном государстве ЕАЭС дает им нерыночное преимущество перед аналогичными предприятиями в других странах-членах. Целью единой промышленной политики в союзе является обеспечение государственной поддержки с учетом интересов промышленного развития во всем ЕАЭС.

Если говорить о более практическом применении знаний в сфере наукоемких услуг, то следует обратиться к Распоряжению Совета Евразийской экономической комиссии от 18 октября 2016 г. № 32 «О формировании приоритетных евразийских технологических платформ». Согласно данному документу, технологическая платформа — это объект инновационной инфраструктуры, направленный на содействие интеграции бизнеса и науки, а также направление материальных и интеллектуальных ресурсов в приоритетные отрасли научно-технологического развития. Мировой опыт показывает, что технологические платформы создаются прежде всего с целью внедрения результатов научной деятельности в производство. Названный документ также определяет основные задачи евразийских технологических платформ, которыми в числе прочих должны стать:

- выявление недостатков в секторах экономики государств-членов, связанных с введением новых технологий;
- помощь в развитии ключевых научно-технических проектов;
- содействие в выстраивании отношений между государствами-членами;
- поддержка общих проектов и совместных инициатив;
- определение барьеров в научно-техническом развитии государств-членов;
- формулирование рекомендаций по их ликвидации;

- содействие в разработке правовой базы, а именно документов по вопросам кооперации государств-членов в инновационной и научно-технической сферах;
- освещение в средствах массовой информации результатов научно-технического развития стран-членов и прогресса, достигнутого в рамках евразийских технологических платформ;
- общий контроль за деятельностью государств-членов в области инновационного и научно-технического сотрудничества.

В настоящее время существуют две области промышленной политики ЕАЭС, имеющие особое значение для развития цепочек добавленной стоимости в данном интеграционном объединении:

- создание условий для сотрудничества промышленных предприятий стран — членов ЕАЭС;
- выравнивание условий конкуренции на едином рынке промышленной продукции ЕАЭС.

В свою очередь, Департамент промышленной политики ЕАЭС провел комплексную работу по выявлению наиболее перспективных отраслей с точки зрения сотрудничества. В результате этой работы были определены приоритетные направления промышленного сотрудничества, которые представляют наибольший интерес для стран — членов ЕАЭС, а именно:

- автоматизированная индустрия;
- сельскохозяйственная техника;
- производство строительных материалов;
- электрические машины, электрооборудование;
- легкая промышленность;
- металлургия;
- станкостроение.

Названные сферы тесно связаны с наукоемкими услугами, в частности, НИОКР, что поможет этим сферам получить более качественное развитие.

Важно отметить, что сегодня в отдельных областях уже разработаны меры по их поддержке и разрабатываются стратегии их развития с учетом интересов государств-членов. Так, с 2015 г. Департамент промышленной политики ЕАЭС работает над углублением сотрудничества, модернизацией производственных мощностей, увеличением локализации, задачи импортозамещения и увеличения экспорта. Например, в автомобильной промышленности регулируются условия применения льготного режима для промышленной сборки автомобилей и правила обращения транспортных средств, изготовленных в этом режиме в рамках единой таможенной территории союза. В результате на различных уровнях был принят ряд решений, в том числе решение президентов государств-членов, что позволило обеспечить выравнивание условий функционирования автосборочных заводов, действующих в режиме промышленной сборки в рамках ЕАЭС.

Помимо этого развитие наукоемкой отрасли требует значительных преобразований в торговой политике как отдельных стран-членов, так и всего ЕАЭС. Так, с 2015 г. определены условия обеспечения свободного обращения товаров на территориях других государств-членов. Таким образом, с 1 января 2015 г. инвесторы получили свободный доступ на рынки других государств-членов при условии, что основные правила производства были предоставлены в льготном режиме промышленной сборки.

Еще более значимые для торговли программы в рамках ЕАЭС предлагает Россия. Так, Президент РФ В.В. Путин на встрече с членами Правительства РФ сказал, что политика импортозамещения должна быть ключевым звеном в ЕАЭС. Замещение импорта и реализация политики импортозамещения в ЕАЭС, о которой объявил глава Российского государства, включает предложения для 25 отраслей промышленности, в числе которых машиностроение, станкостроение, радиоэлектронная, химическая, нефтехимическая и легкая промышленность, а также металлургия и сельскохозяйственная техника. Эти предложения были направлены другим четырем членам ЕАЭС для рассмотрения и определения их интересов и возможностей участия, ведь для союза импортозамещение — это не только возможность сокращения импортного компонента в продуктах, производимых нашими производителями, но и модернизация промышленности, совместная разработка новых экспортно ориентированных товаров на основе углубления инновационного сотрудничества между промышленными комплексами. Так, уже в автомобильной промышленности, в действующей правовой сфере союза и с учетом существующих мер государственной поддержки, есть предложения по дальнейшему строительству и развитию кооперативных сетей. Более глубокое производственное сотрудничество в автомобильной промышленности будет способствовать эффективному развитию экономики государств-членов, а также взаимной торговле между ними. Цепочки добавленной стоимости и сотрудничество создадут условия для снижения зависимости от импорта для большинства видов автомобильных компонентов и их частей; позволяет расширять производство современных высокопроизводительных конкурентоспособных товаров смежных отраслей (металлургия, производство полимеров и т.д.) в рамках ЕАЭС. В связи с этим Российская Федерация уже разработала комплекс мер по стимулированию интеграции в сфере производства стран-участниц. Например, существует потребность в производстве двигателя для машиностроительной продукции в России, но есть альтернатива — двигатель, произведенный в Беларуси. Иными словами, в рамках ЕАЭС создается дополнительная мотивация для использования в производстве товаров других государств-членов.

Еще одним инструментом развития сотрудничества в сфере наукоемких услуг в странах ЕАЭС является Евразийский банк развития (ЕАБР), представляющий собой агента, специализирующегося на финансовой поддержке проектов по интеграции и объединению производств. В настоящее время Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) совместно с ЕАБР из-

учает вопросы по определению критериев отбора наиболее эффективных проектов, а также порядок взаимодействия комиссии, государств-членов и банка. Самым важным инструментом для развития цепочек добавленной стоимости здесь является создание механизмов, способствующих развитию новых форм промышленного сотрудничества. Это подразумевает создание уже упоминавшихся евразийских технологических платформ, развитие сети промышленного сотрудничества и инженерно-технических центров. Они уже функционируют в таких перспективных областях, как информационные технологии, биомедицина и биотехнологии, производство суперкомпьютеров, фотоника и т.д. В настоящее время Евразийская экономическая комиссия проводит активную систематическую работу по созданию благоприятной бизнес-среды, что позволит упростить процесс передачи инновационных технологий между странами, входящими в интеграционное объединение. В ближайшем будущем планируется разработка концепции укрепления промышленного сотрудничества и субподрядной сети, на основе которой после ее одобрения главами правительств стран — членов ЕАЭС будут создаваться инженерно-технические центры по станкостроению. Они будут способствовать активизации инновационной деятельности на прилегающих к ним промышленных объектах, увеличению выпуска высокотехнологичной продукции и ее внедрению в производственные отрасли стран ЕАЭС для того, чтобы модернизировать их и таким образом повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Евразийская сеть промышленного сотрудничества и субподряда — механизм для кооперации и объединения промышленных предприятий стран — членов ЕАЭС, вовлекающий в цепочку производственного процесса не только крупные компании, но и малые и средние фирмы. При этом основой данной Евразийской сети является создание и нормальное функционирование национальных сетей промышленного сотрудничества внутри ЕАЭС.

В настоящее время для развития цепей добавленной стоимости и формирования Евразийской сети промышленного сотрудничества и субподряда, автопроизводители осуществляют следующие меры:

- создание общей информационной системы для поиска и организации заказов в сфере промышленного производства (базы данных на промышленных предприятиях о продуктах, производственных мощностях и доступных ресурсах);
- организация и проведение субподрядных обменов (платформы для поиска партнеров, переговоры и подписания предварительных соглашений);
- проведение консультаций по поддержке промышленных предприятий в сфере кооперации.

Для активизации интеграции в сфере инновационного развития необходимо разработать согласованные механизмы и подходы к развитию цепочек

создания добавленной стоимости и сотрудничества между производителями инженерных изделий в странах ЕАЭС на основе тщательного изучения современного международного опыта и примеров передовых стран, а также специальные инструменты промышленного сотрудничества, позволяющие восстанавливать и формировать цепочку создания стоимости для производителей в ЕАЭС. Все инструменты создания и развития цепочек добавленной стоимости используются ассоциациями разных стран, например, Европейским Союзом. Его опыт следует изучать и применять при разработке национальных современных инструментов. Разработанные механизмы должны основываться на учете специфики национальных систем поддержки промышленного сотрудничества и субподряда в государствах — членах ЕАЭС. Следует иметь в виду, что механизмы развития цепочек добавленной стоимости и сотрудничества между производителями инженерных изделий должны иметь долгосрочный горизонт планирования деятельности сети (семь-десять лет) и международный и инфраструктурный характер.

Для того чтобы повысить свой инновационный потенциал, странам ЕАЭС необходимо включить наукоемкую сферу услуг в основную часть национальной инновационной системы и более активно стимулировать развитие наукоемких услуг.

До этого странам — членам ЕАЭС следует принять меры не только для облегчения доступа предприятий и компаний к государственным программам НИОКР и инноваций, что приведет к улучшению обратной связи с существующими мерами политики и, следовательно, к наращиванию инновационного потенциала. Одновременно необходимо создать более равные условия для конкуренции между фирмами в рамках мер единой промышленной политики. Подобные действия также обеспечат более качественное включение стран в цепочки добавленной стоимости. Более того, следует оказать поддержку программам, которые демонстрируют малым и средним предприятиям возможности использования ими услуг, в частности, наукоемких услуг. Для этого необходимо связать компании с соответствующими поставщиками услуг, обеспечив им поддержку в установлении деловых отношений (тем самым сократив усилия, затрачиваемые на поиск соответствующих партнеров).

## Источники

- [1] *Miles I. et al.* Knowledge-intensive business services: Users, carriers and sources of innovation // European Innovation Monitoring System (EIMS) Reports. 1995.
- [2] *Bessant J., Rush H.* Building bridges for innovation: the role of consultants in technology transfer // Research policy. 1995. Vol. 24. No. 1. P. 97–114.

- [3] *Den Hertog P., Bilderbeek R.* The new knowledge infrastructure: The role of technology-based knowledge-intensive business services in national innovation systems // *Services and the knowledge-based economy*. 2000. P. 222–246.
- [4] *Kautonen M.* Knowledge-intensive business services as constituents of regional innovation systems: Case Tampere Central Region // *Growth and Significance of Knowledge Intensive Business Services (KIBS)*. 2001. P. 37–48.
- [5] Statistical classification of economic activities in the European Community // Eurostat. URL: <[ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF](http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF)>.
- [6] R&D development // UNESCO Institute for Statistics. URL: <[uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending](http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending)>.
- [7] Глобальный инновационный индекс 2016 г. // WIPO. URL: <[www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article\\_0008.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0008.html)>.
- [8] Unctadstat. URL: <<http://unctadstat.unctad.org/EN>>.
- [9] Общая характеристика Государственной программы «наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы. URL: <[www.government.by/upload/docs/fileb48cc29d49a2e998.PDF](http://www.government.by/upload/docs/fileb48cc29d49a2e998.PDF)>.
- [10] Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы // Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан. URL: <[mid.gov.kz/ru/pages/gosudarstvennaya-programma-industrialno-innovacionnogo-razvitiya-respubliki-kazahstan-na-0](http://mid.gov.kz/ru/pages/gosudarstvennaya-programma-industrialno-innovacionnogo-razvitiya-respubliki-kazahstan-na-0)>.
- [11] Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года // Министерство юстиции Кыргызской Республики. URL: <[cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/99770](http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/99770)>.
- [12] Стратегия развития науки Республики Армения на 2011–2020 годы. URL: <[hetq.am/static/content/pdf/git-volorti-zarg-razmavarutyun.pdf](http://hetq.am/static/content/pdf/git-volorti-zarg-razmavarutyun.pdf)>.
- [13] Программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» // Федеральные целевые программы России. URL: <[fcr.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2019/414](http://fcr.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2019/414)>.
- [14] *Porter M.E.* Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. N.Y.: Free Press, 1985.

- [15] *Morris M., Kaplinsky R., Kaplan D.* “One thing leads to another” Commodities, linkages and industrial development // *Resources Policy*. 2012. Vol. 37. No. 4. P. 408–416.
- [16] *Gereffi G. et al.* Introduction: Globalization, value chains and development // *IDS bulletin*. 2001. Vol. 32. No 3. P. 1–8.

Zvyagintsev A., Deriugin I.<sup>1</sup>

## *Problems and prospects of creation of a unified policy aimed at the development of knowledge-based services in the EAEU countries*

The study indicates the role of science-intensive services in the economic development of the EAEU countries. The key factors of the development of the sector of knowledge-intensive services are determined both in the EAEU member states and in other countries of the world. The main directions of the policy of the EAEU countries in the field of innovation and knowledge-intensive services have been identified, as well as an assessment of its effectiveness. Modern tools of international industrial cooperation with the aim of forming value chains for producers in EAEU are considered. The research also identifies the main shortcomings in the activities of the EAEU countries associated with the development of the field of science-intensive services and the national innovation system. Also, several proposals have been formulated to stimulate the development of the field of knowledge-intensive services within the framework of cooperation between the EAEU countries.

**Key words:** *science-intensive services, EAEU, tools of industrial cooperation, value chain, national innovative system.*

Статья поступила в редакцию 16 апреля 2018 г.

---

<sup>1</sup> *Zvyagintsev Andrey — 4-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <zviaginzevandrew@gmail.com>; Deriugin Ilya — 4-year student of Department of World Economy, HSE. E-mail: <der7761@mail.ru>.*

УДК 339.5

Бубен С.Б., Дробышевский А.А., Буць А.А.<sup>1</sup>

## Складское свидетельство как инструмент развития взаимной торговли в условиях общего аграрного рынка ЕАЭС

Проанализирован мировой опыт и нормативно-правовое регулирование обращения складских свидетельств в государствах — членах ЕАЭС, рассмотрены направления гармонизации национальных законодательств государств-членов, которые предусматривают соответствующий проект соглашения в рамках объединения, для расширения практики использования складских свидетельств в рамках ЕАЭС, обеспечения их устойчивой оборотоспособности и, как следствие, упрощения и роста взаимной торговли государств — членов ЕАЭС.

**Ключевые слова:** ЕАЭС, складское свидетельство, взаимная торговля, сельскохозяйственная продукция, обращение складских свидетельств.

В условиях общего аграрного рынка одним из инструментов развития взаимной торговли и увеличения доли сельскохозяйственного товаропроизводителя в потребительской цене на сельскохозяйственную продукцию может стать складское свидетельство. Обращение таких ценных бумаг позволяет упростить оборот товаров без их физического перемещения, снизить транзакционные издержки и привлечь кредитные ресурсы в отрасль [1]. Складское свидетельство выдается в подтверждение факта принятия товара на хранение, а держатель свидетельства получает право распоряжаться товаром во время его хранения. Как и другие ценные бумаги, складские свидетельства удостоверяют имущественные права на определенное количество товара указанного качества.

---

<sup>1</sup> Бубен Станислав Брониславович — директор Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии; Дробышевский Андрей Андреевич — начальник отдела сельскохозяйственных субсидий Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии; Буць Анна Александровна — заместитель начальника отдела сельскохозяйственных субсидий Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <dept\_agropolicy@eecommission.org>.



Такие товаросопроводительные документы находят широкое применение в развитых странах ввиду возможности беспрепятственно вступать в полное владение складирваемым имуществом. Кроме того, законодательство развитых стран предусматривает меры, гарантирующие от недобросовестного использования и подделки складских свидетельств.

Международный опыт показывает, что уже существуют сложившиеся обязательные структурные элементы успешного функционирования системы обращения складских свидетельств, предусматривающие благоприятный правовой климат, лицензирование, инспекцию и мониторинг хранилищ, обеспечение исполнения обязательств по складским свидетельствам (табл. 1). Есть несколько основных подходов к созданию системы финансовых гарантий — это страхование гражданско-правовой ответственности, либо гарантийные письма, выдаваемые от имени лицензированного склада общего пользования, либо формирование фондов возмещения убытков (фондов гарантирования).

Актуальность беспрепятственного обращения складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию в рамках ЕАЭС подтверждается перспективой увеличения доходности аграрной отрасли за счет продажи товара в момент благоприятной конъюнктуры рынка.

В настоящее время государства — члены ЕАЭС находятся на разных этапах формирования нормативного регулирования данного вида деятельности, что осложняет выработку единых подходов к обеспечению обращения складских свидетельств в рамках объединения. В целом на национальном уровне обращение складских свидетельств регулируется нормами гражданских кодексов, которые в основном схожи и содержат общие положения о сроках хранения, обеспечении сохранности и возврата товара, вознаграждении за хранение, ответственности хранителя, обязанностях и правах товарного склада, а также о договоре складского хранения и складских документах.

Специальное законодательство по вопросам регулирования складской деятельности и обращения складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию среди стран ЕАЭС есть только в Казахстане (регламентировано законами «О зерне» и «О развитии хлопковой отрасли») и в Кыргызстане (в апреле 2018 г. принят закон «О товарных складах и складских свидетельствах»). В Российской Федерации разработан и проходит процедуры согласования законопроект «О зерновых товарных складах общего пользования» (табл. 2).

В Казахстане создана система регулирования и обращения складских свидетельств (расписок) на зерно и хлопок. Так, основными элементами успешно действующей более 15 лет системы обращения зерновых расписок, обеспечивающей их надежность и ликвидность, как неэмиссионных ценных бумаг, а также доверие кредитных организаций, являются:

- лицензирование услуг по складской деятельности с выпуском зерновых расписок на основе квалификационных требований к такой деятельности;

Таблица 1

## Структурные компоненты системы обращения складских свидетельств в странах мира

Страны	Вид продукции	Вид СС	Лицензирование	Гарантирование	Ведение реестра	Приоритет исполнения обязательств перед держателями СС
США	Перечень	Простое, переуступаемое и непереуступаемое, электронное	+	Страхование товаров	-	-
Бразилия	То же	Двойное, электронное	+	То же	+	+
Аргентина	—” —	Двойное	+	—” —	-	+
Франция	—” —	Двойное	+	Фонд	-	+
Турция	—” —	Простое, электронное	+	Страхование товаров и фонд	+	-
Украина	Зерно	Простое и двойное	+	Фонд	+	-
Индия	Перечень	Переуступаемое и непереуступаемое, электронное	+	-	-	-
Индонезия	То же	Электронное	+	Страхование менеджеров	+	+

Таблица 2

## Законодательство государств — членов ЕАЭС в области регулирования обращения складских свидетельств на сельхозпродукцию

Государство — член ЕАЭС	Законодательство	
	в рамках гражданских кодексов	специальное
Республика Армения	Статьи 17, 153, 160, 161, 409, 417, 442, 813–845	Нет
Республика Беларусь	Статьи 15, 364, 372, 396, 776–808, 895	Нет
Республика Казахстан	Статьи 9, 350, 351, 387 (особенная часть); ст. 768–780, 791–802, 887 (общая часть)	Закон «О зерне» от 19 января 2001 г. № 143; Закон «О развитии хлопковой отрасли» от 21 июля 2007 г. № 298; постановления Правительства; приказы Министра сельского хозяйства
Кыргызская Республика	Статьи 356, 386 (ч. I); ст. 771, 879–912 (ч. II)	Закон «О товарных складах и складских свидетельствах» от 17 апреля 2018 г.
Российская Федерация	Ст. 15, 393, 401, 426 (ч. I); ст. 886–918 (ч. II)	Проект федерального закона «О зерновых товарных складах общего пользования»

- обеспечение имущественной ответственности складов перед держателями складских свидетельств (посредством участия складов в фонде гарантирования исполнения обязательств по зерновым распискам или страхования складами своей гражданско-правовой ответственности перед держателями таких расписок);
- государственный контроль (инспектирование) деятельности складов, осуществляющих выпуск расписок;
- мониторинг и контроль в сфере зернового рынка, в том числе за соблюдением складами установленных правил ведения количественно-качественного учета, хранения зерна, выдачи, обращения и погашения расписок, а также в области безопасности и качества зерна;
- система мер ответственности и воздействия к зернохранилищам в случае нарушения законодательства и возникновения угрозы интересам держателей расписок, вплоть до приостановления действия или лишения лицензии, введения временного управления хлебоприемным предприятием в случае ненадлежащего исполнения договорных обязательств и превышения количества продукции, обеспеченной расписками, над фактическим количеством продукции, хранящимся на предприятии;
- наличие типовой формы публичного договора между владельцем продукции и складом.

Реализация и совершенствование таких мер, направленных в том числе на обеспечение общественного доверия к использованию зерновых расписок, позволили увеличить привлечение кредитных средств под залог зерновых расписок. По итогам 2002–2016 гг. объем привлеченных кредитных средств составил более 1,8 трлн тенге, или более 10 млрд долл. в эквиваленте (рис. 1).

С целью повышения прозрачности и защиты интересов хозяйствующих субъектов, надежности и ликвидности зерновой расписки в Казахстане в июле 2016 г. осуществлен переход от документарной («бумажной») зерновой расписки к бездокументарной (электронной) форме ее выпуска (рис. 2).

Доступ к информационной системе зерновых расписок предоставляется через веб-портал ([www.minagro.kz](http://www.minagro.kz)) для всех субъектов (хлебоприемные предприятия, держатели зерновых расписок, регистратор, уполномоченные государственные органы). Операции с зерновыми расписками (покупка, продажа, передача в залог, деление, выставление на торги, погашение такой расписки) осуществляются с использованием электронной цифровой подписи в личном кабинете клиента на портале. Для обеспечения актуальности данных информационная система ведения реестра интегрирована с информационными системами других государственных органов (с государственными базами данных юридических и физических лиц, правовым и земельным кадастрами, базой e-лицензирования и др.) [2]. Вместе с системой электронных расписок была введена в действие электронная карта зернохранилищ, отображающая загруженные и свободные емкости зернохранилищ и их техническую емкость.

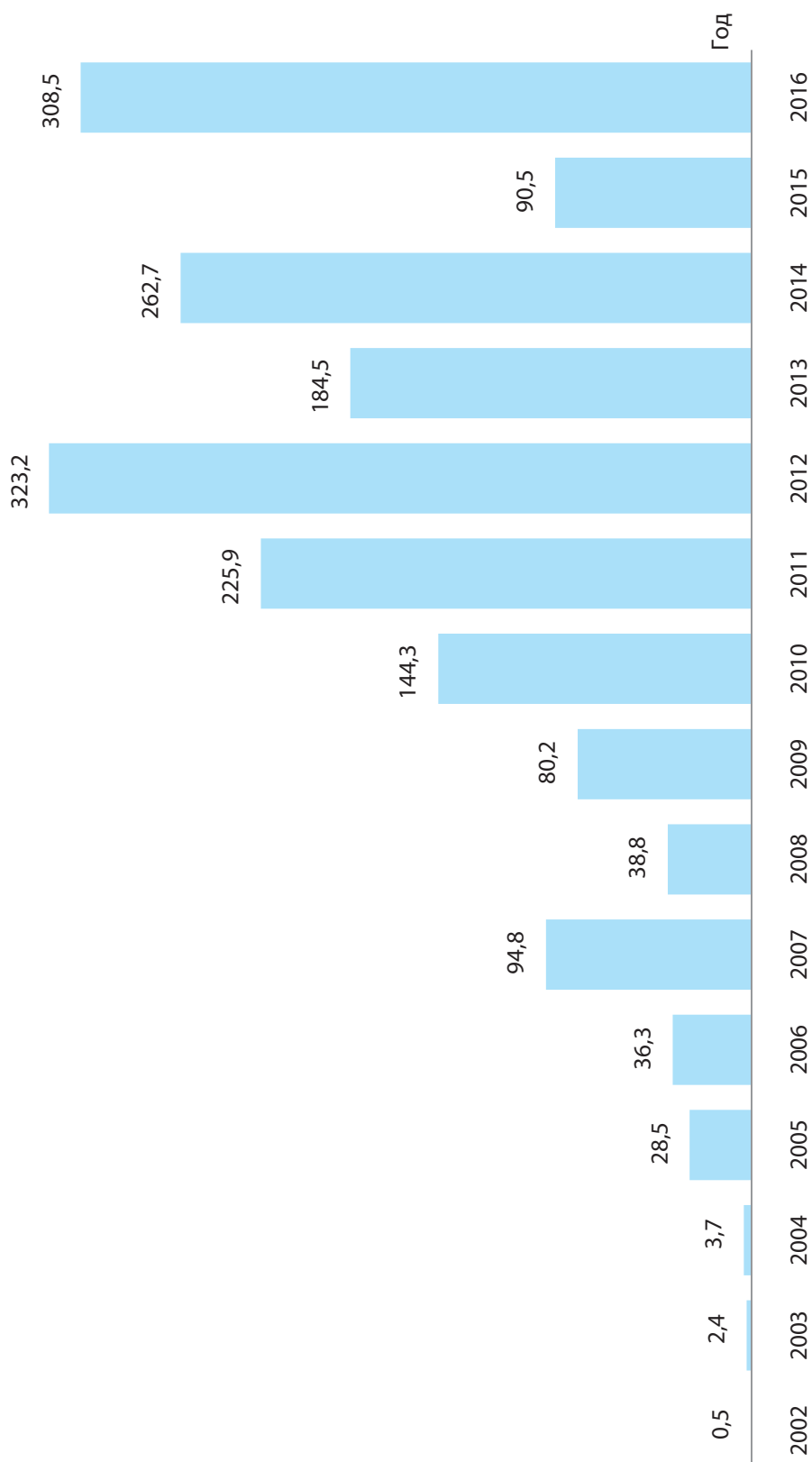


Рис. 1. Кредитование под залог зерновых расписок в Республике Казахстан, млрд тенге

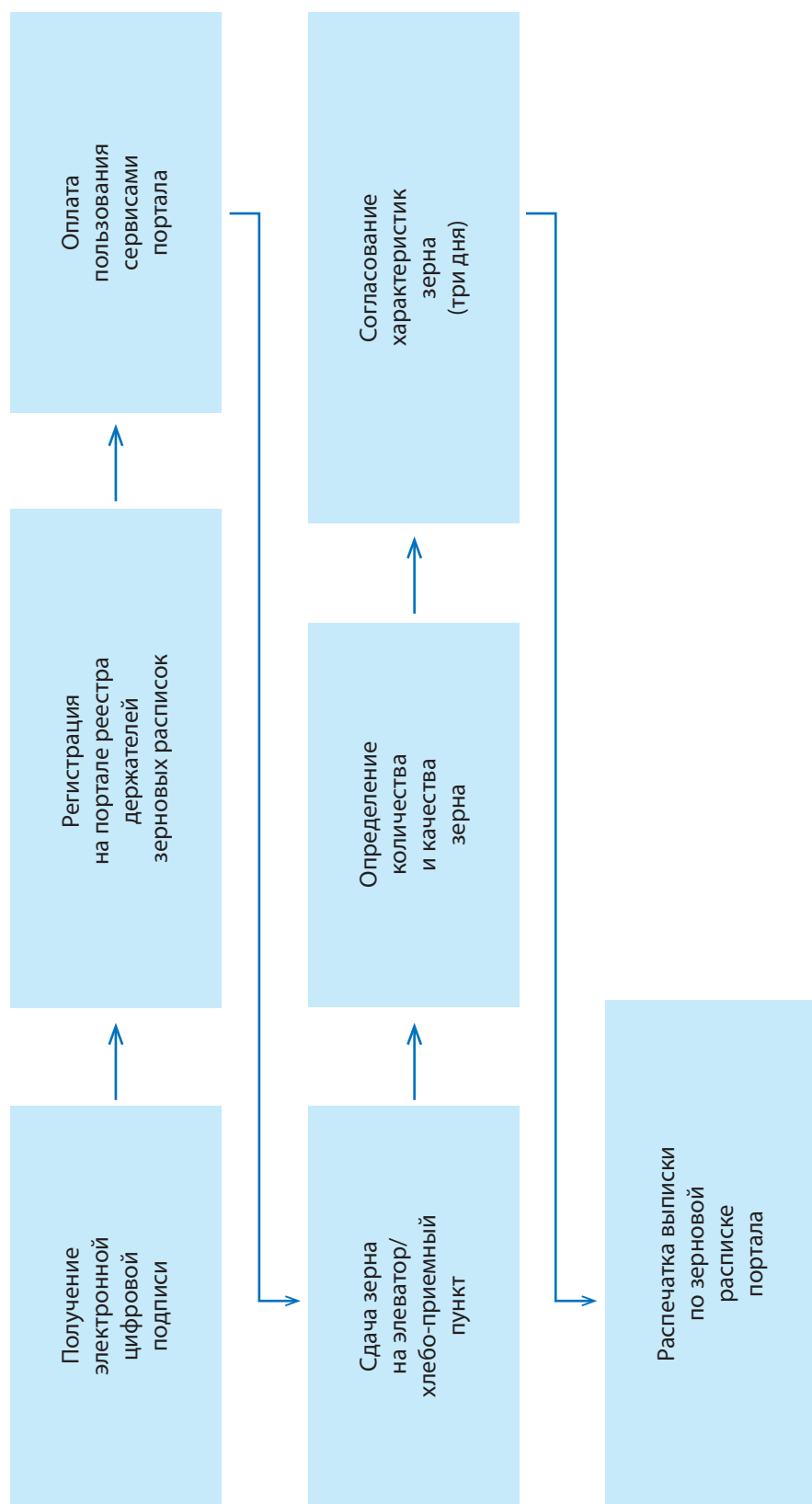


Рис. 2. Схема сдачи зерна на хранение и получение зерновой расписки в Республике Казахстан

Следует отметить, что принятый в текущем году закон Кыргызской Республики в целях обеспечения исполнения складами обязательств по складским свидетельствам предусматривает:

- регистрацию товарных складов в едином государственном реестре с выдачей свидетельства о соответствии устанавливаемым правительством минимальным требованиям к складам;
- меры воздействия при нарушении складами условий и правил хранения, а также предоставлении недостоверных данных о количестве и качестве принятой на хранение продукции;
- создание фонда гарантирования или страхования гражданско-правовой ответственности складов перед держателями складских свидетельств в случае утраты, гибели, недостачи или повреждения (порчи) продукции при хранении;
- государственный контроль за деятельностью товарных складов и регулирование операций с ценными бумагами.

Одно из основных отличий текущей редакции законопроекта Российской Федерации «О зерновых товарных складах общего пользования» от положений указанных выше нормативных актов Казахстана и Кыргызстана состоит в обязательности участия складов в саморегулируемых организациях, которые будут в том числе контролировать исполнение обязательств товарных складов перед держателями складских свидетельств.

Учитывая среднегодовые объемы взаимной торговли зерном в рамках ЕАЭС, составляющей порядка 0,8–1,2 млн т, или около 0,5 млрд долл., обеспечение обращения складских свидетельств на зерно в рамках объединения является перспективным. Кроме того, в настоящее время прорабатывается возможность применения данного инструмента в торговле плодоовощной продукцией, а также отдельными видами мясомолочной продукции.

В рамках реализации положений Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., предусматривающего в числе основных направлений межгосударственного взаимодействия при решении задач согласованной агропромышленной политики регулирование общего аграрного рынка и формирование единых требований в сфере производства и обращения продукции, Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) совместно с государствами — членами ЕАЭС разработан проект соглашения о правилах выпуска (выдачи), обращения и погашения в рамках ЕАЭС складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию. Данный документ одобрен Распоряжением Коллегии ЕЭК от 19 декабря 2017 г. № 194 и проходит в странах — членах ЕАЭС процедуры внутригосударственного согласования (рис. 3).

Главная цель проекта соглашения — расширение практики использования складских свидетельств. В качестве основных задач указанного проекта, при разработке которого стороны и ЕЭК опирались на мировую практику и национальные наработки, определены обеспечение прозрачности функци-

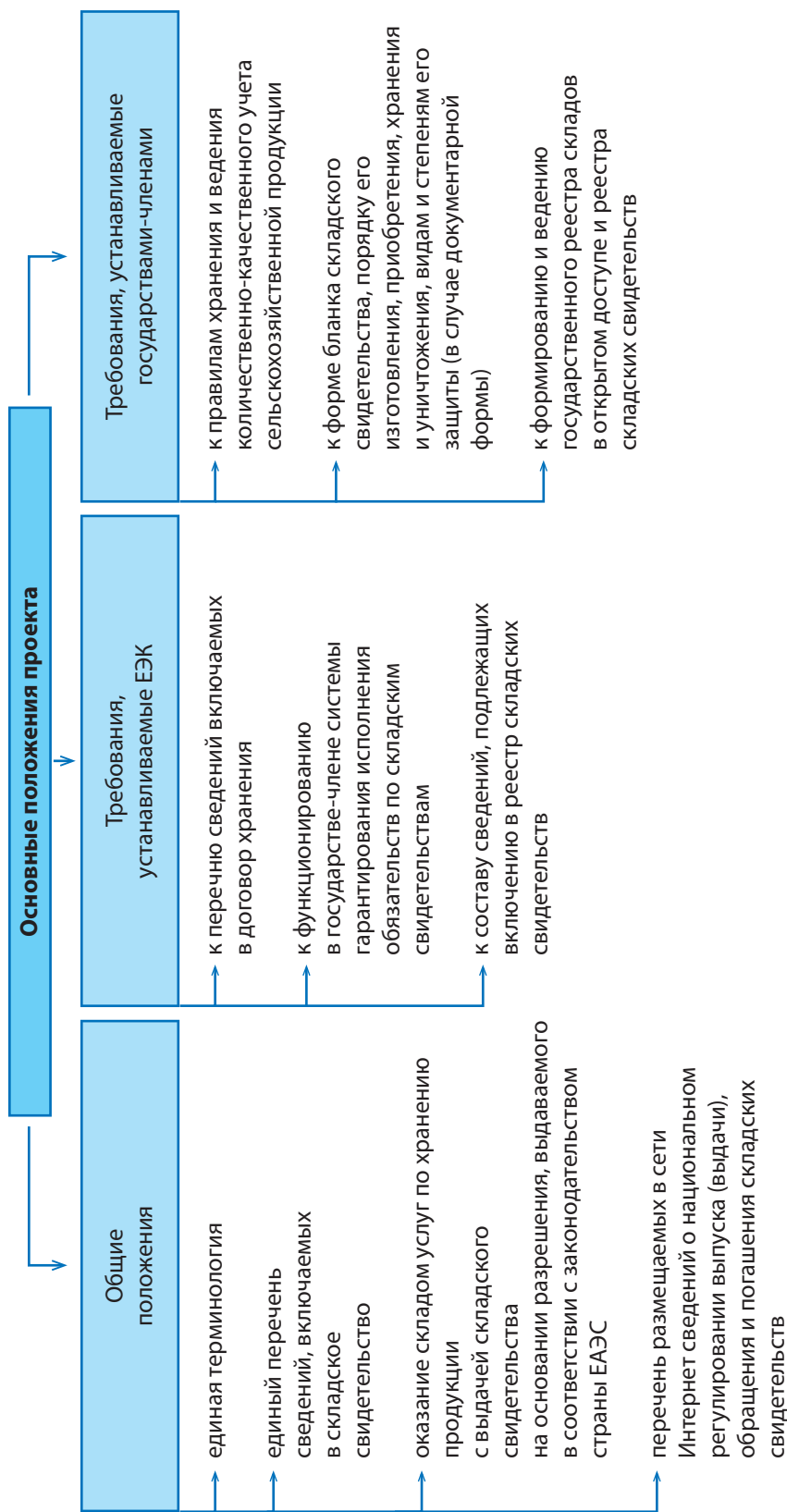


Рис. 3. Проект соглашения о правилах выпуска (выдачи), обращения и погашения в рамках ЕАЭС складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию

онирования рынка сельскохозяйственной продукции и доступности финансовых ресурсов для держателей складских свидетельств, а также взаимное признание выданных в государствах-членах складских свидетельств. Проектом Соглашения предусматривается регулирование правоотношений, связанных с выпуском (выдачей), обращением и погашением в рамках ЕАЭС складских свидетельств, а также требования, предъявляемые к этим ценным бумагам. При этом определено, что складское свидетельство представляет собой неэмиссионную ценную бумагу, выпускаемую складом в подтверждение принятия определенного количества сельскохозяйственной продукции на хранение и удостоверяющую право собственности на данную продукцию, а также право требовать исполнения обязательств, обеспеченных залогом.

Соглашение устанавливает применение в союзе общих требований к регулированию обращения складских свидетельств, включая требования по составу обязательных сведений, содержащихся в таких ценных бумагах, созданию национальных систем гарантирования исполнения обязательств складов перед держателями складских свидетельств, формированию и ведению национальных реестров складских свидетельств и складов, обеспечению открытого доступа к сведениям из государственного реестра складов. Комплекс указанных мер направлен на создание прозрачной и доверительной системы обращения складских свидетельств, в том числе на обеспечение возможности использования складского свидетельства в качестве залога при получении банковского кредита.

Обязательными условиями функционирования системы обращения складских свидетельств в рамках ЕАЭС является:

- наличие системы обеспечения (гарантирования) исполнения обязательств по складским свидетельствам (формирование фондов гарантирования и (или) страхование гражданско-правовой ответственности складов перед держателями складских свидетельств);
- выдача разрешений на оказание услуг по хранению сельскохозяйственной продукции с выпуском складских свидетельств, инспектирование деятельности складов на предмет выполнения ими обязательств перед держателями складских свидетельств;
- обеспечение погашения обязательств перед держателями складских свидетельств при наступлении гарантийного или страхового случая (форма и размер определяются государством-членом).

В проекте соглашения разграничены национальная и наднациональная компетенции. На национальном уровне устанавливаются требования к форме бланка складского свидетельства, порядку его изготовления, приобретения, хранения и уничтожения, видам и степеням защиты, порядок формирования и ведения уполномоченными органами сторон реестров складов и складских свидетельств, а также порядок ведения складами учета и хранения продукции. Кроме того, на национальном уровне обеспечивается контроль за об-



ращением складских свидетельств, включая регулирование допуска складов к оказанию услуг по хранению продукции с выдачей складских свидетельств и соблюдению правил хранения сельскохозяйственной продукции и требований к ведению количественно-качественного учета сельскохозяйственной продукции, установленных в соответствии с национальным законодательством стран — членов ЕАЭС.

Совету ЕЭК предоставляются полномочия по установлению требований к создаваемой в странах союза системе гарантирования исполнения обязательств по складским свидетельствам, утверждению состава сведений, включаемых в реестр складских свидетельств и в договор хранения.

Принятие соглашения позволит сформировать в ЕАЭС единую систему обращения складских свидетельств, создать благоприятные условия для их взаимного признания и свободного обращения в государствах-членах. Это будет способствовать повышению доходности аграрной отрасли за счет расширения доступа к кредитным ресурсам под залог складских свидетельств, обеспечению прозрачности оборота и хранения сельхозпродукции, развитию сельскохозяйственного производства и торговли, в том числе биржевой торговли складскими свидетельствами.

Внедрение складских свидетельств и создание системы их обращения в государствах — членах ЕАЭС является объективной потребностью рынка, обусловленной необходимостью формирования общей для государств — членов ЕАЭС товаропроводящей системы для продвижения сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке со снижением издержек.

## Источники

- [1] FAO. The use of warehouse receipt finance in agriculture in transition countries. URL: <<http://www.fao.org/3/a-i3339e.pdf>>.
- [2] Государственный электронный реестр держателей зерновых расписок Республики Казахстан. URL: <<https://grain.qoldau.kz/p/ru/gr-info/AboutTheRegistry>>.
- [3] Распоряжение Коллегии ЕЭК от 19 декабря 2017 г. № 194 «О проекте Соглашения о правилах выпуска (выдачи), обращения и погашения в рамках Евразийского экономического союза складских свидетельств на сельскохозяйственную продукцию».

Buben S., Drobyshevski A., Buts A.<sup>1</sup>

## *Warehouse certificate as a tool for the development of mutual trade in the common agricultural market of the EAEU*

The analysis of international experience and legal regulation of the turnover of warehouse certificates in the member States of the EEU, the directions of harmonization of national legislations of the member States provided by the relevant draft agreement within the framework of EEU, for the expansion of the use of warehouse certificates, ensuring their sustainable turnover and, as consequence, simplification and growth of mutual trade of member States of the EEU.

**Key words:** *EEU, warehouse certificate, mutual trade, warehouse certificate circulation.*

Статья поступила в редакцию 15 июня 2018 г.

---

*1 Buben Stanislav — director of Agricultural policy department of Eurasian economic commission; Drobyshevski Andrey — head of section of agricultural subsidies of Agricultural policy department of Eurasian economic commission; Buts Anna — deputy head of section of agricultural subsidies of Agricultural policy department of Eurasian economic commission. E-mail: <dept\_agropolicy@ecommission.org>.*

УДК 339.5

Черемушкина М.В.<sup>1</sup>

## Анализ российского товарного экспорта методом постоянной доли рынка

Рассмотрены конкурентоспособность и товарно-географические изменения структуры российского товарного экспорта в 2008–2017 гг. Проанализированы факторы конкурентоспособности, товарной и географической структуры с помощью метода постоянной доли рынка (CMS), а также оценки факторов изменения географической структуры по группам стран и факторов изменения товарной структуры, в том числе для групп товаров, ранжированных по наукоемкости. Сопоставлены результаты декомпозиции структуры российского товарного экспорта методом CMS с целями Внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2020 года. Выдвинуты предложения по совершенствованию мер торговой политики в отношении товарного экспорта.

**Ключевые слова:** Россия, экспорт, постоянная доля рынка, CMS, конкурентоспособность, специализация торговли, структура торговли.

### Введение

В 2008 г. Министерством экономического развития РФ принята Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года (далее — Стратегия РФ), определившая приоритетные задачи внешнеэкономической политики страны, в том числе достижение конкурентоспособности российских товаров на глобальном рынке и диверсификацию внешнеэкономических отношений с целью укрепления роли России в мировой экономике. Важнейшими для осуществления данных задач отраслями определены высокотехнологичные сферы производства: авиастроение, ракетно-космическая промышленность, атомная энергетика, судостроение, информационные и телекоммуникационные технологии, нанотехнологии. К числу приоритетных отраслей также отнесены обрабатывающая промышленность, особенно машиностроение и агропромышленный сектор.

---

<sup>1</sup> Черемушкина Маргарита Владимировна — бакалавр экономики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». E-mail: <mv.cheremushkina@gmail.com>.

Стратегия предполагает достижение к 2020 г. конкретных целевых показателей объема экспорта и импорта с приоритетными регионами и странами-партнерами (ЕС, Индия, Китай, СНГ и др.). Так, экспорт в стоимостном выражении должен увеличиться до 903 млрд долл. (в ценах 2008 г.), экспорт машиностроительной продукции — до 130 млрд долл. Кроме того, предусмотрено повышение доли России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров до 3% [1]. Открытым остается вопрос, к каким структурным сдвигам уже привели и привели ли проводимые в рамках Стратегии РФ меры поддержки и стимулирования внешнеэкономической деятельности, в том числе торговли.

Актуальным для исследования сферой в данном контексте является выявление факторов, оказавших влияние на динамику объема российского экспорта за 2007–2017 гг. Каковы масштабы и роль географической диверсификации для российского экспорта? Какова доля быстро развивающихся рынков в географической структуре экспорта? Какие отрасли давали прирост или сдерживали рост экспорта за счет высокой или низкой конкурентоспособности? Произошли ли изменения в объеме экспорта высокотехнологичных товаров и какие из них обладают наибольшей конкурентоспособностью? Следует ли ожидать достижения целевых показателей внешнеторгового оборота к 2020 г.? Ответы на эти вопросы поможет дать исследование товарного экспорта Российской Федерации и полученные с помощью метода постоянной рыночной доли (*Constant Market Share*, CMS) оценки факторов, влияющих на товарный экспорт нашей страны. Также оценки могут быть полезны как с теоретической точки зрения (в качестве примера применения и интерпретации метода CMS на данных по экспорту товаров из России), так и с практической точки зрения (для оценки эффективности проводимой государством в отношении экспорта поддерживающей и стимулирующей политики).

## **Метод *Constant Market Share* в анализе структуры экспорта**

Зачастую экспорт стран не является непосредственным фокусом анализа с помощью различных теоретических концепций, представляет собой один из параметров модели. При этом существует достаточное количество эмпирических инструментов анализа непосредственно экспорта: от простых статистических индексов (например, индекс Херфиндаля — Хиршмана, индекс покупательной способности экспорта) [2] до регрессионного анализа временных рядов. Данные и прочие прикладные инструменты исследования торговли появлялись на базе различных теоретических предпосылок и условий. Теории внешней торговли прошли эволюцию от простых до сложных моделей, учитывающих экзогенные и эндогенные параметры, влияющие на характер торговли между странами.

Своеобразной точкой отсчета развития теорий внешней торговли можно считать работы А. Смита и Д. Рикардо, которые выдвинули предположе-

ния о том, что товарный обмен между странами происходит в силу наличия абсолютных (Смит) и сравнительных (Рикардо) преимуществ. Обе теории в значительной степени упрощали реалии международной торговли и в качестве фактора, благодаря которому у страны может возникнуть преимущество на мировом рынке, рассматривали только труд [3, с. 13]. Некоторые ограничения рикардианской теории были разрешены Э. Хекшером и Б. Олином, разработавшим концепцию факторной насыщенности и факторной интенсивности, впоследствии была дополнена П. Самуэльсоном. Теория Хекшера — Олина — Самуэльсона предполагает, что страна специализируется на экспорте товаров, издержки производства которых меньше, чем в других странах, за счет избыточности какого-либо из факторов производства (земля, капитал, труд), при этом цены на торгуемые товары и используемые факторы производства выравниваются. Теории международной торговли, основанные на идее сравнительных преимуществ и факторной насыщенности и интенсивности, позволяют на базе информации о структуре и потреблении факторов производства страны сделать предположение о том, на экспорте каких товаров будет специализироваться данная страна (или же по структуре экспорта определить, какими преимуществами обладает страна).

Названные выше теории подверглись критике и более детальному изучению после ряда эмпирических работ, опровергавших положения теории Хекшера — Олина — Самуэльсона. Одним из первых исследований такого рода является работа В. Леонтьева, в которой доказано, что США, обладая избыточным капиталом, вопреки концепции сравнительных преимуществ специализируются на экспорте трудоемких товаров и импорте капиталоемких [4, р. 332–349]. Данный парадокс послужил отправной точкой развития теорий внутриотраслевой международной торговли. В общем данная теория предполагает, что страны с высоким ВВП склонны к торговле товарами одной группы при обмене друг с другом, т.е. к внутриотраслевой, или горизонтальной, торговле.

При этом ученые посредством эмпирических исследований приходили к разным выводам о причинах подобного явления. Так, С. Линдер полагал, что данный феномен обусловлен структурой спроса в странах-партнерах, причем страны со схожей структурой спроса с большой вероятностью интенсивнее торгуют друг с другом, чем с остальными странами [5, р. 82–109]. Это предположение в дальнейшем было дополнено замечаниями Б. Балассы, Э. Хэлпмана, П. Кругмана [6, р. 1216–1229] и других ученых о том, что интенсивность горизонтальной торговли зависит, как и структура спроса, от разницы в уровнях ВВП и ВВП на душу населения и она тем интенсивнее, чем меньше разница этих показателей. Обобщение в данном вопросе сделано Дж. Бергстрандом, выделившим шесть причин внутриотраслевой торговли:

- разницы стран в обеспеченности трудом и капиталом;
- разницы стран в обеспеченности трудом и капиталом в зависимости от факторной интенсивности в производстве;

- разница в ВВП на душу населения;
- уровень экономического развития;
- размер экономики страны разница в размерах с торговыми партнерами [6, p. 1216–1229].

Таким образом, стало возможным рассмотрение экспорта и импорта страны не только с точки зрения обладания какими-либо факторами производства, но и с позиции влияния экономического развития и потребительского спроса на объемы торговли.

В процессе теоретических и эмпирических изысканий выделился набор сравнительно часто применяемых при исследовании структуры экспорта стран прикладных инструментов. К широко распространенным можно отнести индекс специализации Кругмана, индекс Херфиндаля–Хиршмана, индекс выявленных сравнительных преимуществ Балассы. Первые два индекса позволяют определить степень специализации экспорта страны, однако первый измеряет товарную специализацию, а второй — географическую. Индекс Балассы позволяет рассчитать для интересующих отраслей уровень конкурентных преимуществ по сравнению с заданной группой стран на основе объемов экспорта. Несмотря на простоту использования, индекс имеет теоретические (предпосылка о том, что торгуются все группы товаров) и концептуальные (учитывается только объем экспорта, пренебрегаются остальные факторы изменения торговли) недостатки, поэтому индекс подвергается постоянным усовершенствованиям. Так, Э. Леромэн и Дж. Орефиче предложили версию индекса Балассы, учитывающего продуктивность отрасли, эффект взаимной торговли и отчасти эффект географической структуры [7].

Еще одним заслуживающим внимания инструментом является метод постоянной рыночной доли, сочетающий в себе элементы индекса Кругмана и индекса Балассы и при этом учитывающий взаимосвязь товарной и географической структуры экспорта. С точки зрения теории метод разработан на базе преобразований функции эластичности спроса на определенный товар страны-экспортера на рынке страны-импортера.

Впервые метод постоянной рыночной доли применительно к анализу международной торговли был сформулирован и применен польским экономистом Г. Тышиньским в 1951 г. [8, p. 272–304]. Экономист предположил, что доля страны в мировом экспорте может зависеть не только от структурных изменений мировой торговли, но и от изменения конкурентоспособности экспортируемой страной продукции. Для проверки своей гипотезы Тышиньский предложил вычислить возможную долю страны на мировом рынке, если бы ее рыночные доли по каждой товарной группе остались постоянными на заданном промежутке, а затем рассчитать разницу между реально наблюдавшейся долей рынка и гипотетической. Таким образом можно провести декомпозицию структуры экспорта на рыночный эффект

(структурные изменения мировой торговли или регионального рынка) и эффект конкурентоспособности (экспорта страны).

Значимый вклад в теоретическое развитие и усовершенствование данного метода анализа внесли Э. Лимер и Р. Стерн [9], Я. Фагерберг и Г. Солли [10], К. Джемма [11], А. Ниссенс и Г. Пуле [12], М. Дядкова и Г. Момчилов [13]. Ключевыми прикладными работами по применению CMS-анализа является посвященная экспорту Португалии статья Ж. Амадора и С. Кабрал [14], анализ экспорта Австрии Э. Скиннер [15], исследование экспорта Испании А. Пандиеллой [16] и др.

К достоинствам метода можно отнести его относительную простоту, поскольку он основан на арифметических вычислениях, а также то, что он является инструментом для анализа структурных причин, влияющих на характеристики и тенденции торговли стран, оставляя за рамками рассмотрения экзогенные и эндогенные макроэкономические факторы. В частности, метод позволяет определить, в какой степени меняется экспорт с ростом конкурентоспособности товаров страны-экспортера, в какой — в связи с тем, что страна поставяет товары на быстро или медленно растущие рынки [16]. Так, экспорт страны может быть высококонкурентоспособным и при этом увеличиваться медленными темпами, если рынки большинства стран — партнеров данной страны обладают низкими темпами роста.

Метод применим для ретроспективного анализа торговли и неприменим в качестве прогнозного инструмента [17]. Тем не менее, если дополнить рассчитанные методом CMS остатки для эффекта конкурентоспособности, то они могут послужить базой для построения прогноза с помощью метода наименьших квадратов и регрессионного анализа [9]. CMS-анализ также может быть использован в качестве дополнения к регрессионному анализу и иным методам изучения показателей эффективности экспорта страны на внешних рынках [18].

Однако существуют следующие ограничения и недостатки CMS-анализа:

- для некоторых спецификаций математической модели, построенных в рамках метода постоянной доли рынка, характерна проблема с расчетом агрегатных индексов, т.е. с выбором в качестве весов индекса Пааше или Ласпейреса. Одно из возможных решений для данного ограничения выработано Джеммой: применять метод настройки весов, т.е. при расчетах использовать постоянно меняющийся базовый год. Помимо этого, также можно рассчитывать эффекты для каждого года на интересующем временном интервале и затем вычислять средние значения для промежутков на интервале [Ibid];
- в зависимости от выбора спецификации модели могут отличаться не только конечные числовые результаты, но и знаки оценок эффектов, как показано в статье Фагерберга и Солли [10], в том числе по причине ограничений в виде выбора и расчета агрегатных индексов;

- разница в значениях и знаках оценок эффектов зависят от того, в каком порядке проводить расчеты [19];
- открытым является вопрос о механике включения в модель спроса, поскольку в зависимости от выбранной функции спроса будут получены разные значения эластичности и, следовательно, конечные результаты оценки эффектов.

К прикладным ограничениям относится отсутствие специализированного программного обеспечения для расчета модели.

Базовые спецификации модели (к ним относятся предложенная Лимером и Стерном спецификация и спецификация Ричардсона [17]) позволяют провести декомпозицию факторов, влияющих на экспорт, на три составляющие:

- товарный эффект, отражающий товарную структуру экспорта;
- эффект рынка, раскрывающий географическую структуру;
- остаточный компонент, описывающий изменения экспорта вследствие изменения конкурентоспособности.

В усовершенствованной Фагербергом и Солли спецификации CMS первые две составляющие рассматриваются как статические, остаточный компонент разбит на три динамических эффекта: 1) эффект конкурентоспособности, эффекты адаптации к 2) рынку и 3) товарам [10], которые отражают способность страны реструктуризировать товарный экспорт и адаптировать его к сбыту на быстро растущих рынках.

С учетом рассмотренных достоинств и недостатков CMS-анализа выбрана спецификация Ниссенса и Пуле, которая в общем виде выглядит следующим образом [16]:

$$ОЭ = ЭК + СЭ = ЭК + ЭТС + ЭГС + ССЭ, \quad (1)$$

где ОЭ — общий эффект изменения экспорта; СЭ — совместный эффект; ЭК — эффект конкурентоспособности, или рыночной доли; ЭТС — эффект товарной структуры; ЭГС — эффект географической структуры экспорта; ССЭ — смешанный структурный эффект. Каждый из эффектов рассчитывается по приводимым ниже формулам:

$$ОЭ = g - g^* = \sum_i \sum_j \theta_{ij} g_{ij} - \sum_i \sum_j \theta_{i^*j} g_{i^*j}^*; \quad (2)$$

$$ЭК = \sum_i \sum_j \theta_{ij} (g_{ij} - g_{i^*j}^*); \quad (3)$$

$$ЭТС = \sum_i (\theta_i - \theta_i^*) (g_i - g^*); \quad (4)$$

$$ЭГС = \sum_j (\theta_j - \theta_j^*) (g_j - g^*); \quad (5)$$



$$CCЭ = \sum_i \sum_j \left[ (\theta_{ij} - \theta_{ij}^*) - (\theta_i - \theta_i^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_i} - (\theta_j - \theta_j^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_j} \right] g_{ij}, \quad (6)$$

где  $i$  — экспортируемый продукт,  $j$  — страна, в которую экспортируется продукт  $i$ ;  $g_{ij}$  — процентное изменение экспорта  $i$ -го продукта в  $j$ -ю страну в период  $t$ ;  $\theta_{ij}$  — доля экспорта  $i$ -го продукта в  $j$ -ю страну от общего экспорта страны в период  $t - 1$ ,  $g_{ij}$  и  $\theta_{ij}$  рассчитываются по формулам (7) и (8) соответственно,

$$g_{ij} = \frac{X_{ij,t} - X_{ij,t-1}}{X_{ij,t-1}}; \quad (7)$$

$$\theta_{ij} = \frac{X_{ij,t} - X_{ij,t-1}}{X_{ij,t-1}}, \quad (8)$$

где  $X$  — объем экспорта в стоимостном выражении.

Параметры  $g_{ij}^*$  и  $\theta_{ij}^*$  выражают те же соотношения, что и  $g_{ij}$ ,  $\theta_{ij}$ , но для мирового экспорта, причем страна, выступающая объектом для анализа, не включается в объем общемирового экспорта. В формулах (2)–(6)  $\theta_j = \sum_i \theta_{ij}$  — доля рынка  $j$  в экспорте страны (сумма оценок  $\theta_{ij}$  по всем  $i$ ). Аналогично  $\theta_j = \sum_i \theta_{ij}^*$  — доля рынка  $j$  в мировом экспорте;  $\theta_i^* = \sum_j \theta_{ij}^*$  — доля товара  $i$  в экспорте страны;  $\theta_i = \sum_j \theta_{ij}^*$  — доля товара  $i$  в мировом экспорте;  $g_i^* = \frac{\sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_i^*}$  — рост мирового экспорта товара  $i$ ;  $g_j^* = \frac{\sum_i \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_j^*}$  — рост мирового экспорта на рынок  $j$ ;  $g$  и  $g^*$  заданы уравнением (2).

Данная спецификация выбрана, поскольку она является спецификацией модели Фебергера и Солли, которым удалось устранить некоторые ограничения предыдущих версий, за исключением проблемы степени агрегации данных. При этом модель позволяет рассмотреть четыре эффекта, которые можно однозначно интерпретировать на заданном уровне агрегирования данных. Интерпретация знаков полученных оценок проводится по принципам, описанным в табл. 2.

Экспорт России составляет 1,77% мирового экспорта, что сопоставимо с долей Испании (1,8%) [20], поэтому, ориентируясь на пример исследования экспорта Испании, в качестве стандарта сравнения выбрана доля России в мировом экспорте, так как экспорт страны является достаточно крупным, чтобы сравнивать его с мировым. В противном случае в качестве стандарта сравнения необходимо было бы брать укрупненный географический регион.

Таблица 1

## Матрица для интерпретации эффектов после декомпозиции изменения экспорта

Вид эффекта	Оценка эффекта	
	Положительная	Отрицательная
ОЭ	Экспорт страны растет <b>быстрее</b> мирового, страна <b>увеличивает</b> рыночную долю	Экспорт страны растет <b>медленнее</b> мирового, страна <b>теряет</b> рыночную долю
ЭК	Изменения в экспорте вызваны <b>ростом</b> его ценовой и неценовой конкурентоспособности	Изменения в экспорте вызваны <b>снижением</b> его ценовой и неценовой конкурентоспособности
СЭ	Страна специализирована на отдельных рынках, растущих <b>быстрее</b> среднего значения	Страна специализирована на отдельных рынках, растущих <b>медленнее</b> среднего значения
ЭТС	Страна специализируется на экспорте продукта со спросом на мировом рынке <b>выше</b> среднего значения	Страна специализируется на экспорте продукта со спросом на мировом рынке <b>ниже</b> среднего значения
ЭГС	Страна специализирована на рынках регионов, растущих <b>быстрее</b> среднего значения	Страна специализирована на рынках регионов, растущих <b>медленнее</b> среднего значения
ССЭ	Страна специализирована на рынках регионов и товарах, с относительно <b>высокими</b> темпами роста и спросом	Страна специализирована на рынках регионов и товарах, с относительно <b>низкими</b> темпами роста и спросом

## Основные эмпирические результаты в укрупненном анализе структуры экспорта России

Российский товарный экспорт подвергался тщательному изучению отечественными и зарубежными исследователями по разным направлениям, среди них анализ состояния и перспектив конкретных товарных отраслей, анализ перспектив развития внешнеторговых отношений в рамках региональных торговых соглашений и др. В частности, некоторые авторы (Р. Аренд, Дж. Купер, М. Портер, Р. Конноли, Г. Фетисов) затрагивали проблематику, поднятую в данной статье, т.е. оценку конкурентоспособности и диверсификации российского товарного экспорта.

Британский исследователь Дж. Купер в своей статье опирается на индекс Балассы для оценки сравнительных преимуществ российского экспорта и сравнивает значения данного индикатора для России и некоторых крупных игроков международного рынка (Индия, Китай, США, Турция) [21]. Исследователь углубляет и дополняет анализ конкурентоспособности российского экспорта, проведенный Р. Арендом в 2004 г. [22] с использованием аналогичной методики, только на уровне трех и четырех знаков товарной номенклатуры. Анализ товарных групп привел Купера к четырем выводам:

- Россия обладает ярко выраженными преимуществами в экспорте сырья (углеводороды, древесина, химикаты низкой степени переработки);

- заметный недостаток промышленных товаров и продуктов питания, среди данных товаров относительной конкурентоспособностью обладают котлы и реакторы для инфраструктуры ядерной энергетики;
- сырьевые товары обладают большей конкурентоспособностью, чем промышленные товары, произведенные из них;
- с ростом конкурентоспособности углеводородных товаров на международном рынке снизилась конкурентоспособность промышленной продукции с высокой степенью переработки.

Другой британский ученый Р. Конноли в статье 2008 г. сконцентрировался на анализе структуры промышленных экспортных товаров и уровня их конкурентоспособности [23]. Как и Купер, он применяет индекс Балассы и дополняет его индексом специализации Кругмана для анализа двух эффектов, имеющих значение для экспорта: с помощью первого инструмента выявляется диверсификация экспорта, с помощью второго оценивается его конкурентоспособность. Проанализировав экспорт России на уровне товарных групп в 2006 г. по отношению к 1997 г. и сравнив его со странами СНГ и некоторыми другими развивающимися экономиками, автор пришел к выводу, что специализация товарного экспорта России осталась в данный период относительно неизменной. При этом Конноли подчеркивает, что для группы исследуемых стран характерно снижение конкурентоспособности средне- и высокотехнологичных товаров при возрастании специализации экспорта. По расчетам исследователя, единственной категорией экспортных товаров с высоким уровнем сравнительных преимуществ, исходя из значения индекса Балассы, является группа «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части», в остальном в экспорте преобладают товары с низкой степенью переработки. Конноли связывает низкую долю товаров средне- и высокотехнологичных товаров в отечественном экспорте с тем, что Россия до сих пор опирается в основном на советские производственные мощности и стратегию государственных инвестиций вместо промышленного переоборудования и привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и технологий.

Американский экономист М. Портер, автор теории конкурентных преимуществ, в рамках комплексного доклада, посвященного анализу конкурентоспособности российской экономики в целом, коснулся в том числе вопросов экспорта. Применяв авторскую методику оценки конкурентоспособности, он пришел к следующим заключениям в отношении российского экспорта: несмотря на укрепление доли России на мировом рынке, несырьевой экспорт обладает слабой конкурентоспособностью. Торговлю необработанными природными ресурсами Портер считает основным двигателем роста доли российского экспорта в мировом, даже несмотря на падение цен на углеводороды [24]. Основной угрозой для сбалансированного роста российского экспорта Портер называет слабые связи между промышленными кластерами, продукция которых наиболее конкурентоспособна. Еще одной существенной проблемой, по мнению экономиста, является политизированность цено-

образования на сырье с ключевыми торговыми партнерами СНГ, что также сдерживает повышение конкурентоспособности российского экспорта.

Российский ученый Г. Фетисов делает акцент на пагубном влиянии специализированного на сырье экспорта на экономику страны, подчеркивая, что под специализацией на сырье он подразумевает не столько объем производства и экспорта сырья как такового, сколько то, что в данном секторе производится большая доля добавленной стоимости [25]. В этом Фетисов видит четыре основных риска:

- с ростом специализации на сырьевых товарах увеличивается зависимость экономики от конъюнктурных колебаний сырьевых цен;
- при специализации на углеводородном и минеральном сырье всегда существует вопрос ограниченности и истощения ресурсов, при этом разведка новых месторождений сопровождается увеличением инвестиций в них;
- проблема «голландской болезни», которая в России выражается в торможении роста и развития отраслей с более высоким уровнем производства добавленной стоимости и наукоемкостью;
- четвертый риск — сдерживание научно-технического прогресса — логически вытекает из предыдущего.

## Текущая ситуация в экспорте товаров из России

Российская Федерация — один из крупнейших экспортеров товаров, по стоимости экспорта занимает 17-е место в мире. Существенная доля экспорта приходится на топливно-энергетические товары (67,4%) [20], основные торговые партнеры, импортирующие из России, — страны — члены ЕС, некоторые страны СНГ, Китай и США (рис. 1).

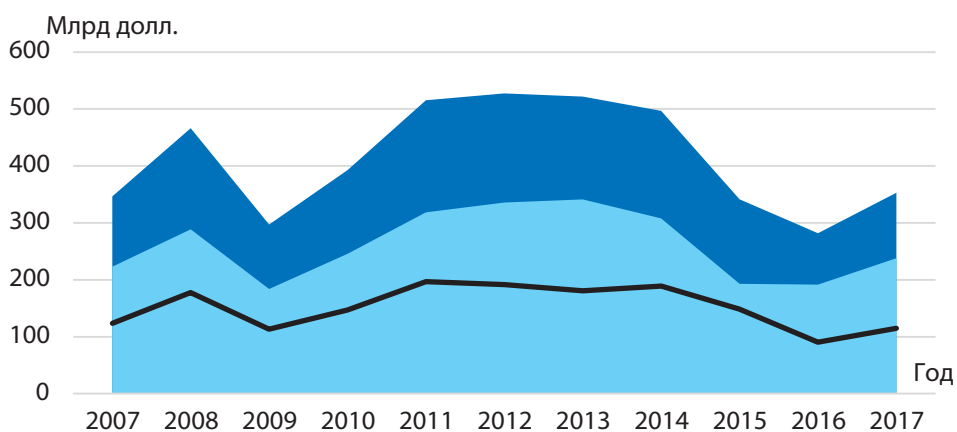


Рис. 1. Баланс счета текущих операций Российской Федерации без учета экспорта и импорта услуг и текущих трансфертов, млрд долл.: ■ экспорт товаров; ■ импорт товаров; — баланс счета текущих операций РФ

Источник: рассчитано автором по данным [26].

На протяжении последних десяти лет Россия остается чистым экспортером товаров, причем с 2007 по 2017 г. экспорт превышал импорт в среднем на 59%, наибольшая разница в обозначенном периоде составила 77% в 2015 г., наименьшая — 47% в 2017 г. [26]. Основные проседания экспорта товаров произошли после кризисов 2008 и 2014 г., когда экспорт сократился на 52% в 2009 г. по сравнению с предыдущим 2008 г. и на 28% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. [24]. Пик роста экспорта товаров из России в 2007–2017 гг. пришелся на периоды повышения цен на нефть. При этом доля внешней торговли в ВВП России, несмотря на некоторые колебания, сохраняется на уровне 9% (табл. 2). В 2017 г. чистый экспорт возрос на 27,4% по сравнению с 2016 г. и составил 114,9 млрд долл.

Экспорт товаров из Российской Федерации характеризуется в целом положительным трендом с 1995 по 2008 г. и с 2010 по 2013 г. (рис. 2). Отрицательная динамика двух посткризисных периодов — последствия 1998 г. и 2008 г. — была преодолена сравнительно быстро: в 1999 г. экспорт дал прирост 28%, в 2010 г. — 107% к предыдущему году. Однако с 2013 по 2016 г. наблюдался нисходящий тренд объема экспорта товаров в стоимостном выражении. В 2017 г. экспорт вырос на 25% к 2016 г. и составил 357,1 млрд долл. [28]. Перспективы дальнейшего изменения динамики экспорта являются неопределенными не только в связи с последними антироссийскими санкциями со стороны США [Там же], но и, по мнению некоторых специалистов [29], в связи с взаимными торговыми санкциями США и КНР. Прогноз, рассчитанный как скользящее среднее для двух следующих периодов (см. рис. 2), показывает, что экспорт в ближайшей перспективе скорее всего продолжит снижаться.

Российская Федерация в 2017 г. экспортировала товары в 193 страны, среди которых крупнейшими импортерами российской продукции стали Китай (38,9 млрд долл., или 10,9% общей стоимости экспорта), Нидерланды (35,6 млрд долл., или 9,9%), Германия (25,7 млрд долл., или 7,2%), Республика Беларусь (18,4 млрд долл., или 5,2%), Турция (18,2 млрд долл., или 5,1%), Италия (13,8 млрд долл., или 3,9%), Республика Корея (12,4 млрд долл., или 3,5%), Казахстан (12,3 млрд долл., или 3,5%), Польша (11,6 млрд долл., или 3,3%), Соединенные Штаты (10,7 млрд долл., или 3%) (рис. 3). Как показывают данные Минэкономразвития России, несмотря на взаимные санкции, Европейский Союз по-прежнему занимает наибольшую долю в географической структуре российского экспорта — 159,6 млрд долл., или 44,9%; экспорт в СНГ составляет 47,8 млрд долл., или 13,4% (рис. 3).

В товарной структуре российского экспорта в 2017 г. преобладало топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (48,53%); черные металлы (5,25%); изделия из черных металлов (3,09%); реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части (2,39%); древесина и изделия из нее, древесный уголь (2,21%); злаки (2,11%); удобрения (2,02%); алюминий и изделия из него (1,87%); медь и изделия из нее (1,32%); электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающая и звуковоспроизводя-

**Таблица 2**  
**Доля чистого экспорта товаров в ВВП России**

Показатель	Год										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
ВВП РФ, млн долл.	1 299 705	1 660 844,4	1 222 643,7	1 524 916,1	2 031 768,6	2 170 143,6	2 230 625,01	2 063 662,3	1 365 865,2	1 283 162	
Чистый экспорт, млн долл.	123 447	177 625	113 231	146 995	196 854	191 663	180 566	188 931	148 398	90 262	
Доля чистого экспорта в ВВП, %	9,50	10,69	9,26	9,64	9,69	8,83	8,09	9,16	10,86	7,03	

Источник: рассчитано автором по данным [24; 27].

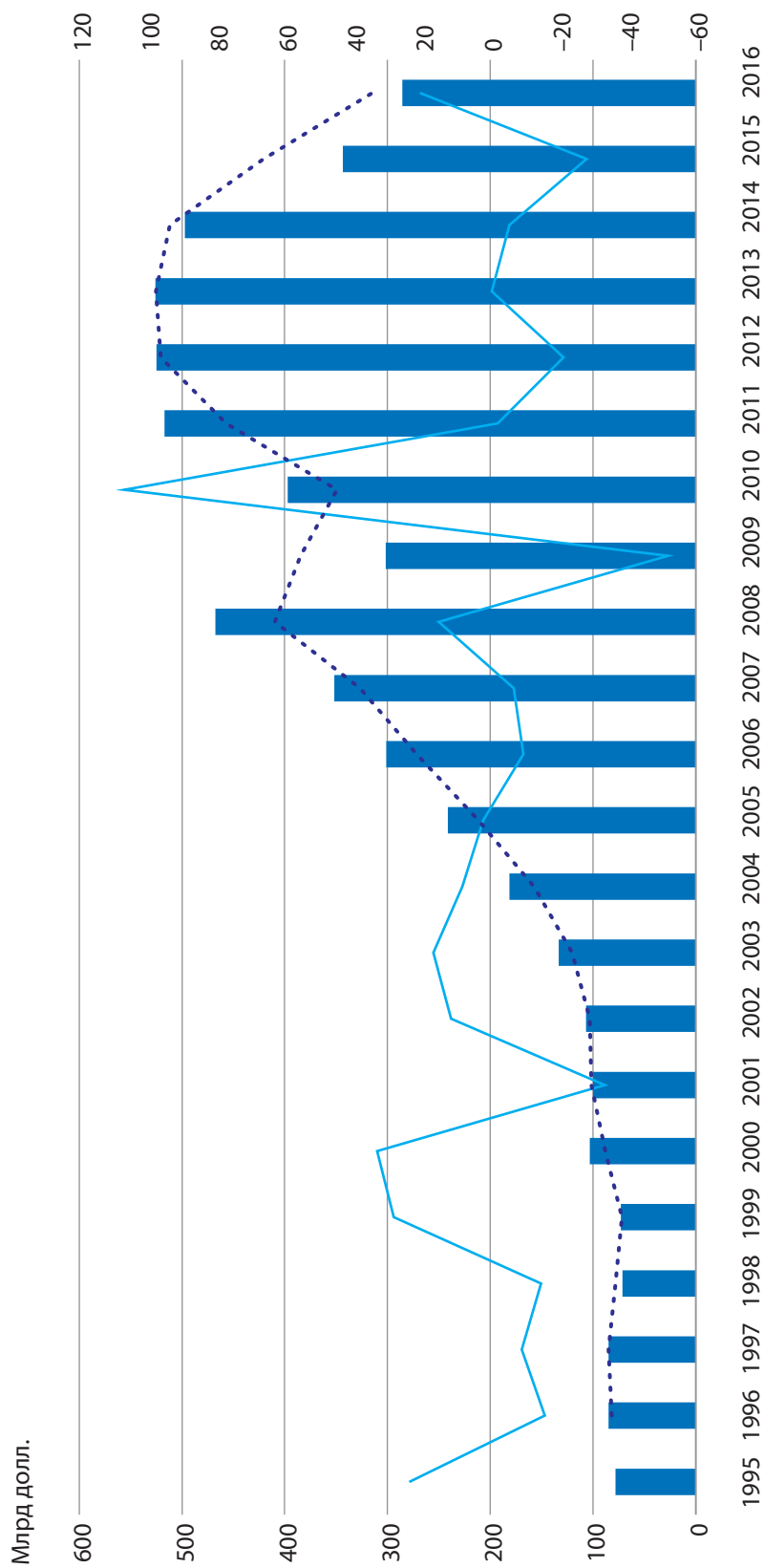


Рис. 2. Экспорт товаров Российской Федерации, млрд долл.: ■ экспорт РФ в стоимостном выражении; — экспорт РФ в % к предыдущему году; — 2 периода: скользящее среднее (экспорт РФ в стоимостном выражении)

Источник: рассчитано автором по данным [30].

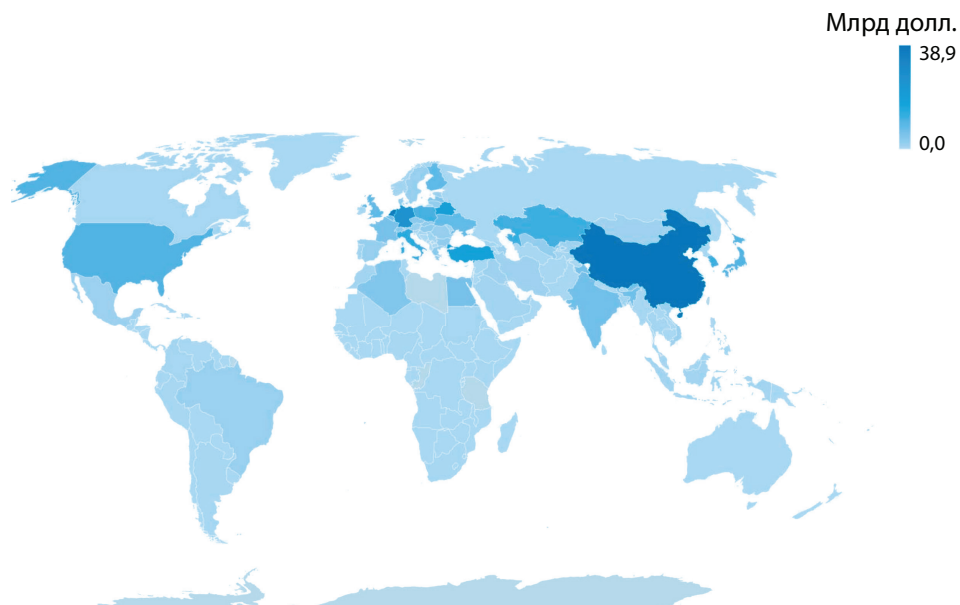


Рис. 3. Экспорт товаров Российской Федерации по странам в 2017 г.

*Источник:* рассчитано автором по данным [31].

щая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (1,21%). Объем экспорта товаров прочих товарных групп составил менее 1% общего объема экспорта.

Товарная структура экспорта из России для пяти основных торговых партнеров нашей страны выглядит следующим образом:

- Китай — топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; древесина и изделия из нее, древесный уголь; реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части; рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; руды, шлак и зола;
- Нидерланды — топливо минеральное; нефть и продукты их перегонки, медь и изделия из нее; рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; черные металлы; алюминий и изделия из него;
- Германия — топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; черные металлы; реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части; древесина и изделия из нее, древесный уголь; жемчуг природный или культивированный; драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия, монеты;
- Республика Беларусь — топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; черные металлы; реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части; электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности; пластмассы и изделия из них;



- Турция — топливо минеральное; нефть и продукты их перегонки; черные металлы; алюминий и изделия из него; злаки; жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления, готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения.

## Декомпозиция товарного экспорта России методом CMS

Анализ российского товарного экспорта методом постоянной рыночной доли осуществлен на данных из базы статистики международной торговли UN Comtrade за 2007–2017 гг. Выбранный временной диапазон включает два критичных для российской экономики и внешней торговли события — кризисы 2008 и 2014 гг., а также период антироссийских санкций и ответных контрсанкций, которые сопровождались географической реструктуризацией отечественного экспорта. Помимо этого, указанный промежуток охватывает действие Внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2020 года, которая в числе прочих факторов учитывается в настоящей статье.

Для сопоставления полученных результатов с целями Стратегии РФ товары агрегированы в группы по наукоемкости в соответствии с классификатором Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [32] (табл. 3). Приведение товарных групп на уровне двух знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС) осуществлено с помощью таблиц сопоставления системы *The World Integrated Trade Solution* (WITS) [33]. Для анализа географического эффекта страны-партнеры сгруппированы по приоритетным регионам в соответствии со Стратегией. В приоритетные регионы включены страны — члены ЕАЭС, Германия, Франция, Италия, США, Китай, Индия, Бразилия (данная выборка включает не все целевые страны из Стратегии).

Таблица 3

### Группировка отраслей по наукоемкости

Отрасли	Код группы по ГС	Код группы по ISIC
Высокотехнологичные	29, 30, 84, 85, 90, 91, 88	2423, 30, 32, 33, 353
Среднетехнологичные	27–35, 37–40, 42, 43, 54–63	24 (кроме 2423), 25–29, 31, 34, 352, 353
Низкотехнологичные	13, 14, 20, 21, 24, 44–49, 50–53, 64–71	15–22, 36, 37

Источник: составлено автором по данным [32].

В процессе применения метода CSM к анализу структуры российского товарного экспорта получены оценки эффектов модели, приведенные в табл. 4. В ходе расчета параметров модели для ряда стран и групп товаров возника-

ли большие разбросы значений, связанные с серьезной разницей в объемах торговли в рамках одной товарной группы за некоторые года, поэтому для всех оценок нами проведена нормировка значений по среднему значению выборки и стандартному отклонению. В табл. 4 и далее среднее за период рассчитано как простое среднее значение оценок, оценки эффектов везде указаны в процентных пунктах.

Таблица 4

### Общие результаты декомпозиции эффектов для всех товарных групп и рынков

Год	Изменение		Вид эффекта				
	экспорта, Россия	экспорта, мир	ОЭ	ЭК	ЭТС	ЭГС	ССЭ
2008	-1,00	-1,23	0,23	-1,02	1,52	1,50	-1,76
2009	-1,03	-2,06	1,03	-1,02	-1,00	-0,80	3,85
2010	-1,25	0,16	-1,41	-1,29	1,83	-1,28	-0,67
2011	-1,27	2,92	-4,19	-1,30	2,05	1,07	-6,02
2012	2,18	3,16	-0,98	5,34	-1,88	-0,38	-4,06
2013	1,98	1,60	0,38	1,97	1,12	-2,42	-0,29
2014	-1,02	-1,33	0,31	-1,02	-1,47	-0,82	3,63
2015	-1,24	-2,58	1,34	-1,22	-3,13	-0,05	5,74
2016	2,12	-2,05	4,17	-1,04	-2,23	0,80	6,64
2017	-1,15	-0,19	-0,96	-1,07	-0,06	-0,86	1,04
Среднее							
2008–2012	-0,47	0,59	-1,06	0,14	0,50	0,02	-1,73
2013–2017	0,14	-0,91	1,05	-0,48	-1,16	-0,67	3,35

Источник: рассчитано автором по данным [34].

В целом полученные результаты свидетельствуют о том, что рост товарного экспорта России на протяжении рассматриваемого временного отрезка в большинстве случаев был выше, чем рост мирового, при этом наиболее значительную долю общего эффекта по сравнению с остальными, как правило, играл эффект товарной структуры и смешанный структурный эффект. Рассмотрим детальнее общие результаты декомпозиции эффектов. Что касается изменения динамики экспорта России в целом, то можно констатировать, что рост экспорта был ниже среднемирового в 2008–2010 гг. и 2016 г. в среднем на 1,06 п.п. Это означает, что рыночная доля страны на международном рынке в эти периоды уменьшалась, наибольшее ее снижение составило -4,19 п.п. в 2011 г. В остальные годы экспорт рос быстрее мирового, рыночная доля России увеличивалась, наибольший рост (4,16 п.п.) наблюдался в 2012 г. На рис. 4 видно, что однозначного тренда в соотношении эффектов за каждый год рассматриваемого периода не прослеживается.

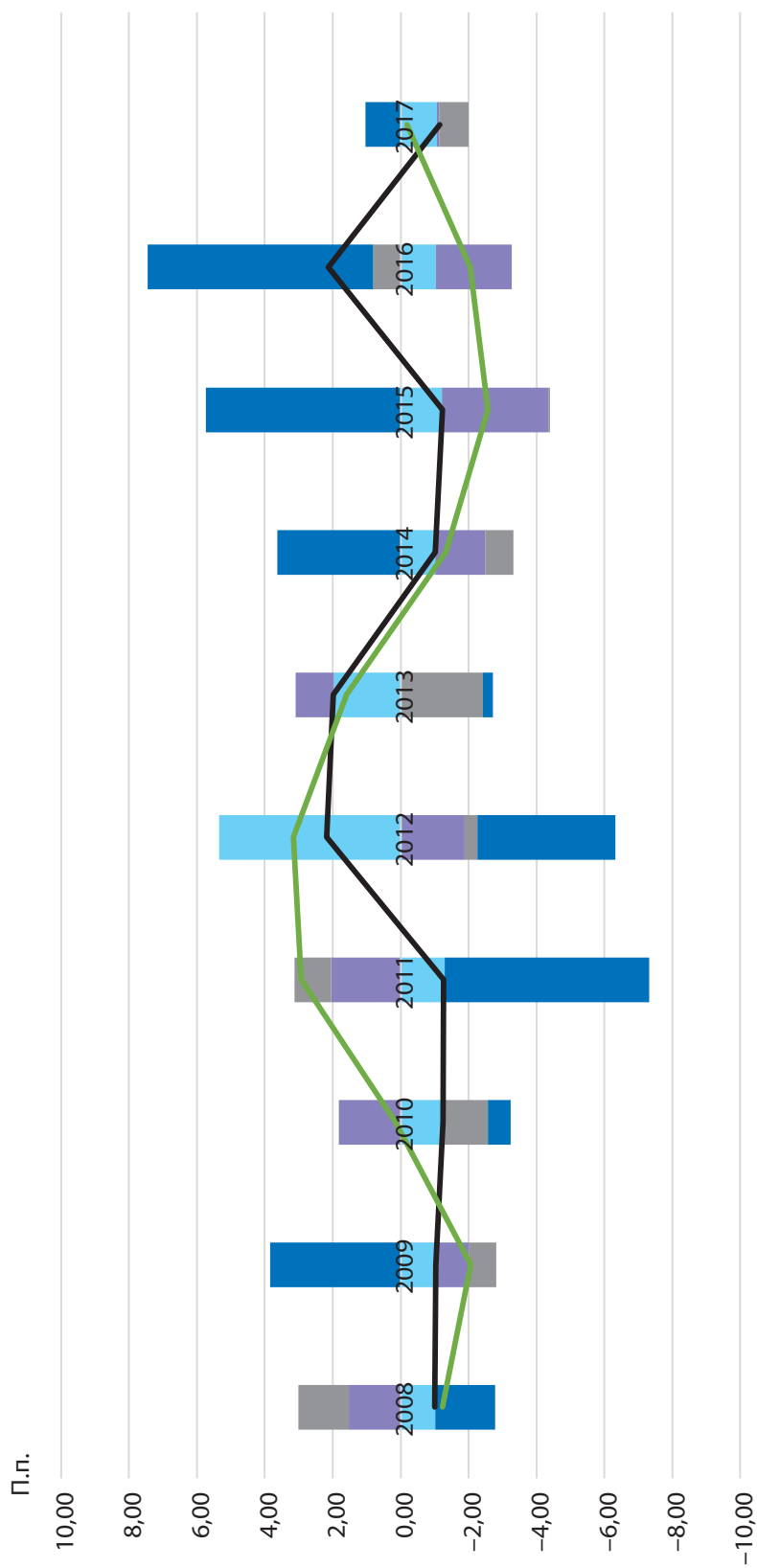


Рис. 4. Соотношение эффектов в оценке общего эффекта изменения товарного экспорта России, п.п.: ЭК; ЭТС; ЭГС; ЭТС; ССЭ; — изменение экспорта России (g); — изменение экспорта в мире (g\*)

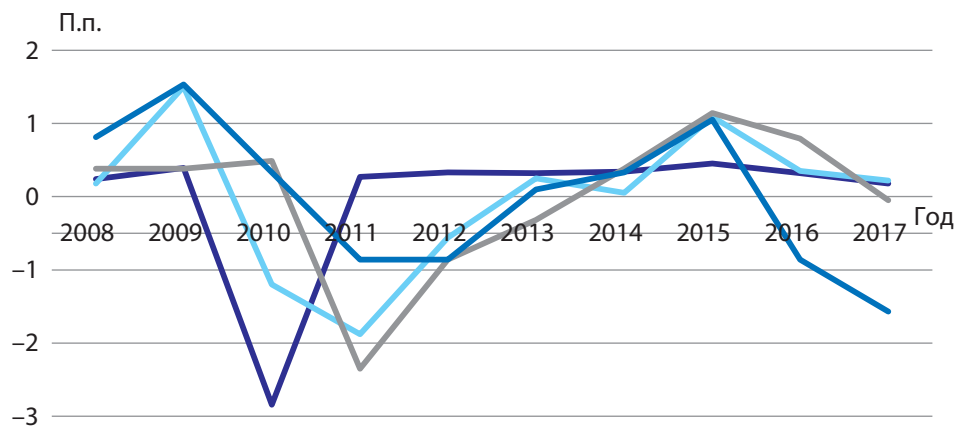
Источник: рассчитано автором по данным [34].

Тем не менее средние значения за пять лет, приведенные в табл. 4, свидетельствуют о том, что в 2008–2012 гг. положительные изменения в экспорте вызваны, во-первых, повышением его конкурентоспособности (в среднем 0,14%), однако метод не позволяет выявить, за счет ценовой или неценовой конкурентоспособности (можно предположить, что в определенной мере на данный эффект повлиял рост цен на нефть, занимающую существенную долю в российском экспорте), а во-вторых, специализацией на экспорте продуктов со спросом на мировом рынке выше среднего значения. В 2013–2017 гг. прослеживается обратная тенденция: несмотря на то что конкурентоспособность, специализация России на быстрорастущих ранках и товарах с высоким спросом снижались, совокупный товарно-географический структурный фактор позволил увеличить долю российских товаров на мировом рынке.

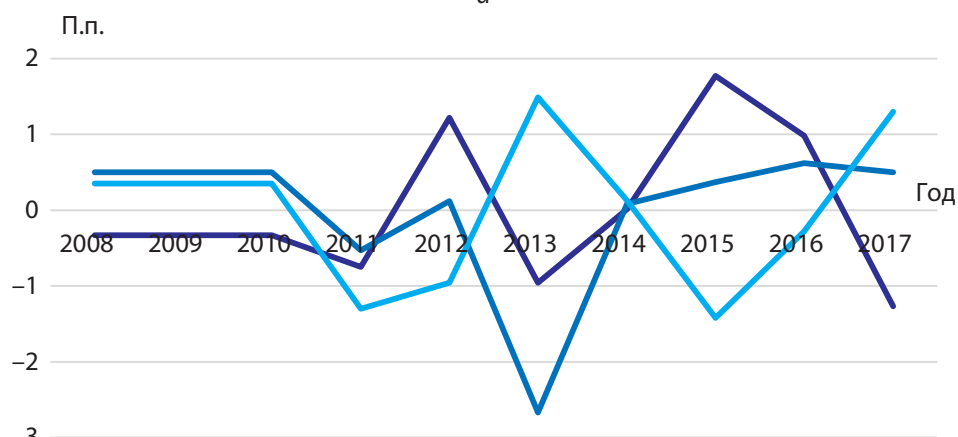
Для объяснения явлений, произошедших в 2008–2017 гг., следует обратиться к результатам декомпозиции эффектов географической и товарной структуры российского экспорта. Исходя из данных табл. 5, в 2008–2012 гг. влияние географической структуры отрицательное, следовательно, Россия специализировалась на растущих ниже среднемирового значения рынках; в 2013–2017 гг. ситуация обратная. Причем в первом случае год с наиболее отрицательной динамикой — 2012 г., во втором — наибольший прирост произошел в 2016 г. Укрупненные данные (рис. 5) иллюстрируют вклад трех групп стран, в группу 1 входят страны — члены ЕАЭС (за исключением России), в группу 2 — Бразилия, Индия, Китай, в группу 3 — США, Германия, Италия, Франция.

В группе 1 стран относительно стабильный (несмотря на низкие значения ЭГС и падение на 2,84 п.п. в 2010 г.) положительное влияние оказывает Армения. Остальные страны обладают большим по сравнению с ней разбросом значений эффекта географической структуры, среди них падение роста рынка в рассматриваемый период наиболее часто происходило в Киргизии. Совокупный вклад рынка ЕАЭС за весь период составил около  $-0,0002$  п.п. В группе 2 наиболее медленно растущим рынком оказалась Бразилия, а Индия и Китай одинаково положительно влияют на динамику роста российского экспорта, однако склонны к периодическим резким замедлениям роста рынка. Все страны группы 3 за 2008–2017 гг. оказали примерно одинаковое влияние на уровне  $\pm 0,001$  п.п. в изменение экспорта товаров из России. Рост российского экспорта ограничивался специализацией на рынках Италии, Германии и Франции, которые зачастую демонстрировали рост ниже мирового.

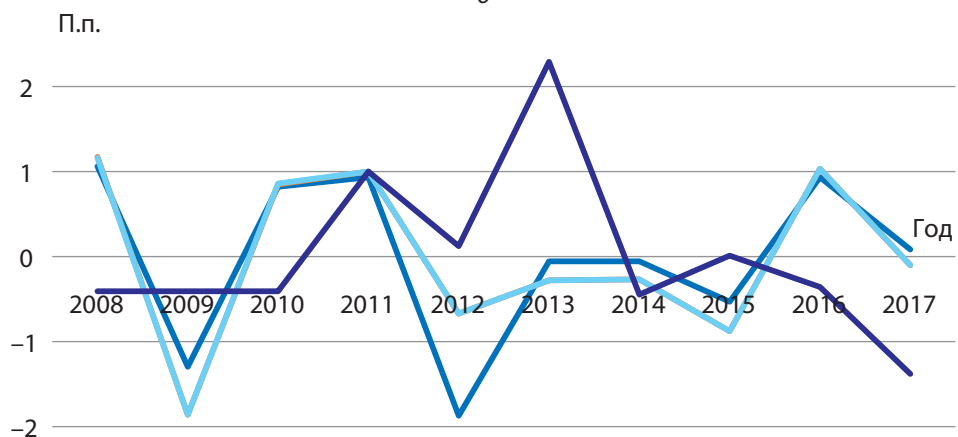
Эффект товарной структуры в среднем за 2008–2012 гг. был положительным, за 2013–2017 гг. — отрицательным. Причем, как видно из табл. 6, на протяжении рассматриваемого периода наибольший прирост или снижение рыночной доли товарного экспорта России происходили за счет товаров среднетехнологичных отраслей, к которым, по классификации ОЭСР, относятся



а



б



в

Рис. 5. Влияние географической структуры (ЭГС) по группам стран, п.п.:  
 а — группа 1 (— Армения; — Беларусь; — Казахстан; — Киргизия);  
 б — группа 2 (— Бразилия; — Китай; — Исландия);  
 в — группа 3 (— Германия; — Франция; — США)

Источник: рассчитано автором по данным [34].

Таблица 5

## Декомпозиции эффекта географической структуры товарного экспорта Российской Федерации

Страна	Год											Всего
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017	
Бразилия	-0,33	-0,33	-0,33	-0,75	1,22	-0,96	0,01	1,77	0,98	-1,27	0,001	
Китай	0,50	0,50	0,50	-0,53	0,12	-2,67	0,08	0,37	0,62	0,50	-0,001	
Индия	0,35	0,35	0,35	-1,30	-0,96	1,49	0,13	-1,42	-0,28	1,30	0,001	
США	-0,41	-0,41	-0,41	1,00	0,12	2,29	-0,45	0,01	-0,36	-1,38	0	
Армения	0,24	0,39	-2,84	0,27	0,33	0,32	0,34	0,45	0,32	0,18	0	
Республика Беларусь	0,18	1,50	-1,20	-1,88	-0,56	0,25	0,05	1,09	0,35	0,22	0	
Казахстан	0,38	0,38	0,49	-2,35	-0,86	-0,32	0,38	1,14	0,79	-0,05	-0,002	
Киргизия	0,81	1,53	0,33	-0,86	-0,86	0,10	0,33	1,05	-0,86	-1,57	0	
Германия	1,06	-1,30	0,82	0,93	-1,87	-0,06	-0,06	-0,53	0,93	0,08	0	
Италия	1,17	-1,86	0,85	1,00	-0,67	-0,28	-0,27	-0,88	1,03	-0,10	-0,001	
Франция	1,16	-1,86	0,86	1,00	-0,67	-0,28	-0,27	-0,88	1,03	-0,10	-0,001	
Всего	5,11	-1,11	-0,58	-3,47	-4,66	-0,12	0,27	2,17	4,55	-2,19		
Среднее (2008–2012 гг.)	-0,94											
Среднее (2013–2017 гг.)	0,94											

Источник: рассчитано автором по данным [34].

**Таблица 6**  
**Эффект товарной структуры для групп товаров по наукоемкости**

Группа товаров	Год										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Высокотехнологичные	-6,06	-10,08	-0,19	19,71	4,67	33,59	-8,38	-20,05	-17,69	4,49	
Среднетехнологичные	-30,54	-37,06	4,75	77,31	17,54	122,29	-19,19	-67,68	-72,73	5,31	
Низкотехнологичные	-42,95	-42,18	5,98	81,60	20,98	162,56	-20,21	-85,40	-90,03	9,64	
Среднее по:											
высокотехнологичным товарам					1,61				-1,61		
среднетехнологичным товарам					6,40				-6,40		
низкотехнологичным товарам					4,69				-4,69		

Источник: рассчитано автором по данным [34].

металлургия, продукты переработки минерального сырья, химическая отрасль (за исключением фармацевтической), производство пластмасс и резины, текстильная промышленность, переработка древесины. Второй по значимости группой товаров для изменения экспорта России являются низкотехнологичные товары, куда входят продукты питания и деревообработки, табак, целлюлозно-бумажная продукция, строительные материалы. Наименьшее значение играли товары высокотехнологичных отраслей, а именно электромашины и оборудование, ядерные реакторы и котлы, фармацевтические препараты, оптические и фотоинструменты, аэрокосмические аппараты.

Обратимся к разбивке данных по товарным группам ГС: положительное влияние на рост доли российских товаров на мировом рынке в основном наблюдался в 2011–2013 гг. и в 2017 г. При этом в 2017 г. менее половины товарных групп (48) обладали спросом выше среднемирового. Среди них наибольшим спросом пользовались мебель, игрушки, летальные и космические аппараты, изделия из трикотажа. С 2008 по 2009 г. и с 2014 по 2016 г. по подавляющему большинству товарных групп наблюдались негативные тенденции, в остальные периоды — положительные, причем наиболее высокий общий прирост произошел в 2013 и 2011 гг. по отдельным товарным группам. Соотношение вклада товаров с различной степенью наукоемкости за 2008–2017 гг. позволяет сделать вывод, что диверсификация российского экспорта с упором на высокотехнологичные товары не произошла.

## **Сопоставление результатов декомпозиции с целями Внешнеэкономической стратегии до 2020 года**

Соотносятся ли выявленные на основе полученных оценок тенденции с тенденциями и целями Внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2020 года? В ней отмечается, что РФ традиционно специализируется на рынках Европы и стран — членов СНГ, но в то же время обладает незначительной долей на рынках развивающихся азиатских стран, которые отрицательно воздействуют на торговое сальдо России [1]. При этом одной из приоритетных задач в рамках инициативы поставлено усиление интеграции в рамках ЕАЭС (на момент принятия стратегии — ЕврАзЭС). Намеченные этапы интеграции в рамках блока были последовательно реализованы (создание Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, формирование экономического союза Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии и России). При этом результаты проведенного анализа показывают, что с 2008 по 2017 г. торговля внутри объединения в целом негативно сказалась на динамике экспорта российских товаров. Так, в целом за 2008–2017 гг. доля России на мировом рынке снизилась за счет стран ЕАЭС, при этом наибольшее отрицательное значение эффекта географической структуры наблюдалось для Казахстана (–0,002 п.п.). Данное обстоятельство может объясняться фактором наличия кризисных явлений в экономике данной страны.



То же верно для стран — членов ЕС, рассматриваемых в статье: специализация на их рынках приводила к снижению доли российских товаров на мировом рынке. Российско-китайское торговое сотрудничество не изменило своей характеристики с 2008 г.: торговля с КНР также снижала долю российского экспорта. Бразилия и Индия — единственные страны, для которых тенденция переломилась: рост их рынков позволил России увеличить свою долю на мировом рынке. Рост рынка США как важного партнера в рамках Стратегии в целом никак не отразился на доле российского экспорта на мировом рынке.

С точки зрения товаров целевые высокотехнологичные отрасли совокупно, как правило, в меньшей степени влияли на увеличение или потерю доли российского экспорта на мировом рынке. Тем не менее в некоторые годы (например, в 2017 г.) доля России на мировом рынке выросла на 5,54 п.п. за счет совокупного вклада всех групп товаров. Экспорт товаров из России рос быстрее среднемировых показателей, в том числе по причине специализации на таких высокотехнологичных товарах, как оптические и фотоинструменты, органическая химия и фармацевтические препараты и др. При этом к 2020 г., по прогнозу, рассчитанному как скользящее среднее для четырех следующих периодов (рис. 6), возможно, что эффект товарной структуры продолжит нарастать и в 2020 г. поспособствует увеличению доли России на мировом рынке. Как отмечалось ранее, специализация российского экспорта на высокотехнологичных товарах оказывает на него меньшее влияние, чем другие отрасли, поэтому с этой стороны одна из задач Стратегии в отношении товаров не была достигнута. Еще одной важной экспортной категорией товаров в Стратегии определены углеводороды, по которым поставлена цель увеличить долю России на мировом рынке. При этом, как показывают результаты декомпозиции модели, нефть и продукты ее перегонки (код группы — 27) имели отрицательное влияние на долю отечественного экспорта вообще. Скорее всего, в 2018 г. данная продукция снова отрицательно скажется на размере рыночной доли России, однако к 2020 г. ее влияние, возможно, станет положительным. Данное предположение может быть подкреплено текущими положительными трендами и прогнозами динамики цен на нефть (рис. 7).

В целом логика развития торговой политики в отношении экспорта с 2008 г. руководствовалась правильными соображениями, однако в некоторых случаях сработала не в пользу экспансии товаров России на мировых рынках. В частности, по причине специализации на относительно медленно растущих рынках стран ЕАЭС Россия потеряла долю мирового рынка. В данном контексте целесообразным было бы проведение анализа динамики рынков торговых партнеров нашей страны с целью поиска среди них партнеров с такой же стабильной положительной динамикой, как, например, у Армении, но при этом с более высокими темпами роста.

Что касается товарных приоритетов, необходимо продолжать усилия по развитию высокотехнологичных отраслей, не забывая о поддержке средне-

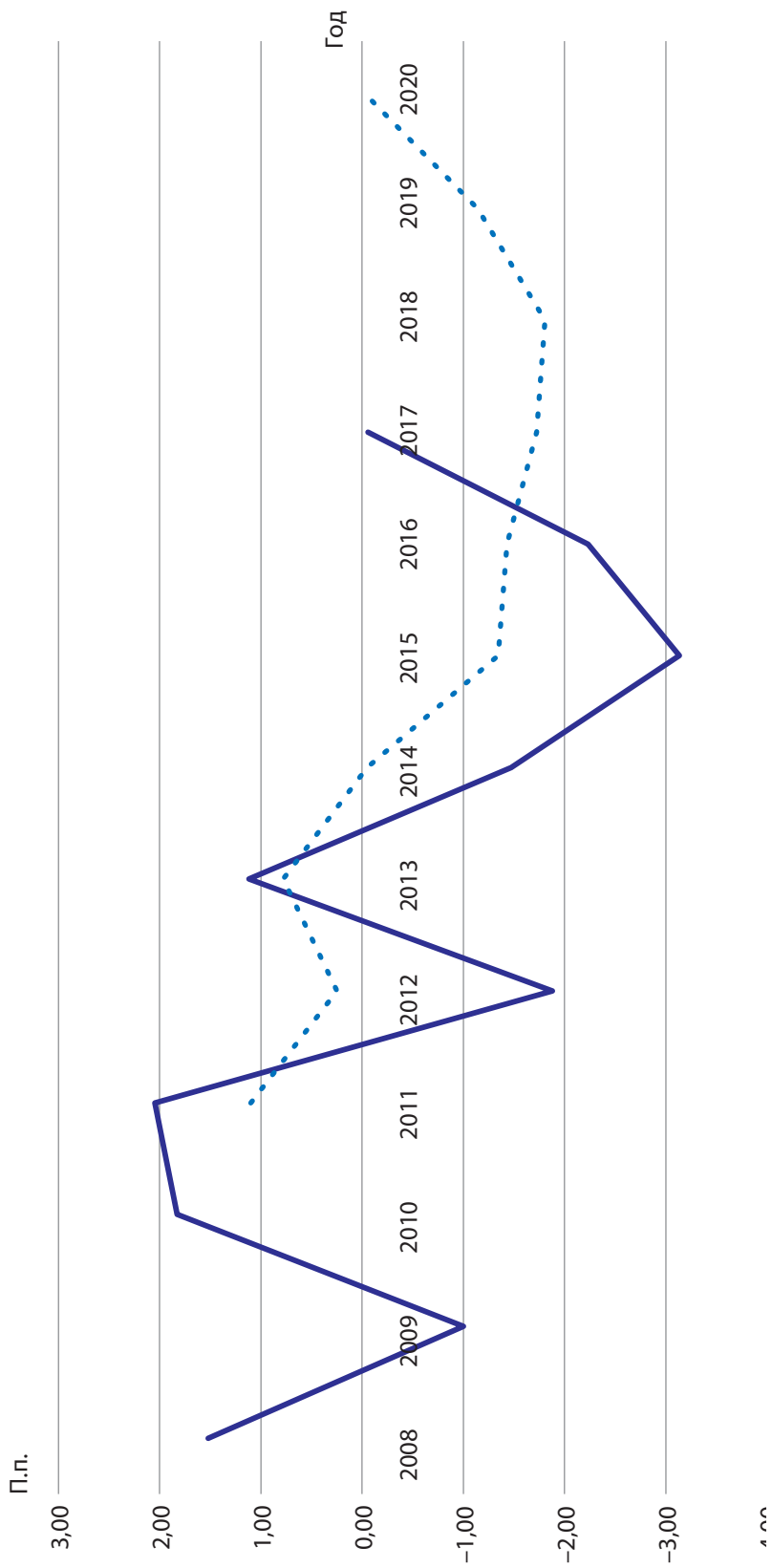


Рис. 6. Прогноз эффекта товарной структуры: — ЭТС; - - - 4 периода: скользящее среднее (ЭТС)

Источник: рассчитано автором по данным [34].

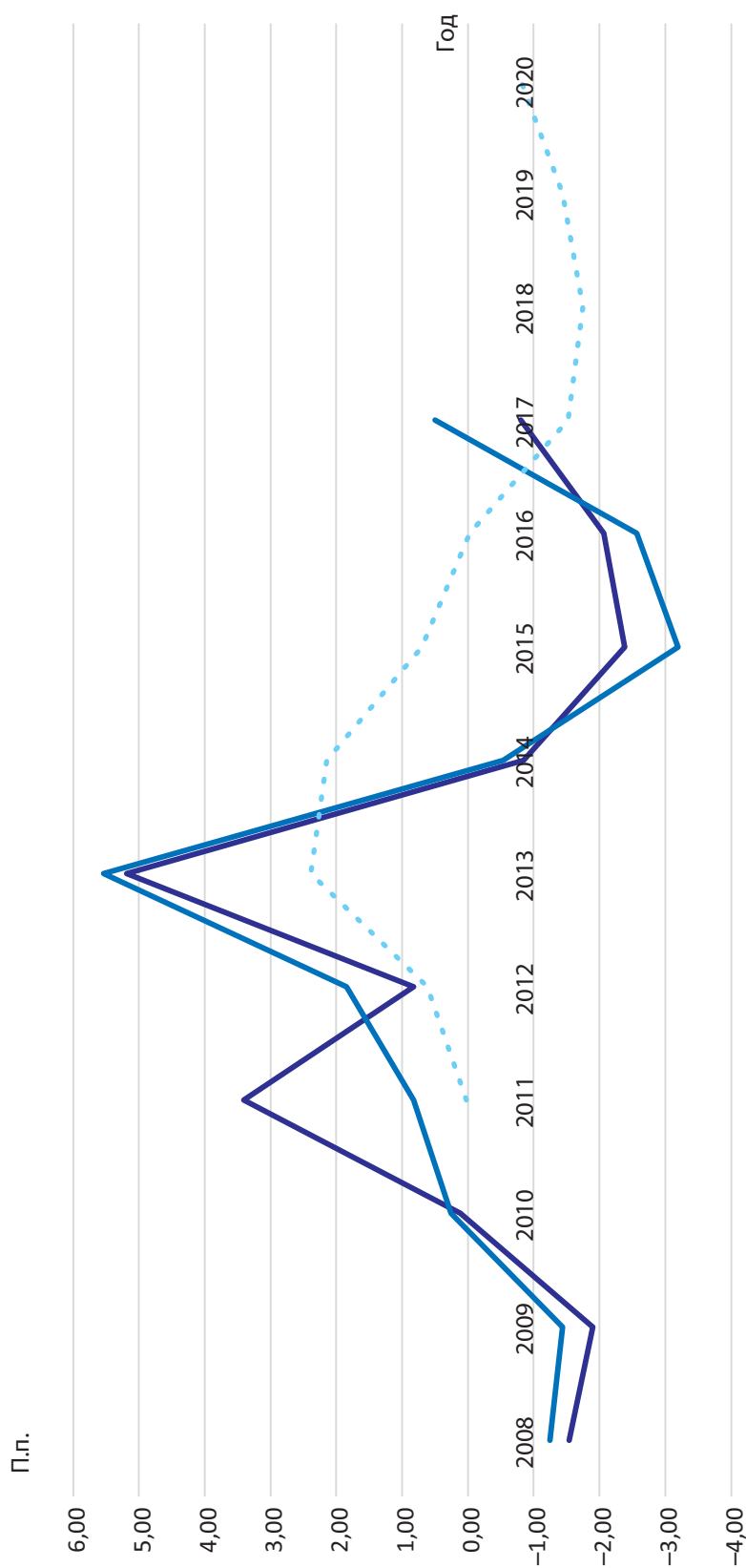


Рис. 7. Прогноз эффекта товарной структуры для топлива и нефти — среднее значение ЭТС для группы 27; — значение ЭТС для всех товарных групп; — 4-й линейный фильтр (среднее значение ЭТС для группы 27)

Источник: рассчитано автором по данным [34].

технологических отраслей. Во-первых, это рационально, поскольку данные отрасли в большей степени влияют на экспорт, чем высокотехнологические. Во-вторых, специализация именно на таких группах товаров характеризовалась в 2008–2017 гг. меньшим негативным эффектом в те годы, когда для всех групп товаров наблюдался негативный эффект товарной структуры. В-третьих, поддержка экспорта товаров среднетехнологических отраслей, возможно, позволит стимулировать развитие кластерной промышленности и поспособствует необходимым структурным улучшениям российской промышленности.

В заключение следует отметить, что практически все из стратегических торговых партнеров, на которых концентрируются усилия в рамках Стратегии, кроме Индии и Бразилии, негативно влияют на экспансию российских товаров на мировом рынке. Из результатов декомпозиции модели также следует, что углеводороды как приоритетная группа товаров негативно отразилась на объеме рыночной доли России, а вклад высокотехнологических отраслей в российский экспорт по-прежнему ниже остальных отраслей.

## Источники

- [1] Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <<http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreigneconomicactivity/vsc2020-2018>>.
- [2] UNCTAD H. S. UNCTAD Handbook of Statistics 2017. URL: <<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1931>>.
- [3] Шишков Ю. Эволюция теорий международного разделения труда // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 13.
- [4] *Leontief W.* Domestic production and foreign trade, the American capital position re-examined // Proceedings of the American philosophical Society. 1953. Vol. 97. No. 4. P. 332–349.
- [5] *Linder S.B.* An essay on trade and transformation. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1961. P. 82–109.
- [6] *Bergstrand J.H.* The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade // The Economic Journal. 1990. Vol. 100. No. 403. P. 1216–1229.
- [7] *Leromain E., Orefice G.* New revealed comparative advantage index: Dataset and empirical distribution // International Economics. 2014. Vol. 139.

- [8] *Tyszynski H.* World Trade in Manufactured Commodities, 1899–1950 // The Manchester School. 1951. Vol. 19. No. 3. P. 272–304.
- [9] *Leamer E.E., Stern R.M.* Quantitative international economics. Boston: Allyn and Bacon, Inc., 2017.
- [10] *Fagerberg J., Sollie G.* The Method of Constant-Market-Shares Analysis Revisited. Central Bureau of Statistics, Discussion Paper No. 9. 1985.
- [11] *Jepma C.J.* Extensions and Application Possibilities of the Constant-Market Shares Analysis. Groningen: Rijksuniversiteit, 1986.
- [12] *Nyssens A., Pouillet G.* Parts de marché des producteurs de l'UEBL sur les marchés extérieurset intérieur. Banque Nationale de Belgique, 1990. Cahier 7.
- [13] *Dyadkova M., Momchilov G.* Constant Market Shares Analysis Beyond the Intensive Margin of External Trade // Discussion Papers. 2014. Vol. 94.
- [14] *Amador J., Cabral S.* The Portuguese export performance in perspective: A constant market share analysis // Banco de Portugal Economic Bulletin. 2008. Vol. 14. No. 3. P. 201–221.
- [15] *Skriner E.* Competitiveness and Specialisation of the Austrian Export Sector. A Constant-Market Shares Analysis // Economics Series. No. 235. Institute for Advanced Studies, 2009.
- [16] *Pandiella A.G.* A constant market share analysis of Spanish goods exports // OECD Working Papers. 2015. No. 1186.
- [17] *Bonanno G.* A Note: Constant Market Share Analysis // MPRA Paper. 2014.
- [18] *Ahmadi-Esfahani F.Z.* Constant market shares analysis: Uses, limitations and prospects // Australian Journal of Agricultural and Resource Economics. 2006. Vol. 50. No. 4.
- [19] *Richardson J.D.* Constant-market-shares analysis of export growth // Journal of international economics. 1971. Vol. 1. No. 2.
- [20] Trade Profiles. The WTO. URL: <[http://stat.wto.org/CountryProfiles/ES\\_e.htm](http://stat.wto.org/CountryProfiles/ES_e.htm)>.
- [21] *Cooper J.* Can Russia Compete in the Global Economy? // Eurasian Geography and Economics. 2006. Vol. 47. No. 4.
- [22] *Ahrend R.* Russian industrial restructuring: Trends in productivity, competitiveness and comparative advantage // Post-Communist Economies. 2006. Vol. 18. No. 3.
-

- [23] *Connolly R.* The Structure of Russian Industrial Exports in Comparative Perspective // *Eurasian Geography and Economics*. 2008. Vol. 49. No. 5. P. 586–603.
- [24] *Porter M. E., Ketels Ch.* Competitiveness at the crossroads: Choosing the future direction of the Russian economy. Moscow: Center for Strategic Research, 2007. November.
- [25] *Фетисов Г.* Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2008. № 1. С. 59–76.
- [26] Статистика внешнего сектора. Центральный Банк Российской Федерации. URL: <<http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>>.
- [27] Russian Federation. World Bank Open Data. The World Bank. URL: <<https://data.worldbank.org/country/russian-federation?view=chart>>.
- [28] О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе 2018 г. в части внешнеэкономической деятельности. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <[http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign\\_trade\\_statistics/monthly\\_trade\\_russia/](http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/)>.
- [29] *Груздев А.* Ответ России на санкции США не нарушит норм ВТО. РИА Новости, 2018. URL: <<https://ria.ru/interview/20180412/1518453058.html>>.
- [30] Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Внешняя торговля. URL: <[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/)>.
- [31] Trade Map. Trade Centre UNCTAD/WTO (ITC). URL: <[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|643||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643||||TOTAL|||2|1|1|2|2|1|2|1|1)>.
- [32] *ISIC R. E. V.* Technology intensity definition, classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities (2011). URL: <<http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>. 3>.
- [33] The World Integrated Trade Solution (WITS). The World Bank. URL: <[https://wits.worldbank.org/product\\_concordance.html](https://wits.worldbank.org/product_concordance.html)>.
- [34] *Comtrade U.N.* United Nations commodity trade statistics database. URL: <<https://comtrade.un.org/data/>>.

Cheremushkina M.<sup>1</sup>

## *A Constant Market Share Analysis of Russian Goods Exports*

Competitiveness and commodity-geographical changes in the structure of Russian merchandise exports in 2008–2017 are considered. The effects of competitiveness, commodity and geographical structure are analyzed using the constant market share model (CMS). The assessments of the effects of changes in geographical structure for groups of countries and the effects of changes in the commodity structure, including groups of goods ranked by science intensity, are considered. The results of the CMS model are compared with the objectives of the External Economic Strategy of the Russian Federation up to 2020. Proposals have been put forward to improve trade policy measures in respect of commodity exports.

**Key words:** *Russian Federation, exports, constant market share, CMS, competitiveness, trade specialization, trade structure.*

Статья поступила в редакцию 19 мая 2018 г.

---

<sup>1</sup> Cheremushkina Margarita — Bachelor of Economics, National Research University Higher School of Economics. E-mail: <mv.cheremushkina@gmail.com>.

Хетагурова З.Х.<sup>1</sup>

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

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

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

## Введение

Европейский Союз (ЕС) традиционно использует меры торговой защиты для защиты отраслей от демпингового или субсидируемого импорта. Споры, затрагивающие вопросы применения антидемпинговых и компенсационных

---

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



мер, составляют существенную часть торговых споров, рассматриваемых в рамках системы разрешения споров ВТО. Споры против ЕС касаются как отдельных претензий по конкретным антидемпинговым или компенсационным мерам, так и элементов его практики и подходов, являющихся частью методологии проведения антидемпинговых и компенсационных расследований в ЕС. Текущие споры ВТО по антидемпинговым мерам, в которых ЕС участвует в качестве ответчика, значимы для России с точки зрения доступа на внешние рынки и будущей практики проведения антидемпинговых расследований.

Тема настоящей статьи актуальна в связи с изменениями Регламента (ЕС) 2016/1036 Европейского парламента и Совета ЕС от 8 июня 2016 г. о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами Европейского Союза (далее — базовый антидемпинговый регламент), а также Регламента (ЕС) 2016/1037 Европейского парламента и Совета ЕС от 8 июня 2016 г. о защите от субсидируемого импорта из стран, не являющихся членами ЕС (далее — базовый регламент по компенсационным мерам). Указанные изменения вступили в силу в декабре 2017 г. и, скорее всего, повлекут за собой новые торговые споры.

Система разрешения споров ВТО оказывает значимое *системное* влияние на практику и право ЕС в области применения антидемпинговых и компенсационных мер. Системность такого влияния заключается в том, что необходимость приведения антидемпинговых и компенсационных мер в соответствие с обязательствами по Соглашению по применению статьи VI ГАТТ 1994 г. (далее — Антидемпинговое соглашение) и Соглашению ВТО по субсидиям и компенсационным мерам приводит к необходимости пересматривать акты вторичного права ЕС и практику, что, в свою очередь, влияет на процедуры проведения антидемпинговых и компенсационных расследований и применение антидемпинговых и компенсационных мер в будущем.

## **1. Особенности применения антидемпинговых и компенсационных мер в Европейском Союзе**

### **1.1. Правовая основа применения антидемпинговых и компенсационных мер в Европейском Союзе в контексте последних изменений базовых регламентов**

В ЕС вопросы применения антидемпинговых и компенсационных мер регулируются актами вторичного права в форме регламентов Европейского парламента и Совета ЕС. Вопросы применения ЕС антидемпинговых мер в отношении импорта из третьих стран урегулированы в Регламенте (ЕС) 2016/1036 Европейского парламента и Совета ЕС от 8 июня 2016 г. о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами ЕС. Компенсационные меры в Евросоюзе в отношении импорта из третьих стран применяются на основе Регламента (ЕС) 2016/1037 Европейского парламента и Европейского совета от 8 июня 2016 г. о защите от субсидируемого импорта из стран, не

являющихся членами Евросоюза. Кодифицированная версия регламентов была нотифицирована в Комитет ВТО по антидемпинговым практикам [1] и Комитет ВТО по субсидиям и компенсационным мерам [2] 1 ноября 2016 г.

В ЕС также действует Регламент (ЕС) 2015/477 Европейского парламента и Совета ЕС от 11 марта 2015 г. о мерах, которые может принять Европейский Союз в отношении комбинированного эффекта антидемпинговых или компенсационных мер и специальных защитных мер. Положения указанного регламента позволяют модифицировать или отменить меру торговой защиты на основании оценки комбинированного эффекта.

Особенностями системы применения мер торговой защиты в Евросоюзе являются правило меньшей пошлины, проведение теста на общественный интерес, правила противодействия обходу антидемпинговых мер, а также специальный тип пересмотра в связи с «поглощением» пошлин.

Последние изменения регламентов были приняты в июне 2018 г. с вступлением в силу Регламента (ЕС) 2018/825 Европейского парламента и Совета ЕС от 30 мая 2018 г. о внесении изменений в Регламент (ЕС) 2016/1036 о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами ЕС, и Регламент (ЕС) 2016/1037 о защите от субсидируемого импорта из стран, не являющихся членами ЕС. Важные изменения были приняты в декабре 2017 г. с вступлением в силу Регламента (ЕС) 2017/2321 Европейского парламента и Совета ЕС от 12 декабря 2017 г. о внесении изменений в Регламент (ЕС) 2016/1036 о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами ЕС, и Регламент (ЕС) 2016/1037 о защите от субсидируемого импорта из стран, не являющихся членами ЕС.

Изменения 2017 г. очень важны с точки зрения практики Европейской комиссии. Основные изменения внесены в ст. 2 базового антидемпингового регламента, введен новый термин — существенные искажения на рынке экспортирующей страны, использование которого на практике позволит Европейской комиссии не учитывать реальные данные предприятий на рынке любой экспортирующей страны и корректировать эти данные. Кроме того, Европейская комиссия осуществляет подготовку страновых докладов о наличии искажений на рынке. Первым таковым стал доклад в отношении Китая [3]. В докладе описаны искажения на рынках факторов производства (земля, энергия, капитал, сырьевые материалы, труд), а также искажения в определенных секторах по производству стали, алюминия, товаров химической и керамической отраслей. В отдельном разделе описаны искажения в целом в экономике, которые связаны с системой пятилетних планов, финансовой системой, государственными закупками, ограничениями для иностранных инвесторов. Следующий доклад будет посвящен России [4]. Наличие доклада само по себе вызывает беспокойство со стороны экспортеров и иностранных производителей, поскольку неясно, в какой степени информация из доклада будет рассматриваться в качестве доказательств в рамках антидемпингового расследования.

Соответственно, основная новелла касается новых правил расчета нормальной стоимости. Важно отметить, что формально новая методика предназначена для горизонтального применения без привязки к определенным странам, несмотря на наличие отдельных докладов о существенных искажениях в экономике. На практике основными странами, на которые нацелена новая методика, являются Китай (вместо нерыночной методики) и Россия (предполагается продолжение корректирования издержек, связанных с затратами на энергию). В целом изменения были вызваны широкой дискуссией о дальнейших шагах ЕС в связи с истечением срока действия разд. 15(a) (ii) Протокола о присоединении Китая к ВТО 11 декабря 2016 г. Евросоюз исходил из того, что после 11 декабря 2016 г. в законодательство, в котором использование данных суррогатных стран было обязательным, необходимо внести изменения. Соответственно в ответ на изменение, связанное с Китаем, были подготовлены новые методики, которые позволят на основе существенных искажений, вызванных государственным вмешательством, не использовать реальные данные о ценах на внутреннем рынке экспортирующей страны, а также об издержках предприятий [5].

Новый регламент определяет «существенные искажения» как случаи, когда цены или издержки из бухгалтерской отчетности предприятий (компаний), включая издержки на сырьевые материалы и энергию, не являются результатом свободных рыночных сил ввиду значительного государственного вмешательства. Наличие «существенных искажений» определяется на основе открытого перечня элементов, в частности, учитываются следующие элементы:

- на рынке функционируют в значительной степени предприятия, которыми владеет, контролирует государство экспортирующей страны или над которыми осуществляются руководство и надзор со стороны государства;
- присутствие государства позволяет вмешиваться в формирование цен или издержек;
- государственная политика или меры, дискриминирующие в пользу отечественных поставщиков или каким-либо иным образом влияющие на свободный рынок;
- отсутствие, дискриминационное применение законодательства или неадекватные меры по обеспечению исполнения корпоративного, имущественного законодательства и законодательства в области банкротства;
- искажение расходов на оплату труда;
- доступ к финансированию предоставлен институтами, которые реализуют цели государственной политики или в своих действиях зависят от государства.

В случае если Европейская комиссия придет к выводу о наличии «существенных искажений», нормальная стоимость конструируется на основе издержек на производство и продажу, которые отражают неискаженные цены или показатели, используемые для сравнения.

Европейская комиссия может использовать следующие источники информации для конструирования нормальной стоимости:

- издержки производства и продажи в подходящей репрезентативной стране с похожим уровнем экономического развития;
- неискаженные мировые цены, издержки или показатели для сравнения;
- неискаженные издержки на рынке экспортирующей страны (характер издержек при этом доказывается на основе достоверных сведений, в том числе в рамках процесса предоставления информации заинтересованными лицами).

В целом критерии установления существенных искажений достаточно обширны и предоставляют органу, проводящему расследования, широкие возможности для субъективных действий.

Одновременно в отношении ряда стран, не являющихся членами ВТО и перечисленных в Регламенте (ЕС) 2015/755 Европейского парламента и Совета ЕС от 29 апреля 2015 г. об общих правилах импорта из некоторых третьих стран, действуют положения ст. 2(7) базового антидемпингового регламента. Необходимо отметить, что в Регламент (ЕС) 2015/755 были внесены изменения Делегированным регламентом комиссии (ЕС) 2017/749 от 24 февраля 2017 г. о внесении изменений в Регламент (ЕС) 2015/755 Европейского парламента и Совета ЕС в части исключения Казахстана из перечня стран Приложения I. Соответственно по состоянию на конец апреля 2018 г. перечень включает следующие государства: Азербайджан, Республику Беларусь, Северную Корею, Туркменистан, Узбекистан. В рамках антидемпинговых расследований в отношении импорта, происходящего из указанных государств, Европейская комиссия определяет нормальную стоимость на основе цены или сконструированной нормальной стоимости в подходящей репрезентативной стране или на основе цены экспортных продаж из такой третьей страны в другие страны или на любой другой основе, в том числе цены на аналогичный товар на рынке ЕС с учетом необходимых корректировок, включающих разумную норму прибыли.

Изменения 2017 г. коснулись и базового регламента по компенсационным мерам. Так, Европейская комиссия сможет рассматривать субсидии, которые были выявлены в ходе компенсационного расследования, независимо от того, были ли они упомянуты в заявлении о проведении компенсационного расследования. При этом Европейская комиссия должна предоставить возможность для проведения консультаций с представителями экспортирующей страны. Соответствующие изменения вносятся в ст. 10(7) базового регламента по компенсационным мерам.

В апреле 2018 г. Советом ЕС были одобрены дополнительные изменения базового антидемпингового регламента, касающиеся следующих аспектов проведения расследований и применения антидемпинговых мер:

- расчет маржи ущерба и ограничения для использования правила меньшей пошлины;

- инициирование расследования по собственной инициативе;
- подача заявлений со стороны профсоюзов;
- сокращение сроков проведения расследований;
- возвращение уплаченных пошлин импортерам, в случае если повторное расследование не привело к продлению меры;
- транспарентность при введении предварительных мер;
- распространение антидемпинговых мер на территории континентального шельфа государств-членов и эксклюзивные экономические зоны.

Основное изменение в практике Европейской комиссии касается подхода к использованию правила меньшей пошлины, являющегося одной из основных особенностей системы применения мер торговой политики в ЕС. В Антидемпинговом соглашении использование правила меньшей пошлины не является обязательным условием применения антидемпинговых мер. Отсутствие обязательного характера данного правила было подтверждено Апелляционным органом в деле США — *Листовая сталь* [6, рт 7.116]. Статья 9.1 Антидемпингового соглашения устанавливает, что пошлина не может быть выше демпинговой маржи, но в то же время желательно, чтобы размер пошлины был меньше демпинговой маржи, если такая меньшая пошлина сможет устранить ущерб отрасли экономики.

В праве и практике ЕС правило меньшей пошлины является обязательным и гарантирует применение пошлин в размере не более необходимого для устранения ущерба отрасли экономики Евросоюза. Меньшая пошлина вычисляется из демпинговой маржи и маржи ущерба. Маржа ущерба, в свою очередь, рассчитывается на основе сопоставления цены импорта и цены производителей ЕС, которая могла бы иметь место в условиях отсутствия ущерба от демпингового импорта (так называемая *non-injurious price*).

В рамках антидемпинговых расследований правило меньшей пошлины не будет использовано (уровень пошлины будет равен демпинговой марже, а не марже ущерба) при наличии следующих условий.

Во-первых, необходимо установить наличие определенных искажений на рынке сырьевых материалов экспортирующей страны. При этом такие искажения будут оцениваться на основе заявления и базы данных ОЭСР [7], в которой содержится перечень экспортных ограничений в отношении промышленных сырьевых материалов. В ст. 7 базового антидемпингового регламента добавлен пункт с перечнем мер, которые могут являться искажениями:

- двойное ценообразование;
- экспортный налог;
- запрет на экспорт;
- экспортная квота;
- минимальная экспортная цена;
- сокращение и отмена возврата налога на добавленную стоимость;
- перечень предприятий, допущенных к осуществлению экспорта;

- лицензирование;
- обязательства по внутреннему рынку;
- ограничения на пункты таможенного оформления для экспортеров;
- добыча ресурсов для внутреннего потребления, если цена сырья значительно ниже цены репрезентативного мирового рынка.

Во-вторых, сырье, на рынке которого установлены искажения, должно составлять не менее 17% производственных издержек товара. Для целей такого расчета будет использована неискаженная цена сырья, установленная на основе данных репрезентативного мирового рынка.

В-третьих, комиссия должна прийти к выводу о том, что неприменение правила меньшей пошлины в интересах ЕС. В рамках компенсационных расследований правило меньшей пошлины больше не будет использоваться.

При расчете маржи ущерба планируется учитывать трудовые стандарты и стандарты защиты окружающей среды. На практике будут учитываться расходы производителей ЕС в связи с его участием в многосторонних соглашениях по охране окружающей среды и конвенциях Международной организации труда (МТО). При установлении нормы прибыли учитываются такие факторы, как рентабельность до роста импорта, рентабельность, необходимая для покрытия издержек и инвестиций, расходы на научные исследования и разработки, а также рентабельность, которая ожидается при нормальных условиях конкуренции. При этом минимальная норма прибыли при расчете маржи ущерба установлена на уровне 6%.

Следует отметить, что изначально правило меньшей пошлины являлось отражением общественного интереса и необходимости поиска компромиссов между государствами — членами Европейских сообществ, а впоследствии — Европейского Союза. В новом регламенте разъяснено, что использование новой методологии также увязывается с выводом об интересах ЕС. В целом при проведении теста на общественный интерес (интерес Союза) особое внимание будет уделяться вопросу применения новой методологии расчета маржи ущерба и применения новых положений п. 2а ст. 7. В рамках компенсационных расследований правило наименьшей пошлины больше не может быть использовано.

В части стандарта проведения пересмотров в связи с истечением срока действия мер в качестве доказательства вероятности продолжения или возобновления демпинга и ущерба может выступать доказательство продолжения искажений на рынке сырья. Соответствующие изменения вносятся в ст. 11.2 базового антидемпингового регламента.

В части процедур применения предварительных мер новые правила обеспечивают информирование о возможности применения предварительных мер. Такое информирование планируется осуществлять за три недели до введения

предполагаемых предварительных мер. С целью недопущения существенного роста импорта в период раскрытия информации о планах применения предварительных мер Европейская комиссия, если это возможно, регистрирует импорт. Если невозможно зарегистрировать импорт, дополнительный ущерб будет отражен в расчете маржи ущерба. Ранее регистрация импорта не была обязательным процедурным действием. До применения предварительных мер экспортерам и иностранным производителям будет предоставлена возможность перепроверить расчеты размера субсидии или демпинговой маржи. Сроки проведения расследований сокращаются: теперь максимум 14 месяцев.

В соответствии с предлагаемыми изменениями в особые обстоятельства начала расследования по собственной инициативе входит угроза применения ответных мер со стороны третьих стран. При этом Европейская комиссия запрашивает у производителей ЕС информацию, необходимую для проведения расследований.

Новый регламент также будет содержать положения о том, что в случае завершения повторного расследования в связи с истечением срока действия меры пошлины, собранные за период проведения повторного расследования, будут возвращены импортерам. Кроме того, предусматриваются правила об инициировании промежуточных пересмотров, в случаях когда отрасль экономики ЕС сталкивается с растущими издержками от высоких социальных стандартов и стандартов по защите окружающей среды. Например, если экспортирующее государство выходит из многосторонних соглашений по охране окружающей среды или конвенций МОТ, промежуточный пересмотр может привести к прекращению действия ценовых обязательств.

Отрасль экономики ЕС больше не определяется по отношению к критериям инициирования расследований. В связи с этим внесены изменения в ст. 4(1) базового антидемпингового регламента. Изменения вносятся также в ст. 5 данного регламента о предоставлении возможности профсоюзам подать заявление на проведение расследования.

Европейская комиссия также обеспечивает прозрачность в информировании предприятий малого и среднего бизнеса через службу поддержки малых и средних предприятий. Информирование не касается конкретных расследований, а, скорее, направлено на предоставление общей информации о процедурах проведения расследований и подаче заявления. Таким образом, уже существующая практика Европейской комиссии закрепляется в базовом антидемпинговом регламенте.

В новом регламенте также закреплено информирование заинтересованных лиц о поступлении новых неконфиденциальных материалов в досье. Неконфиденциальное досье, в свою очередь, доступно через сеть Интернет. На практике заинтересованные лица уже используют сеть Интернет для доступа к неконфиденциальным материалам расследования. Если размер демпинговой маржи

или размер субсидии для отдельных производителей менее *de minimis*, расследование должно быть незамедлительно завершено без применения мер. В отношении таких производителей не будет проводиться последующий пересмотр.

Одобрение ценовых обязательств Европейской комиссией проводится на основе анализа того, смогут ли ценовые обязательства нивелировать ущерб, наносимый демпингом.

В случае когда число производителей в Евросоюзе так велико, что Европейская комиссия прибегает к анализу выборки производителей, такая выборка будет состоять не только из тех производителей, которые подали заявление, но из всех производителей ЕС.

Дополнительные делегированные полномочия комиссии касаются принятия актов по обновлению перечня искажений на рынке экспортирующей страны и увеличению или уменьшению сроков для раскрытия информации о предварительных мерах. Соответственно, срок в три недели до введения предварительных мер может быть пересмотрен Европейской комиссией через два года. Сокращение или увеличение срока для раскрытия информации будет увязано с фактическим поведением экспортеров, в частности с тем, приведет ли срок в три недели к значительному росту импорта до введения предварительных мер.

Комиссия распространит применение антидемпинговых и компенсационных мер на территорию континентального шельфа государств — членов ЕС, а также эксклюзивной экономической зоны, в случае если товар используется и потребляется в больших объемах, в том числе при использовании природных ресурсов, а также при производстве определенных видов энергии. При этом намерение распространить меру должно быть указано в уведомлении о начале расследования.

Против указанных изменений проголосовали Великобритания и Швеция. Ирландия воздержалась от голосования. Великобритания является основным проponentом правила наименьшей пошлины и выступила против новой методики его использования<sup>1</sup>. Швеция, в свою очередь, считает корректирование методики использования наименьшей пошлины политизированным процессом, направленным против импортеров, потребителей и промышленных потребителей Европейского Союза [7]. В целом изменения, вероятно,

---

<sup>1</sup> Следует отметить, что в рамках создания собственной системы применения мер торговой защиты после выхода из состава Европейского Союза Великобритания планирует сохранить в своем законодательстве принцип правила наименьшей пошлины. В настоящее время законопроект *Taxation (Cross-border Trade) Bill* рассматривается в Парламенте.



приведут к более высоким антидемпинговым пошлинам в отношении экспортеров и иностранных производителей.

Помимо регламентов, непосредственно регулирующих вопросы применения антидемпинговых мер, в ЕС действуют регламенты, касающиеся процедуры приведения мер торговой защиты в соответствие с докладами третейских групп и Апелляционного органа ВТО, а также регламент, касающийся возможности модификации мер торговой защиты в случаях одновременного применения антидемпинговых и компенсационных мер со специальными защитными мерами.

С целью обеспечения выполнения Европейскими сообществами (ЕС) решений Органа по разрешению споров ВТО (ОРС ВТО) был принят Регламент Совета (ЕС) № 1515/2001 от 23 июля 2001 г. о мерах, которые могут быть приняты ЕС в связи с докладом, одобренным ОРС ВТО, по вопросам антидемпинговых и компенсационных мер. Необходимость отдельного правового инструмента была связана с результатами дела *Европейские сообщества — Постельное белье*, которое было первым торговым спором по антидемпинговым мерам с участием Европейских сообществ в качестве ответчика. Регламент Совета (ЕС) № 1515/2001 получил название *WTO Enabling Regulation* [8].

В Регламенте Совета (ЕС) № 1515/2001 был заложен механизм, позволяющий Совету ЕС принимать меры для приведения антидемпинговой или компенсационной меры в соответствие с рекомендациями, содержащимися в докладе, одобренном ОРС ВТО, в случае если Совет после консультаций в рамках Консультативного комитета примет решение простым большинством голосов о необходимости отмены, изменения меры или принятия любой другой специальной меры, которая позволит Европейскому сообществу соответствовать праву ВТО. Впоследствии в указанный Регламент вносились изменения, в частности касающиеся инициирования Европейской комиссией процедуры приведения мер в соответствие с правилами ВТО. Данные изменения отражают передачу больших полномочий в области применения антидемпинговых мер от Совета комиссии.

В настоящий момент действующий механизм приведения антидемпинговых и компенсационных мер в соответствие с правилами ВТО установлен Регламентом Европейского парламента и Совета ЕС 2015/476 от 11 марта 2015 г. о мерах, которые могут быть приняты Европейским Союзом в связи с докладом, одобренным ОРС ВТО по вопросам антидемпинговых и компенсационных мер. В данном Регламенте по-прежнему выделяются несколько видов приведения меры в соответствие: отмена или изменение оспариваемой меры, принятие любой другой специальной меры, позволяющей ЕС соответствовать праву ВТО. Однако решение о приведении меры в соответствие принимается комиссией, а не Советом, как ранее предусматривалось Регламентом Совета (ЕС) № 1515/2001. В рамках процедуры комиссия может запрашивать всю нужную информацию со стороны заинтересованных лиц, а в случае необходимости — инициировать пересмотр меры.

Кроме приведения конкретных оспариваемых мер в соответствие с правом ВТО, Регламент (ЕС) 2015/476 предусматривает возможность приведения мер, которые не оспаривались в системе разрешения споров ВТО, в соответствии с юридическими интерпретациями, содержащимися в докладах третейских групп или Апелляционного органа и одобренными ОРС ВТО. В данном Регламенте также поясняется, что изменения, связанные с приведением мер в соответствие, не носят ретроактивный характер и не могут привести к компенсации пошлин, которые были уплачены за период действия меры.

В Регламенте (ЕС) 2015/476 дается пояснение о возможности приведения мер в соответствие с правом ВТО, которое не ограничивается конкретной оспариваемой мерой, в случаях когда юридические интерпретации, приведенные в докладах, носят системный характер и приводят к необходимости пересмотреть антидемпинговые меры ЕС, которые не являлись предметом оспаривания в системе разрешения споров, но при этом содержат «оспариваемые» элементы нарушений. На практике имплементация данного положения касалась приведения в соответствие антидемпинговых мер, принятых с использованием методологии «обнуления», которая была признана неправомерной в деле *Европейские сообщества — Постельное белье*. Комиссия опубликовала уведомление для заинтересованных лиц о возможности инициирования пересмотра с целью приведения мер, которые напрямую не оспаривались в системе разрешения споров ВТО, в соответствии с интерпретациями Апелляционного органа. В частности, комиссия инициировала пересмотр антидемпинговой меры в отношении чешского экспортера чугунных фитингов для труб, однако до конца этот вопрос доведен не был в связи с тем, что заинтересованные лица не предоставили ответов на вопросы.

По сути, Регламент (ЕС) 2015/476 представляет собой дополнительный правовой механизм, позволяющий Европейской комиссии предпринимать необходимые действия (например, начинать пересмотры в связи с докладами третейских групп или Апелляционного органа, одобренными ОРС ВТО) с целью соответствия правилам ВТО.

## **1.2. Институциональные особенности применения антидемпинговых и компенсационных мер в Европейском Союзе**

Органом, проводящим расследования в Европейском Союзе, является Директорат Н в составе Генерального директората по торговле Европейской комиссии. Директорат состоит из пяти отделов, в ведение которых входит проведение защитных расследований, расследований в связи с противодействием обходу антидемпинговых и компенсационных мер, отношения с третьими странами по вопросам применения мер торговой защиты, общие вопросы политики и взаимодействия с ВТО, отношения с отраслью экономики и с государствами — членами ЕС.

Право быть заслушанным рассматривается как один из принципов права ЕС [9]. Суд ЕС рассматривает право быть заслушанным не только в рамках процедур принятий решений, но и в рамках процедуры проведения защитных расследований, которая может привести к применению мер торговой защиты, что затрагивает интересы предприятий [10]. Для целей реализации права быть заслушанным в рамках защитных расследований ЕС у заинтересованных лиц есть возможность обратиться к должностному лицу Европейской комиссии, уполномоченному заслушивать жалобы заинтересованных лиц (*Hearing Officer*). Эта должность была учреждена в 2007 г. В 2012 г. были закреплены функции и полномочия должностного лица [11]. В функции должностного лица входит рассмотрение вопросов, связанных с нарушениями прав заинтересованных лиц в процедурных аспектах проведения расследований: доступ к неконфиденциальному досье, продление сроков предоставления информации, а также вопросы обращения с конфиденциальной информацией и содержания неконфиденциальных резюме конфиденциальной информации. Должностное лицо работает независимо от органа, проводящего расследования, и напрямую с Комиссаром ЕС по торговле. Вопросы, рассмотренные должностным лицом, становятся основой для ежегодного доклада. Так, за 2016 г. должностное лицо было вовлечено в 27 проводимых расследований из 98. Большая часть запросов касалась возражений по поводу заключения Европейской комиссии (вопросы товарного охвата, конкуренции на рынке, расчетов, выбора суррогатной страны, а также индивидуального расчета демпинговой маржи) [12].

До вступления в силу положений Лиссабонского договора о внесении изменений в Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества от 13 декабря 2007 г. (Лиссабонский договор) антидемпинговые и компенсационные меры принимались в форме регламентов Совета ЕС на основе предложений Европейской комиссии. Лиссабонский договор внес важные изменения в процесс принятия решений о применении мер торговой защиты. В частности, после вступления в силу Лиссабонского договора меры торговой защиты принимаются Европейской комиссией через имплементирующие регламенты. Изменения вступили в силу в 2014 г. (Регламент (ЕС) № 37/2014 Европейского парламента и Совета от 15 января 2014 г. о внесении изменений в некоторые регламенты, относящиеся к общей торговой политике в части процедур принятия некоторых мер).

В результате указанных изменений 2014 г. Европейская комиссия стала обладать большими полномочиями в принятии решений, связанных с антидемпинговыми и компенсационными мерами. В процессе принятия решений о применении антидемпинговых и компенсационных мер также участвует Комитет, состоящий из представителей государств — членов ЕС. Таким образом, государства — члены ЕС участвуют в процессе принятия решений в рамках полномочий консультативных органов.

Процедуры рассмотрения проектов актов по антидемпинговым и компенсационным мерам в Комитете закреплены в ст. 15 кодифицированного ба-

зового антидемпингового регламента. Данная ст. 15, в свою очередь, ссылается на Регламент (ЕС) № 182/2011 Европейского парламента и Совета ЕС от 16 февраля 2011 г. о правилах и общих принципах, связанных с механизмом контроля государствами-членами имплементирующих полномочий Европейской комиссии.

В контексте принятия решений, относящихся к мерам торговой защиты, применяются несколько процедур в зависимости от типа решения:

- консультативная процедура;
- процедура одобрения;
- срочная процедура.

В рамках *консультативной процедуры* для принятия решения необходима позиция Комитета, которая формируется на основе простого большинства голосов. При этом позиция Комитета не может заблокировать решение. Позиция Комитета не имеет обязательной юридической силы при принятии решения, однако комиссия в соответствии с п. 2 ст. 4 Регламента (ЕС) № 182/2011 учитывает выводы обсуждений в Комитете и его позицию. Консультативная процедура используется для принятия решений об одобрении ценовых обязательств, инициировании пересмотров в связи с истечением срока действия меры, приостановления действующей меры в связи с общественным интересом.

В рамках *процедуры одобрения* Европейская комиссия должна получить позицию Комитета, основанную на квалифицированном большинстве в понимании ст. 16(4) и (5) Договора о Европейском Союзе и ст. 238(3) Договора о функционировании Европейского Союза (голоса представителей взвешиваются по размеру населения представляемого государства-члена). Если Комитет голосует за проект имплементирующего регламента, комиссия принимает имплементирующий регламент. Если Комитет не предоставляет позицию, имплементирующий регламент может быть принят. Если же Комитет не может прийти к согласию, начинается процедура в рамках Апелляционного комитета. Апелляционный комитет состоит из представителей государств — членов ЕС и принимает решения квалифицированным большинством. В Апелляционном комитете допускается внесение изменений в проект имплементирующего регламента. Даже если Комитет проголосовал против проекта имплементирующего регламента, председатель Комитета может предложить внести изменения в документ, предлагаемый Европейской комиссией. После внесения изменений допускается повторное рассмотрение проекта документа в Комитете. Процедура одобрения применяется в решениях, касающихся завершения расследования при принятии ценовых обязательств, рассмотрении вопросов интереса ЕС по просьбе государства — его члена, отмены или продления меры в результате пересмотра, изменения действующей меры по результатам повторного расследования в связи с поглощением меры или обхода. Применение окончательных антидемпинговых и компенсационных мер

также относится к процедуре одобрения, в которой максимально учитывается позиция Комитета, состоящего из государств — членов Европейского Союза. Общая схема принятия решений в рамках процедуры одобрения отражена на приводимом далее на рисунке.

*Срочная процедура* в соответствии со ст. 8 Регламента (ЕС) № 182/2011 освобождает от необходимости предварительного обсуждения в Комитете. Решения о применении предварительных антидемпинговых и компенсационных мер на основе п. 5 ст. 8 данного Регламента в рамках срочной процедуры принимаются Комиссией после консультаций или предварительного уведомления государств — членов ЕС.

### **1.3. Оспаривание антидемпинговых и компенсационных мер в судебной системе Европейского Союза и в рамках системы разрешения споров ВТО**

Практические изменения в связи с вступлением в силу Лиссабонского договора также коснулись системы оспаривания мер торговой защиты в рамках ЕС. Ранее физические и юридические лица могли обратиться в Суд первой инстанции (в настоящее время Суд общей юрисдикции) с целью оспаривания регламента Совета ЕС о применении меры торговой защиты, если иск удовлетворял определенным критериям (истец должен быть, во-первых, непосредственно и, во-вторых, индивидуально затронут мерой). Ранее указанные критерии содержались в ст. 230 Договора, учреждающего Европейское сообщество (в ред. Ниццкого договора 2001 г.). Толкование критериев в правоприменительной практике Суда сводилось к тому, что для приемлемости иска необходимо было, чтобы регламент непосредственно затрагивал правовое положение заявителя, при этом у государств-членов не было возможности для дискреции при исполнении регламента. Соответственно, в контексте применения мер торговой защиты Суд придерживался позиции о том, что у государств-членов отсутствует дискреция, так как регламенты обязуют таможенные органы государств — членов ЕС взимать пошлины<sup>1</sup>. Таким образом, первый критерий выполнялся во всех случаях вследствие природы актов о применении антидемпинговых и компенсационных мер.

Второй критерий определялся в каждом случае отдельно. В правоприменительной практике лицами, индивидуально затронутыми мерами, были признаны экспортеры и иностранные производители, производители ЕС. Сложности доказательства данного критерия на практике коснулись независимых импортеров, например, в деле *British Shoe Corp Footwear Supplies Ltd vs Council of the European Union* (T-598/97).

---

<sup>1</sup> Например, дело *Shanghai Bicycle Corp vs Council of the European Union* (T-170/94). E.C.R. II-1385. 1997.

Лиссабонский договор в значительной степени модифицировал критерии для заявителей. В частности, был введен дополнительный вид актов — регулирующий акт, для оспаривания которого не нужно демонстрировать индивидуальную заинтересованность. Изменение расширило возможности для оспаривания мер торговой защиты, в том числе для несвязанных импортеров.

В базовых регламентах отсутствуют специальные положения об оспаривании антидемпинговых или компенсационных мер. Соответственно, применяются общие положения об оспаривании актов ЕС. Статья 263 Договора о функционировании Европейского Союза (в ред. Лиссабонского договора 2007 г.) представляет собой основание для оспаривания актов Европейской комиссии, в том числе о применении антидемпинговых и компенсационных мер. В соответствии с данной статьей иски против имплементирующих регламентов о применении антидемпинговых и компенсационных мер могут быть поданы в течение двух месяцев с даты введения меры.

Меры торговой защиты могут быть оспорены в Суде общей юрисдикции. Следует отметить, что в Европейском Союзе (в отличие от США) отсутствует специализированная система оспаривания мер торговой защиты.

Правоприменительная практика ВТО не является источником права ЕС. Соответственно, Суд общей юрисдикции не обязан руководствоваться толкованиями третейских групп и Апелляционного органа ВТО. В то же время существует исключение из этого правила, которое касается случаев, когда положения права ЕС были приняты с целью имплементации обязательства ВТО или при ссылке права ЕС на положения права ВТО. В связи с этим интересен пример рассмотрения положений Антидемпингового соглашения ВТО в деле *Rusal Armenal vs Council*. В указанном деле Суд первоначально сделал вывод о том, что преамбула базового регламента говорит о намерении перенести положения Антидемпингового соглашения в базовый антидемпинговый регламент, а следовательно, необходимо толковать право ЕС в свете обязательств по соглашению ВТО. Истец, в частности, заявлял, что, в отличие от Китая и Вьетнама Армения не присоединилась к ВТО на особых условиях, соответственно, в отношении Армении не допускаются отклонения от ст. 2.1 и 2.2 Антидемпингового соглашения. Суд общей юрисдикции отметил, что включение Армении в ст. 2(7)(а) базового антидемпингового регламента не соответствует ст. 2.1 и 2.2 Антидемпингового соглашения, а также второму дополнительному положению к п. 1 ст. VI ГАТТ [13]. Однако в рамках апелляции Суд выяснил, что ст. 2(7) базового антидемпингового регламента устанавливает специальный режим по отношению к странам, которые рассматриваются ЕС в качестве стран с рыночным статусом экономики. Поскольку, по мнению Суда, в соглашении ВТО таких специальных правил нет, в части правил об использовании данных суррогатных стран для цели расчета нормальной стоимости ЕС не намеревался инкорпорировать или исполнять обязательства по ст. VI ГАТТ

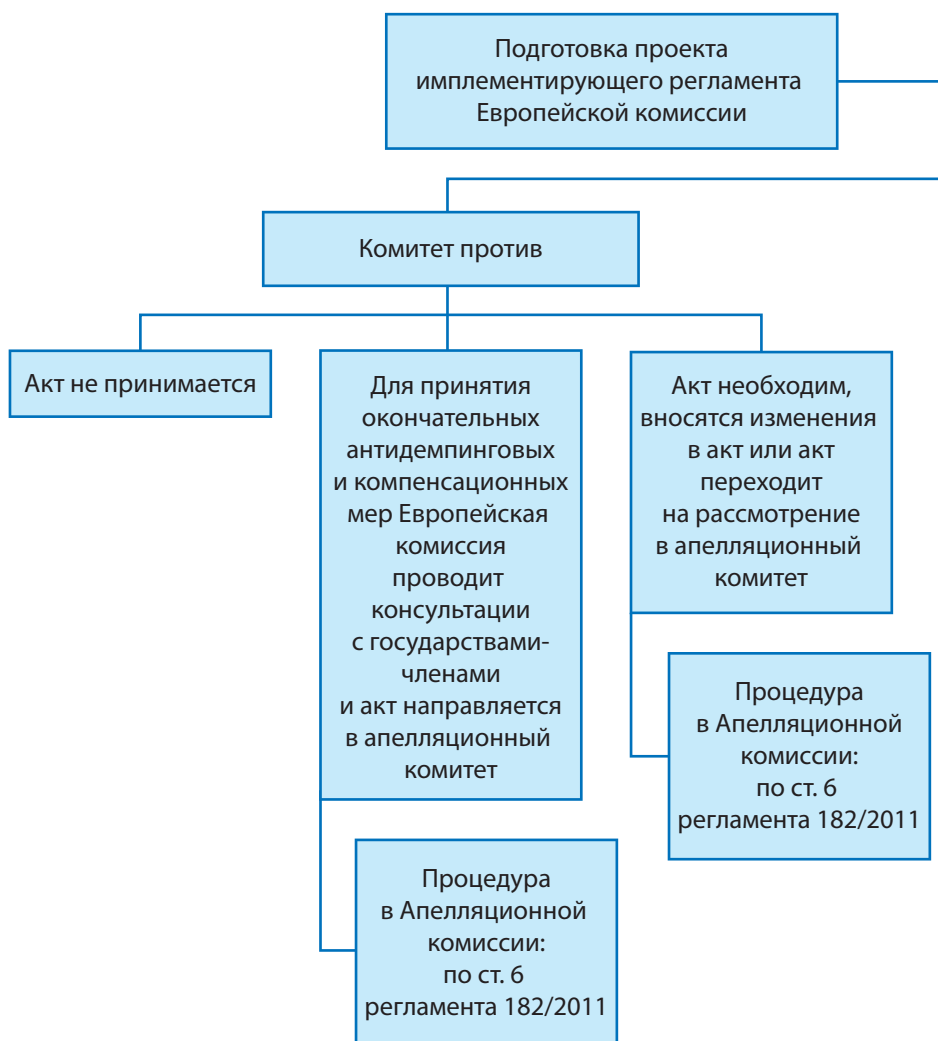
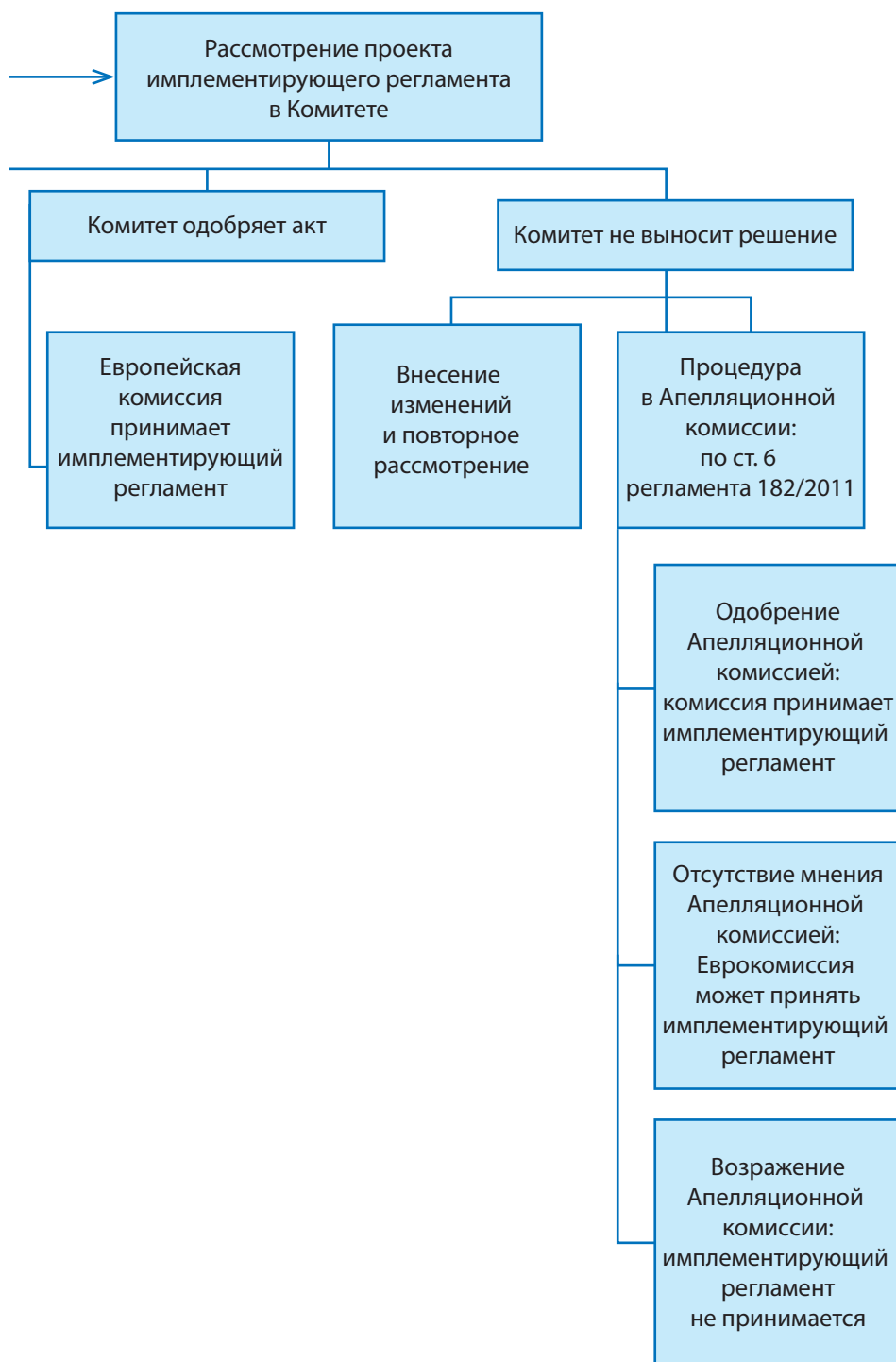


Схема принятия акта по мерам торговой защиты (имплементи

Источник: Регламент (ЕС) № 182/2011 Европейского парламента и Совета ЕС от 16 февраля. членами имплементирующих полномочий,



рующего регламента) в рамках процедуры одобрения

2011 г. о правилах и общих принципах, связанных с механизмом контроля государствами-членами базовые регламенты ЕС о применении антидемпинговых и компенсационных мер.



и ст. 2 Антидемпингового соглашения. Таким образом, интерпретировать нерыночные методики Европейского Союза нельзя с точки зрения положений ВТО о нерыночном статусе экономики [14].

В целом любое решение ЕС, относящееся к мерам торговой защиты, может быть оспорено, за исключением решения о начале расследования. Промежуточные решения в ходе расследования также не могут быть оспорены [15].

Суд общей юрисдикции имеет доступ к конфиденциальной информации. На практике он может запросить сторону спора предоставить такую информацию. Однако это не означает, что конфиденциальная информация оказывается в распоряжении всех лиц, участвующих в судебном разбирательстве [16].

Важный аспект оспаривания мер торговой защиты — стандарт рассмотрения дел. В частности, такое рассмотрение ограничено проверкой выполнения процедурных правил и определением того, были ли правильно установлены факты, была ли ошибка в оценке таких фактов или злоупотребление полномочиями. Соответственно, как и в рамках стандарта рассмотрения торговых споров в системе разрешения споров ВТО, Суд ЕС не может улавливать факты за орган, проводящий расследование. На практике Суд ЕС в некоторых случаях содержательно пересмотрел выводы Европейской комиссии, в частности, о выборе аналоговой страны для целей расчета нормальной стоимости [17, р. 243]. Особое внимание в системе оспаривания антидемпинговых и компенсационных мер уделяется процедурным правам заинтересованных лиц на защиту своих интересов.

В результате спора Суд общей юрисдикции может аннулировать регламент о применении меры к истцам даже при наличии нарушений не содержательного, а процедурного характера [Ibid]. С целью приведения меры в соответствие с решением Суда Европейская комиссия на практике инициирует пересмотр в части, которая была признана Судом общей юрисдикции как несоответствующая праву ЕС. При этом Суд общей юрисдикции не предоставляет рекомендаций о способах приведения меры в соответствие. Частичные пересмотры меры инициируются Европейской комиссией, поскольку расследование представляет собой процедуру, состоящую из нескольких этапов. Таким образом, Европейская комиссия исправляет допущенные на определенном этапе расследования нарушения права ЕС.

Решения Суда общей юрисдикции могут быть оспорены в Суде ЕС, который может либо самостоятельно вынести решение по делу, либо вернуть его в Суд общей юрисдикции. На практике рассмотрение Судом ЕС ограничено юридическими вопросами и не касается фактических обстоятельства дела.

Эффективность системы оспаривания антидемпинговых и компенсационных мер в ЕС неоднозначна. С одной стороны, процедуры оспаривания достаточно длительны (в среднем более пяти лет для двухэтапной про-

цедуры). С другой стороны, обращение в региональную судебную систему — единственный способ оспорить меры, принятые на основе пересмотров в связи с противодействием обходу антидемпинговых и компенсационных мер и поглощением антидемпинговых и компенсационных пошлин, поскольку правила ВТО по данным вопросам отсутствуют.

В отличие от решения Суда ЕС об отмене антидемпинговых или компенсационных мер, результаты торговых споров ВТО крайне редко содержат рекомендацию об отмене антидемпинговой или компенсационной меры. Рекомендация об отмене меры содержалась в некоторых докладах третейских групп, когда нарушения были такого характера, что приведение меры в соответствие с правилами ВТО невозможно каким-либо иным способом. Такой вывод был сделан в нескольких делах, например, в делах *Гватемала — Цемент II*, *Мексика — Стальные трубы*.

Следует отметить особенности стандарта рассмотрения споров по антидемпинговым мерам в рамках системы разрешения споров ВТО. Результаты торговых споров ВТО, в которых оспаривается применение антидемпинговых мер, во многом зависят от особого стандарта рассмотрения, содержащегося в ст. 17.6 Антидемпингового соглашения. Так, согласно данной статье третейская группа должна оценить, надлежащим ли образом орган, проводящий расследование, установил факты, а также была ли оценка этих фактов непредвзятой и объективной. В ст. 17.5(ii) Антидемпингового соглашения установлено, что третейская группа рассматривает спор на основе фактов, ставших известными органу, проводящему расследование, в соответствии с надлежащими внутренними процедурами.

Правоприменительная практика указывает на то, что если в досье отсутствуют доказательства того, что органом, проводящим расследование, были предприняты определенные действия, могут возникнуть сомнения относительно его объективности. Так, в деле *Аргентина — Керамические плиты* третейская группа подтвердила, что не обязана принимать во внимание аргументы и причины, которые не являлись частью оценки, сделанной органом, проводящим расследование, на момент осуществления расследования. Таким образом, важно, чтобы все аргументы в споре подтверждались материалами расследования. В противном случае такие аргументы могут быть расценены как *ex post facto* обоснования [18, pt 6.27]. Третейская группа в деле *Аргентина — Антидемпинговые пошлины в отношении мяса птицы* указала на то, что не должна принимать во внимание любые аргументы и причины, которые не являлись частью оценки органа, проводящего расследование. При этом третейская группа подчеркнула, что не было продемонстрировано, что такие аргументы и причины были частью процесса оценки, сделанной названным органом [19, pt 7.49].

Как видим, третейские группы ограничены фактами, представленными в адрес органа, проводящего расследование, в период его проведения, т.е.

материалами расследования. Кроме того, третейские группы не могут самостоятельно искать сведения, относящиеся к расследованию, и быть вовлечены в процесс поиска новых фактов. В то же время третейские группы будут рассматривать, были ли учтены все установленные факты органом, проводящим расследование. Такое разъяснение стандарта рассмотрения споров по Антидемпинговому соглашению было представлено Апелляционным органом в деле *Мексика — Кукурузная патока (Статья 21.5 — США)* [20, п. 84].

Выводы третейских групп и Апелляционного органа используются в будущих спорах, однако на практике может возникнуть проблема противоречивых решений, поскольку формально в рамках системы разрешения споров ВТО нет правила юридической силы прецедента. Для обеспечения системности разрешения торговых споров третейские группы используют в интерпретациях соглашений ВТО результаты завершившихся споров и часто следуют логике Апелляционного органа и третейских групп в предыдущих спорах. В то же время формально в рамках системы разрешения споров ВТО не применяется доктрина судебного прецедента. На практике это приводит к нарушению преемственности и образованию противоположных толкований, что особенно характерно для докладов третейских групп.

В то же время одобренные ОРС ВТО доклады третейских групп и Апелляционного органа должны учитываться в той степени, в какой они являются релевантными применительно к обстоятельствам конкретного дела. В деле *Япония — Алкогольные напитки II* Апелляционный орган сделал вывод о том, что одобренные доклады третейских групп составляют важную часть *acquis* ГАТТ, которые создают правомерные ожидания и, соответственно, должны быть учтены в спорах, в которых они являются релевантными [21, р. 14]. Данный принцип был подтвержден Апелляционным органом в деле *США — Креветки (Статья 21.5 — Малайзия)* [22, рт 107–110], *США — Антидемпинговые и компенсационные пошлины (Китай)* [23, рт 325].

Кроме того, в деле *США — Нержавеющая сталь (Мексика)* Апелляционный орган выразил обеспокоенность в связи с тем, что третейская группа отошла от толкования, принятого Апелляционным органом. В частности, Апелляционный орган отметил, что создание Апелляционного органа членами ВТО для целей рассмотрения юридических интерпретаций третейских групп показывает, что члены ВТО признали важность системности и стабильности в интерпретации прав и обязательств по охваченным соглашениям. Апелляционный орган подчеркнул необходимость способствовать обеспечению предсказуемости в системе разрешения споров. В свою очередь, неспособность третейской группы последовать ранее одобренным докладам Апелляционного органа, затрагивающим те же вопросы, подрывает развитие последовательного и предсказуемого органа, разъясняющего права и обязанности членов ВТО по охваченным соглашениям [24, рт 161–162]. Кроме того, Апелляционным органом был сформулирован принцип, позволяющий отходить от ранее одобренных интерпретаций. Так, в случае отсут-

ствия убедительных, неоспоримых причин (*cogent reasons*) судебный орган должен разрешить аналогичный вопрос таким же образом. Впоследствии данный принцип был подтвержден в нескольких делах, в частности в деле США — *Продолжение обнуления* [25, рт 362]. При этом Апелляционный орган не дал определения таких причин. По этому вопросу третейская группа в деле США — *Антидемпинговые и компенсационные пошлины (Китай)* сделала вывод о том, что убедительные причины, которые могут оправдать третейскую группу в принятии иного толкования, включали бы, в том числе:

- многостороннюю интерпретацию положения охваченного соглашения по ст. IX:2 Марракешского соглашения о создании Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г., которая отличается от интерпретации Апелляционного органа;
- доказательство того, что предыдущая интерпретация Апелляционного органа оказалась неприменимой в определенных обстоятельствах в рамках рассматриваемого обязательства;
- доказательство того, что предыдущая интерпретация Апелляционного органа приводит к конфликту с другим положением охваченного соглашения, которое не поднималось в рамках процедур апелляции;
- доказательство того, что интерпретация Апелляционного органа основывалась на некорректных фактах [26, рт 7.317].

Третейская группа в деле *Китай — Редкоземельные металлы* толковала термин «*cogent reasons*» в соответствии с его обычным значением, а также с делами, рассмотренными Апелляционной палатой Международного трибунала по бывшей Югославии, а также Европейским судом по правам человека. В целом третейская группа сделала вывод о том, что стандарт, установленный Апелляционным органом, является высоким [27, рт 7.61].

В докладах третейских групп и Апелляционного органа содержатся разъяснения, касающиеся уже существующих правил ВТО. Так, ст. 3.2 Договоренности в отношении правил и процедур по разрешению споров 1994 г. устанавливает цели системы разрешения торговых споров и указывает на то, что рекомендации и решения ОРС ВТО не могут добавлять или уменьшать объем прав и обязанностей, установленных в охваченных соглашениях. Однако фактически в некоторых случаях толкование, одобренное ОРС ВТО, воспринимается отдельными членами ВТО как содержащее «новые» требования, не вытекающие из текста Соглашений. Апелляционный орган подвергается жесткой критике со стороны США, что в том числе привело к задержке формирования нового состава Апелляционного органа в 2016 г. Одним из аргументов США стало то, что роль Апелляционного органа не должна заключаться в «правотворчестве» вне контекста разрешения конкретного спора [28, р. 13]. В настоящее время состав Апелляционного органа не обновляется из-за регулярного блокирования делегацией США рассмотрения кандидатур [29, р. 10].

Результаты споров в целом учитываются в практике органов, проводящих расследование, чтобы избежать дополнительных претензий, а также оспа-

ривания будущих мер в системе разрешения споров ВТО. Толкование Апелляционного органа формально не привносит дополнительные обязательства по соглашениям ВТО. Тем не менее на практике интерпретации, содержащиеся в докладах третейских групп и Апелляционного органа, включают требования, неявно вытекающие из текста соглашений ВТО.

## 2. Влияние правоприменительной практики ВТО на право и практику Европейского Союза

### 2.1. Процедурные аспекты проведения антидемпинговых и компенсационных расследований

В данном разделе статьи рассматриваются основные нарушения правил ВТО со стороны Европейских сообществ или Европейского Союза, установленные ОРС ВТО в результате оспаривания антидемпинговых и компенсационных мер в рамках системы разрешения споров ВТО и изменения практики в связи с результатами торговых споров. Общая информация об основных нарушениях и о приведении мер в соответствие с правилами ВТО отражена в таблице, приводимой далее. Кроме того, в данном разделе рассматриваются процедурные аспекты проведения антидемпинговых и компенсационных расследований в ЕС, в отношении которых были выявлены нарушения правил ВТО.

По результатам дела *Европейские сообщества — Фитинги для труб* Апелляционный орган признал нарушение Европейскими сообществами процедурных аспектов проведения антидемпингового расследования по ст. 6.2, 6.4, 12.2 Антидемпингового соглашения, в частности по вопросам доступа к конфиденциальному доосье и содержания публичного уведомления. С точки зрения Европейской комиссии документ содержал необработанные данные, а не информацию или заключение органа, проводящего расследование, что, в свою очередь, не должно раскрываться в рамках обязательств по ст. 6.4 Антидемпингового соглашения. Апелляционный орган основывал свой анализ на критериях информации, которая должна быть раскрыта в соответствии со ст. 6.4 Антидемпингового соглашения. К таким критериям относятся следующее:

- относилась ли информация релевантной защиты интересов заинтересованных лиц;
- была ли информация конфиденциальной в понимании ст. 6.5 Антидемпингового соглашения;
- была ли информация использована органом, проводящим расследование.

Таким образом, Апелляционный орган пришел к выводу о том, что документ был релевантным и был использован в ходе антидемпингового расследования Европейской комиссией. Апелляционный орган также подтвердил, что анализ факторов ущерба по ст. 3.4 Антидемпингового соглашения является релевантным для заинтересованного лица в каждом расследовании и должен раскрываться в понимании ст. 6.4 Антидемпингового соглашения [30, pt 142–150].

**Обзор торговых споров ВТО по Антидемпинговому соглашению и Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам с участием ЕС в качестве ответчика по состоянию на конец апреля 2018 г.<sup>1</sup>**

Номер дела	Краткое название	Период рассмотрения	Статус спора	Основные нарушения	Способ приведения в соответствие	Системное изменение практики и (или) права ЕС
DS141	<i>Европейские сообщества — Постельное бельё Европейские сообщества — Постельное бельё (Статья 21.5 — Индия)</i>	1998–2003 гг.	Завершены процедуры оспаривания меры по приведению в соответствие ( <i>compliance proceedings</i> ). Мера прекратила действие в 2003 г.	Методология обнуления, анализ ущерба, специальный и дифференцированный режим	По результатам первоначального спора было проведено повторное расследование в части, признанной не соответствующей правилам ВТО. Принят Регламент Совета (ЕС) № 1644/2001 от 7 августа 2001 г. о внесении изменений в Регламент (ЕС) № 2398/97 о введении окончательной антидемпинговой пошлины на импорт хлопкового постельного белья, происходящего из Египта, Индии, Пакистана, и о приостановлении действия антидемпинговой меры в отношении импорта, происходящего из Индии	Преобразование использования методологии обнуления
					Начат промежуточный пересмотр на основе заявления отрасли экономики ЕС, а также пересмотр в связи с истечением срока действия меры. Пересмотры завершились без применения меры в 2003 г.	

1 Указаны только те споры, по которым были опубликованы доклады третьей группы.

## Продолжение таблицы

Номер дела	Краткое название	Период рассмотрения	Статус спора	Основные нарушения	Способ приведения в соответствие	Системное изменение практики и (или) права ЕС
DS397	Европейские сообщества — Корежи (Китай) Европейские сообщества — Корежи (Статья 21.5 — Китай)	2009–2016 гг.	Завершены процедуры оспаривания меры по приведению в соответствие ( <i>compliance proceedings</i> ). Мера прекратила действие в 2016 г.	Индивидуальный расчет демпинговой маржи для предприятий из стран с рыночным статусом экономики (несоответствие ст. 9.5 базового антидемпингового регламента как такового, а также несоответствие применения меры правилам ВТО), отрасль экономики, обращение с конфиденциальной информацией, справедливое сопоставление, доступ к неконфиденциальному досье	Изменения по приведению в соответствие ст. 9.5 базового антидемпингового регламента внесены Регламентом (ЕС) № 765/2012 Европейского парламента и Совета ЕС от 13 июня 2012 г. о внесении изменений в Регламент Совета (ЕС) № 1225/2009 о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами ЕС, и опубликованы в официальном журнале ЕС 3 сентября 2012 г. (OJ L237, 3.9.2012, р. 1). Мера прекратила действие в 2016 г. в соответствии с Регламентом Комиссии (ЕС) 2016/278 от 26 февраля 2016 г. об отмене окончательной антидемпинговой пошлины введенной на импорт стальных крепежей, происходящих из Китайской Народной Республики, и распространенной в отношении импорта стальных крепежей, из Малайзии (вне зависимости от того, является ли Малайзия страной происхождения)	Новые процедурные подходы к обращению с конфиденциальной информацией

*Продолжение таблицы*

DS219	<i>Европейские сообщества — Фитинги для труб</i>	2001–2003 гг.	ЕС уведомил ОРС ВТО об исполнении решения. Уведомление о принятии меры в соответствии с содержанием в документе ВТО (WT/DS219/13)	Обнуление доступа к неконфиденциальному досье, публичное уведомление в части анализа факторов ущерба по ст. 3.4 Антидемпингового соглашения	Мера приведена в соответствие посредством проведения повторного расследования, по результатам которого демпинговая маржа была пересчитана с 38,4 до 32% Изменная мера вступила в силу с принятием Регламента Совета (ЕС) № 2004 от 8 марта 2004 г. о внесении изменений в Регламент ЕС № 1784/2000 о введении окончательной антидемпинговой пошлины и взимании предварительной пошлины, введенной в отношении импорта холоднодеформированных фитингов для труб, происходящих из Бразилии, Чешской Республики, Японии, Китайской Народной Республики, Республики Корея и Таиланда	Прекращение использования методики обнуления
DS337	<i>Европейские сообщества — Лосось (Норвегия)</i>	2006–2008 гг.	Доклад третьей группы одобрен ОРС ВТО	Определение отрасли экономики, отбор иностранных производителей и экспортеров, использование имеющихся фактов, методика установления общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли	В 2008 г. мера была отменена посредством принятия Регламента Совета (ЕС) № 685/2008 от 17 июля 2008 г. об отмене антидемпинговых пошлин, введенных Регламентом (ЕС) № 85/2006 на импорт лосося, происходящего из Норвегии	Изменение методики установления общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли, изменение подхода к определению отрасли экономики



## Продолжение таблицы

Номер дела	Краткое название	Период рассмотрения	Статус спора	Основные нарушения	Способ приведения в соответствие	Системное изменение практики и (или) права ЕС
DS405	Европейский Союз — Обувь	2010–2012 гг.	ЕС уведомил ОРС ВТО об исполнении решения Уведомление о принятии мер в соответствии с документом ВТО (WT/DS405/9)	Индивидуальный расчет демпинговой маржи для предприятий из стран с рыночным статусом экономики (несоответствие ст. 9.5 базового антидемпингового регламента как такового, а также несоответствие меры правилам ВТО), конфиденциальность информации	Действие оспариваемых Регламентов истекло в 2011 г., соответственно, единственной рекомендацией было приведение ст. 9.5 базового антидемпингового Регламента в соответствие с ВТО (аналогичная рекомендация по делу <i>Европейские сообщества — Крепежи (Китай)</i> ) Изменения по приведению в соответствие ст. 9.5 базового антидемпингового Регламента внесены Регламентом (ЕС) № 765/2012 Европейского парламента и Совета от 13 июня 2012 г. о внесении изменений в Регламент Совета (ЕС) № 1225/2009 о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами Европейского сообщества, и опубликованы в официальном журнале ЕС 3 сентября 2012 г. (OJ L237, 3.9.2012, p. 1)	Внесение изменений в статью 9.5 базового антидемпингового регламента
DS442	Европейский Союз — Жирные спирты	2012–2017 гг.	Одобрен доклад Апелляционного органа	Раскрытие результатов проверочных визитов	12 ноября 2016 г. срок действия мер истек (еще до публикации доклада третейской группы)	Раскрытие результатов проверочных визитов

**Окончание таблицы**

DS773	Европейский Союз — Бюдиэль (Аргентина)	2013–2016 гг.	Доклад Апелляционного органа одобрен ОРС ВТО с рекомендацией о приведении меры в соответствие	Корректировки издержек при расчете нормальной стоимости, анализ факторов ущерба	В сентябре 2017 г. были опубликованы результаты частичного пересмотра	Корректировки издержек
DS480	Европейский Союз — Бюдиэль (Индонезия)	2014–2018 гг.	Одобен доклад третейской группы	Расчет нормы прибыли, экспортной цены, корректировки издержек, ценовое сопоставление	Мера прекратила действие в отношении истцов по делам в Суде общей юрисдикции ЕС	Корректировки издержек
DS299	Европейские сообщества — Полупроводники динамической оперативной памяти	2003–2005 гг.	ЕС уведомил ОРС ВТО о приведении компенсационной меры в соответствие	Определение субсидии и преимуществ, анализ фактора ущерба и третьих факторов	В 2006 г. был принят регламент Совета ЕС по результатам частичного пересмотра с связи с докладом третейской группы	Методология расчета преимущества
DS486	Европейский Союз — Полиэтиленовая пленка (Пакистан)	2014–2018 гг.	Доклад Апелляционного органа и третейской группы одобрен ОРС ВТО	Определение субсидии, причинно-следственная связь, раскрытие результатов проверочных визитов	Мера прекратила действие на этапе рассмотрения третейской группы	Раскрытие результатов проверочных визитов

Источник: составлено автором на основе баз данных WTO documents online, Tradelawguide.com, EUR-lex.

В деле *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* также были выявлены нарушения ст. 6.4 Антидемпингового соглашения, касающиеся раскрытия информации о разновидностях товара, производимого индийской компанией, данные которой стали основой для расчета нормальной стоимости. Непредставление такой информации китайским экспортерам не позволило им получить возможность защитить свои интересы, поскольку они не смогли вовремя прокомментировать необходимость осуществления возможных корректировок для обеспечения справедливого сопоставления экспортной цены и нормальной стоимости, а также корректного расчета демпинговой маржи [31, pt 505]. Третейская группа также сделала вывод о последовательном нарушении ст. 6.2 Антидемпингового соглашения, который был подтвержден Апелляционным органом. Важно отметить, что в рамках развития спора *ЕС — Крепежи (Статья 21.5 — Китай)* Апелляционный орган также подтвердил нарушения ст. 6.4 и 6.2 Антидемпингового соглашения, поскольку Европейская комиссия не предоставила китайским производителям информацию о перечне и характеристиках товаров, производимых компанией из аналогичной страны (Индия) для расчета нормальной стоимости, хотя она не была конфиденциальной в понимании ст. 6.5 Антидемпингового соглашения, являлась релевантной для представления аргументов китайскими производителями [32, pt 5.123].

Процедурным нарушением в деле *Европейского сообщества — Крепежи (Китай)* стало и обращение с конфиденциальной информацией в соответствии со ст. 6.5 и 6.5.1 Антидемпингового соглашения. В частности, было установлено, что конфиденциальная информация, предоставленная некоторыми производителями, не была представлена в неконфиденциальной форме, а также не были представлены обоснования, почему информация не подлежит резюмированию в форме неконфиденциальной версии. Таким образом, Европейская комиссия не смогла гарантировать надлежащее исполнение ст. 6.5.1 Антидемпингового соглашения.

Вопрос обращения с конфиденциальной информацией также рассматривался в споре, касающемся пересмотра антидемпинговой меры в отношении крепежей, происходящих из Китая, в деле *Европейские сообщества — Крепежи (Статья 21.5 — Китай)*. Так, Апелляционный орган подтвердил, что Европейская комиссия не гарантировала наличие обоснованного запроса о конфиденциальности информации, а также не провела объективную оценку данного запроса.

Важно отметить изменение практики Европейской комиссии в связи с правоприменительной практикой ВТО и выводами третейских групп и Апелляционного органа по ст. 6.5 и 6.5.1 Антидемпингового соглашения. Так, одно из системных толкований ст. 6.5 Антидемпингового соглашения касается того, что требование обосновывать запрос о конфиденциальности информации относится не только к информации, предоставленной в качестве конфиденциальной, но и к информации, являющейся конфиденциальной по своей природе (*by nature confidential*) [31, pt 537]. Если ранее Европейская ко-

миссия не требовала обоснование для информации, по типу которой можно сделать явный вывод о ее конфиденциальном характере (информация, являющаяся *per se* конфиденциальной), то на практике орган, проводящий расследование, такое обоснование требует. Кроме того, в связи с толкованием Апелляционного органа Европейская комиссия включает в неконфиденциальное досье выводы об оценке того, является ли обоснование достаточным, чтобы принять информацию в качестве конфиденциальной. Эти выводы необходимы для подтверждения того, что орган, проводящий расследование, действительно осуществил оценку обоснования запроса заинтересованного лица о конфиденциальности. Таким образом, главным изменением в практике стала невозможность «автоматического» принятия обоснования о конфиденциальном статусе информации со стороны заинтересованных лиц. С этой целью Европейская комиссия отменила рекомендации для заинтересованных лиц касательно типов информации, которая может считаться конфиденциальной. В целом подход, изложенный третейскими группами и Апелляционным органом, является весьма формальным и накладывает на орган, проводящий расследования, дополнительное бремя. Кроме того, возникает вопрос, в чем состоит необходимость дополнительных разъяснений по отношению к информации, которая и так конфиденциальная по своей природе. Однако в случае если орган, проводящий расследование, не запросил и не гарантировал наличие обоснования запроса о конфиденциальной информации, отсутствие формального обоснования будет считаться нарушением правил ВТО. В целом толкования Апелляционного органа вызывают вопросы с точки зрения их имплементации.

Важный процедурный вопрос, с которым столкнулся Евросоюз в рамках споров ВТО, касается практики раскрытия информации по результатам проверочных визитов. Данный вопрос рассматривался в нескольких делах против Европейского Союза, в частности в деле *Европейский Союз — Полиэтиленовая пленка (Пакистан)*, *Европейский Союз — Жирные спирты (Индонезия)*.

В деле *Европейский Союз — Полиэтиленовая пленка (Пакистан)* Пакистан заявил, что Европейская комиссия не раскрыла следующие результаты (с учетом специфики проведенных проверочных визитов):

- описание дополнительных документов, полученных в ходе проверочных визитов;
- описание того, каким образом Комиссия убедилась в достоверности информации, содержащейся в ответе на вопросник компании *Novatex* в ходе проверочного визита;
- исправления или дополнительные пояснения (полученные в ходе визита), касающиеся информации, содержащейся в ответах на вопросник компании *Novatex*;
- описание рассмотрения и (или) проверки информации, содержащейся в ответе на вопросник компании *Novatex*;
- проблемы с ответами на вопросник компании *Novatex*, выявленные в ходе визита.

Пакистан указал на значимость толкований третейских групп в делах *Корея — Бумага, Мексика — Стальные трубы*. ЕС, в свою очередь, отмечал, что обязательства по ст. 12.6 Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам выполнены Европейской комиссией через раскрытие основных фактов (ст. 12.8 указанного соглашения). Кроме того, при проверочном визите присутствовали представители компании *Novatex*. Соответственно, информация, на которую Пакистан указывал как на нераскрытую, по сути, была доступна компании [33, pt 7.164]. В то же время третейская группа, основываясь на предыдущих выводах третейских групп и Апелляционного органа, сделала вывод о нарушении ЕС своих обязательств, поскольку в ст. 12.6 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам речь идет о результатах проверочных визитов, а не об основных фактах. Детальность описания проверочного визита в документе Европейской комиссии, отражающей основные факты, не отвечала минимальному стандарту раскрытия информации по результатам проверочного визита. Минимальный стандарт включает следующие вопросы: была ли запрошена дополнительная информация к ответам на вопросник, были ли собраны дополнительные сведения и какие именно сведения были предоставлены, была ли проверена дополнительно запрошенная информация [Ibid, pt 7.175].

В деле *Европейский Союз — Жирные спирты (Индонезия)* также рассматривался вопрос о результатах проверочных визитов в контексте антидемпингового расследования. Третейская группа и Апелляционный орган установили нарушение со стороны ЕС.

В Апелляционный орган подчеркнул, что охват «результатов» проверочного визита будет зависеть от конкретного случая. В то же время Апелляционный орган отметил, что «результаты» включают вопросы органа, проводящего расследование, ответы на такие вопросы, как охват уведомления о проведении проверочного визита, описание дополнительной информации, запрашиваемой в ходе проверочного визита. Одновременно Апелляционный орган пояснил, что каждый элемент запрашиваемой информации описывать не требуется [34, pt 5.140].

Таким образом, недостаточно упоминания о проведенном проверочном визите в докладе о результатах расследования (который может быть формой раскрытия основных фактов). Стандарт, подтвержденный несколькими третейскими группами и Апелляционным органом, включает более подробную информацию о проведенном проверочном визите. Из толкований следует, что Европейской комиссии необходимо изменить практику раскрытия информации о результатах проверочных визитов.

В рамках проведенных расследований Европейская комиссия может ссылаться на правоприменительную практику ВТО как подтверждающую свои выводы или использованные методики. С процедурной точки зрения в расследовании в отношении нитей из полиэфирного волокна Европейская комиссия

сослалась на практику толкования Антидемпингового соглашения в деле *Мексика — Рис*, которая запрещает включать в пересмотр в связи с истечением срока действия меры компании, в отношении которых в первоначальном расследовании было сделано заключение о демпинговой марже *de minimis* [35].

В целом с точки зрения практики Европейской комиссии наибольшее влияние оказывает правоприменительная практика ВТО в вопросах обращения с конфиденциальной информацией. В будущем ожидается изменение практики раскрытия результатов проверочных визитов вследствие последних споров в отношении Европейского Союза, инициированных Индонезией и Пакистаном и соответствующих толкований Апелляционного органа.

## **2.2. Доказательство наличия демпингового или субсидируемого импорта**

В деле *Европейские сообщества — Постельное белье* были рассмотрены системные вопросы применения методологии обнуления при расчете демпинговой маржи. Методология обнуления в практике Европейских сообществ сводилась к следующему. Прежде всего Европейская комиссия определила разновидности товара и для каждой из разновидностей установила средневзвешенную нормальную стоимость и средневзвешенную экспортную цену. Затем проводилось сопоставление средневзвешенной нормальной стоимости со средневзвешенной экспортной ценой. При этом все отрицательные значения демпинговой маржи, полученные из сравнения значений нормальной стоимости и экспортной цены каждой разновидности товара, обнулялись. Таким образом, среднее значение демпинговой маржи было рассчитано не с учетом отрицательных значений, а с учетом их обнуления, что привело к завышению размера демпинговой маржи. Вопрос дошел до процедуры апелляции, по результатам которой Апелляционный орган подтвердил вывод третейской группы в параграфе 6.119 доклада третейской группы и подчеркнул, что практика обнуления не соответствует положению о справедливом сопоставлении и нарушает ст. 2.4 и 2.4.2 Антидемпингового соглашения [36, pt 66].

Апелляционный орган подчеркнул, что первое предложение ст. 2.4.2 Антидемпингового соглашения требует от органа, проводящего расследование, сравнить средневзвешенную нормальную стоимость со средневзвешенной ценой *всех* сопоставимых экспортных продаж. Используя методологию обнуления, Европейская комиссия не учла полностью цены отдельных экспортных продаж, в которых были определены отрицательные значения демпинговой маржи, что в свою очередь привело к завышению результата расчета демпинговой маржи. Апелляционный орган сделал вывод, что такого рода практика не соответствует общему положению о справедливом сопоставлении, содержащемуся в ст. 2.4 Антидемпингового соглашения [Ibid, pt 55].

Методология обнуления больше не использовалась на практике Европейской комиссией по результатам торгового спора с Индией по вопросу антидемпин-

говой меры в отношении постельного белья. Соответственно, в пересмотре антидемпинговой меры в отношении постельного белья из Индии, Пакистана и Египта был сделан перерасчет демпинговой маржи для всех производителей, охваченных расследованием [37]. В результате перерасчета было установлено отсутствие демпинга со стороны производителей из Пакистана.

Впоследствии ЕС стал одним из оппонентов практики и выступал в торговых спорах против использования обнуления США. Иными словами, решение по делу *Европейские сообщества — Постельное белье* внесло вклад в правоприменительную практику ВТО в целом. В то же время данное решение не сыграло своей роли в качестве препятствия для других стран в использовании названной методологии. Понадобилось достаточно много времени, чтобы добиться от США исполнения решений ОРС ВТО, касающихся неправомерности применения методологии обнуления в антидемпинговых расследованиях и процедурах пересмотров [38, р. 276].

Помимо методологии обнуления, Индия оспаривала расчет административных, торговых и общих издержек и прибыли, проведенный Европейской комиссией как не соответствующий ст. 2.2.2(ii) Антидемпингового соглашения. В ходе расследования в отношении постельного белья Европейская комиссия сделала выборку производителей и экспортеров Индии, однако при индивидуальном расчете демпинговой маржи продажи оказались вне обычного хода торговли. Применяя положения ст. 2.2.2(ii) Антидемпингового соглашения, Европейская комиссия исключила из расчета суммы административных, торговых и общих издержек, а также прибыли данные тех производителей, продажи которых были реализованы вне обычного хода торговли, проведя расчет на основе *одного* оставшегося производителя. Третья группа согласилась с аргументами ЕС и не выявила нарушений в такой методике расчета. В то же время на стадии апелляции Апелляционный орган сделал противоположный вывод и подчеркнул, что использование термина «средневзвешенное» в ст. 2.2.2(ii) говорит о невозможности использования данных *одного* производителя, так как «среднее» нельзя рассчитать из одного, т.е. имеются в виду данные нескольких производителей. При этом толкование, предложенное третьей группой, лишает смысла фразу «средневзвешенное» [36, рт 75]. Статья 2.2.2(ii) говорит о расчете средневзвешенной на основе «фактических сумм, уплаченных и полученных другими экспортерами или производителями» и не предполагает исключения. Таким образом, Апелляционный орган сделал вывод о том, что все суммы должны были быть учтены вне зависимости от того, что некоторые продажи могли осуществляться вне обычного хода торговли [Ibid, рт 80].

В делах *Европейские сообщества — Лосось (Норвегия)* и *Европейские сообщества — Фитинги для труб* рассматривалась практика Европейской комиссии по конструированию нормальной стоимости на основе положений ст. 2.2.2 Антидемпингового соглашения. Оспариваемая Норвегией в деле *Европейского сообщества — Лосось (Норвегия)* практика Европейской комиссии состояла

в следующем. Прежде всего Европейская комиссия устанавливала убыточные продажи на основе теста 20% в понимании ст. 2.2.1 Антидемпингового соглашения. Убыточные продажи исключались из расчета, если их размер был более 20% общего объема продаж (тест на прибыльность продаж). Для оставшихся прибыльных продаж Европейская комиссия использовала дополнительный тест на 10% (не предусмотренный правилами ВТО) по отдельным разновидностям, чтобы определить достаточность прибыльных продаж. Соответственно, Европейская комиссия отклоняла реальные данные прибыльных продаж, которые были, с ее точки зрения, недостаточны для справедливого сопоставления, т.е. составляли менее 10% общего объема продаж на внутреннем рынке. Такая методика, по сути, означала, что Европейская комиссия могла не использовать прибыльные продажи при расчете нормальной стоимости на основе их низкого объема. Третейская группа считала такую методику неприемлемой для органа, проводящего расследования [39, pt 7.318].

Европейская комиссия также исключала продажи, не прошедшие тест на достаточность продаж в понимании сноски 2 Антидемпингового соглашения (продажи на экспорт должны составлять не менее 5% от продаж на внутреннем рынке), из расчета общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли при конструировании нормальной стоимости в соответствии со ст. 2.2.2 Антидемпингового соглашения. Подобная практика была также признана неправомерной, поскольку согласно ст. 2.2.2 размер общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли рассчитывается на основе реальных данных, относящихся к продажам в рамках обычного хода торговли. Следовательно, можно исключить только продажи вне обычного хода торговли, но не низкий уровень продаж. Третейская группа установила, что аргументы ЕС не позволяют толковать концепцию продаж в рамках обычного хода торговли таким образом, чтобы «низкий объем» продаж рассматривался как продажи вне обычного хода торговли для целей ст. 2.2.2 Антидемпингового соглашения [Ibid, pt 7.308].

После 2009 г. и в результате рассмотренных выше споров ВТО Европейская комиссия изменила практику и прекратила использование дополнительного теста на 10% для определения продаж в рамках обычного хода торговли [8, р. 50], а также практику неиспользования «низкого объема» продаж при определении общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли.

Следует отметить, что практика исключения продаж на основе их низкого уровня при определении общих, торговых и административных издержек и нормы прибыли по ст. 2.2.2 Антидемпингового соглашения продолжала использоваться и другими членами ВТО, в частности США. Подтверждением тому, что вопрос использования низкого объема продаж для целей конструирования нормальной стоимости неоднозначно понимается членами ВТО, стало дело *США — Нефтегазопромысловые трубы (Корея)*. Доклад третейской группы был одобрен в январе 2018 г. В нем третейская группа подчеркнула, что цены низкого объема продаж не учитываются при определении



нормальной стоимости, но при этом данные о прибыли таких продаж учитываются, если они подпадают под обычный ход торговли, и что низкий объем продаж не может быть причиной неиспользования реальных данных. Статья 2.2.2 Антидемпингового соглашения намеренно исключает из расчета сконструированной нормальной стоимости только продажи вне обычного хода торговли. В качестве подтверждения третейская группа в деле *США — Нефтегазопромысловые трубы (Корея)* указала на интерпретацию Апелляционного органа в деле *Европейские сообщества — Фитинги для труб* [30, pt 98].

Дело *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* — одно из наиболее долго рассматриваемых в системе разрешения споров ВТО. На первой стадии спора основные нарушения со стороны Европейских сообществ касались расчета индивидуальной демпинговой маржи для предприятий из страны с нерыночной экономикой, определения отрасли экономики, доступа к неконфиденциальным материалам расследования, обращения с конфиденциальной информацией в рамках антидемпингового расследования. В частности, по вопросу расчета индивидуальной демпинговой маржи Апелляционный орган признал ст. 9.5 базового антидемпингового регламента как несоответствующую принципам и правилам ВТО. В данном деле впервые рассматривались положения Протокола о присоединении Китая к ВТО в контексте необходимости расчета индивидуальной демпинговой маржи для китайских предприятий. Так, Апелляционный орган подтвердил, что специальные положения разд. 15 указанного Протокола применимы только для целей расчета нормальной стоимости и не могут трактоваться как позволяющие дискриминировать Китай для иных целей, таких как расчет индивидуальной и единой демпинговой маржи и экспортной цены [31, pt 290].

Статья 9.5 базового антидемпингового регламента устанавливала как исключение для расчета индивидуальной демпинговой маржи случаи, указанные в ст. 2.7 данного регламента. В соответствии со ст. 9.5 базового антидемпингового Регламента для стран с нерыночным статусом экономики антидемпинговая пошлина устанавливалась как единая для всего импорта, происходящего из экспортирующей страны (*country-wide duty*). Статья 2.7 этого регламента касается расчета нормальной стоимости из стран с нерыночным статусом экономики, которые были разделены на две категории: страны — члены ВТО и Казахстан, а также страны, не являющиеся членами ВТО. В отношении Китая действовали положения ст. 2.7(b) базового антидемпингового регламента ЕС, требующие от производителей доказательства «преобладания рыночных условий» в соответствии с некоторыми критериями (тест на «рыночность» экономики). Если производитель сумел доказать соответствие критериям, то для него могла быть рассчитана индивидуальная демпинговая маржа. Иными словами, расчет индивидуальной демпинговой маржи зависел от того, смог ли производитель доказать «рыночный статус».

Апелляционный орган подтвердил, что ст. 6.10 Антидемпингового соглашения устанавливает обязательство, а не предпочтение, касающееся расчета

индивидуальной демпинговой маржи. Кроме того, ст. 9.2 Антидемпингового соглашения не позволяет устанавливать единую демпинговую маржу в расследованиях в отношении стран с нерыночной экономикой в случаях, когда орган, проводящий расследование, может посчитать расчет индивидуальной демпинговой маржи «неэффективным», а не «практически неосуществимым». Апелляционный орган подчеркнул, что положения Протокола о присоединении Китая к ВТО касаются только расчета нормальной стоимости, и не содержат положений, позволяющих дискриминировать китайские предприятия в части расчета экспортной цены и «единой» демпинговой маржи. Апелляционный орган сделал вывод о том, что в соглашениях ВТО отсутствует правовая основа для презумпции о том, что предприятия в странах с нерыночной экономикой необходимо рассматривать в качестве «единого предприятия». Таким образом, вывод третьей группы о несоответствии ст. 9.5 базового регламента ст. 6.10 и 9.2 Антидемпингового соглашения был подтвержден. Касательно применения положений ст. 9.5 указанного регламента Апелляционный орган подчеркнул, что существует разница между индивидуальным рассмотрением без каких-либо препятствий, как установлено в ст. 6.10 и 9.2 Антидемпингового соглашения, и практикой ЕС, требующей выполнения критериев рыночности для целей индивидуального рассмотрения. Существование теста на индивидуальное рассмотрение налагает бремя на китайских экспортеров, которые могут не подать на индивидуальное рассмотрение из-за существования дополнительных препятствий [31, pt 408].

В деле *Европейский Союз — Обувь* часть претензий истца были аналогичны претензиям, изложенным в рамках спора *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)*. На момент подготовки доклада третьей группой по делу *Европейский союз — Обувь* доклад третьей группы по делу *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* не был одобрен ОРС ВТО. В такой ситуации третья группа по делу *Европейский Союз — Обувь* все же взяла за основу выводы третьей группы по параллельному спору и дополнила его в той части, по которой аргументы не были представлены третьей группе [40, pt 6.5]. Таким образом, выводы, касающиеся расчета индивидуальной демпинговой маржи для предприятий из стран с «нерыночным» статусом экономики, были аналогичны выводам в споре *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)*. В вопросе установления демпинга третья группа выявила нарушение ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения. Однако поскольку оспариваемые регламенты о применении антидемпинговой меры прекратили действие на момент вынесения третьей группой рекомендаций, рекомендации третьей группы, содержащиеся в докладе, касались только приведения ст. 9.5 базового антидемпингового регламента ЕС в соответствие с обязательствами в рамках ВТО.

В результате ЕС был вынужден пересмотреть ст. 9.5 своего базового антидемпингового регламента, устанавливавшей расчет единой демпинговой маржи для всех предприятий из стран с нерыночной экономикой, которые подпадали под действие ст. 2(7)(а) данного регламента. При пересмотре ЕС исходил

из толкования Апелляционного органа о том, что могут быть случаи, которые оправдывают расчет единой демпинговой маржи для нескольких предприятий, которые юридически не являются одним предприятием, но характеризуются структурными связями или другими формами общего контроля. Таким образом, ЕС утвердил в базовом антидемпинговом регламенте, скорее, возможность применения единых ставок демпинговой маржи, а не запрет на их установление [41, р. 179]. Логика изменений также изложена в Предложении Европейской комиссии о внесении изменений в регламент Совета (ЕС) № 1225/2009 от 30 ноября 2009 г. о защите от демпингового импорта из стран, не являющихся членами Европейского сообщества [42].

В деле *Европейские сообщества — Крепежи (Статья 21.5 — Китай)* вопросы, касающиеся раскрытия информации о разновидностях товара — объекта расследования, которые производились производителем из аналоговой страны (Индия), а также проведения справедливого сопоставления согласно ст. 2.4 Антидемпингового соглашения были разрешены не в пользу Европейской комиссии. В целом Апелляционный орган исходил из того, что обязательства по ст. 2.4, в том числе касающиеся справедливого сопоставления нормальной стоимости и экспортной цены, применяются ко всем расследованиям вне зависимости от того, проводятся ли они с использованием данных суррогатных стран. В то же время орган, проводящий расследование, может отказать в осуществлении корректировок, заявленных производителями из страны с «нерыночной» экономикой в случае, если такие корректировки приводят к стоимости товара, признанной искаженной в стране с рыночной экономикой [32, pt 5.207].

Наиболее спорная практика ЕС в отношении конструирования нормальной стоимости и корректировок издержек впервые рассматривалась в деле *Европейские сообщества — Биодизель (Аргентина)*. Спор завершился на этапе приведения ЕС антидемпинговой меры в соответствие с рекомендациями докладов третьей группы и Апелляционного органа. Аналогичные методики были оспорены Индонезией в деле *Европейские сообщества — Биодизель (Индонезия)*. Третьей группой в этом деле во многом опиралась на результаты рассмотрения Апелляционным органом дела *Европейские сообщества — Биодизель (Аргентина)*.

Апелляционный орган подтвердил вывод третьей группы о нарушении ЕС ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения, поскольку Европейская комиссия не рассчитала себестоимость товара — объекта расследования на основе отчетности производителей и экспортеров. Апелляционный орган сделал важные выводы, касающиеся интерпретации ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения. Так, второе предложение данной статьи касается правильности отражения в отчетности издержек, понесенных производителем в связи с выпуском товара. Апелляционный орган согласился с третьей группой в том, что наличие цен на сою в Аргентине, которые были ниже мировых цен в связи с системой экспортного налогообложения в Аргентине, не дает оснований

для вывода о том, что издержки не были разумно отражены в отчетности или о том, что необходимо скорректировать такие издержки. Апелляционный орган подчеркнул, что даже если отчетность производителя или экспортера соответствует правилам ГААР, она может не отражать в достаточной степени издержки, понесенные при производстве и продаже товара — объекта расследования. В качестве примеров были приведены случаи, когда издержки могут относиться к нескольким товарам, а не только к товару — объекту расследования. К подобным примерам были отнесены и трансфертное ценообразование или случаи, когда экспортер либо производитель является частью группы компаний, а издержки производства товара распределены в отчетности различных компаний [43, pt 6.33]. Апелляционный орган также отверг аргументы ЕС, касающиеся стандарта «достаточности» (*reasonableness*), который, по мнению Европейского Союза, относится к издержкам (к проверке степени достаточности самих издержек). Апелляционный орган подчеркнул, что ЕС и сам не отрицал того, что обычное прочтение предложения говорит о том, что слово «достаточно» относится к глаголу «отражать», а не к слову «издержки». Следовательно, Антидемпинговое соглашение не содержит оснований для существования дополнительного стандарта «достаточности», касающегося издержек [Ibid, pt 6.37]. Стандарт «достаточности» относится не к самим издержкам, а к тому, как издержки *отражены* в отчетности. Третьей группой подчеркнута, что орган, проводящий расследование, устанавливает, были ли в достаточной степени отражены издержки, понесенные в реальности, а не какие-либо гипотетические издержки, которые могли бы быть понесены при других обстоятельствах и условиях и которые орган, проводящий расследование, посчитал бы более достаточными по сравнению с реально понесенными издержками [Ibid, pt 6.41]. Таким образом, Апелляционный орган пояснил сущность стандарта «достаточности» и условий, позволяющих корректировать издержки по ст. 2.2.1.1 Антидемпингового соглашения.

В то же время по вопросу соответствия ст. 2.2 Антидемпингового соглашения, а также ст. VI(b)(ii) ГАТТ-94 Апелляционный орган установил, что источники информации вне страны происхождения для целей конструирования нормальной стоимости могут быть использованы, однако в этом случае орган, проводящий расследование, должен гарантировать, что такая информация используется для того, чтобы прийти в конечном итоге к «себестоимости производства в стране происхождения», что потребует скорректировать или адаптировать данную информацию. Апелляционный орган подчеркнул, что в Антидемпинговом соглашении отсутствует указание на источники информации для расчета себестоимости в стране происхождения. Европейская комиссия, в свою очередь, использовала суррогатные цены на сою, которые не представляли собой издержки на сою, понесенные для производства биодизеля в Аргентине, и даже не пыталась адаптировать эту информацию для целей расчета нормальной стоимости в Аргентине [Ibid, pt 6.81]. Таким образом, Европейская комиссия нарушила ст. 2.2 Антидемпингового соглашения и ст. VI(b)(ii) ГАТТ-94, поскольку не использовала себестоимость сои в Аргентине при конструировании нормальной стоимости биодизеля.

В качестве способа приведения антидемпинговой меры в отношении Аргентины в соответствие с правилами ВТО Европейская комиссия инициировала ее частичный пересмотр. Главное нарушение было устранено: Европейская комиссия рассчитала нормальную стоимость на основе данных аргентинских производителей без корректирования издержек на соевые бобы (основное сырье для производства биодизельного топлива в Аргентине). Итоги пересмотра вступили в силу на основе Имплементирующего регламента Комиссии (ЕС) 2017/1578 от 18 сентября 2017 г. о внесении изменений в Имплементирующий регламент (ЕС) № 1194/2013 о введении окончательной антидемпинговой пошлины и взимании предварительной пошлины в отношении импорта биодизельного топлива, происходящего из Аргентины и Индонезии [44]. Цель данного регламента заключается в пересмотре тех аспектов антидемпинговой меры, которые были признаны не соответствующими правилам ВТО. В результате антидемпинговые пошлины в отношении аргентинских производителей были пересчитаны в диапазоне 4,5–8,1%. Европейская комиссия исходила из толкования Апелляционного органа и третейской группы о том, что ЕС не мог не учитывать издержки из отчетности при конструировании нормальной стоимости биодизеля в Аргентине на основе искажений ввиду существования в ней системы экспортных налогов. С правовой точки зрения толкование Апелляционного органа ст. 2.2.1.1 действительно заставило Европейскую комиссию пересмотреть методику расчета нормальной стоимости в конкретном антидемпинговом расследовании. Дополнительным стимулом для приведения меры в соответствие могло послужить решение Суда общей юрисдикции о несоответствии меры праву ЕС. Так, названный Суд общей юрисдикции признал, что применение корректировок издержек может иметь место только в том случае, когда мера государственного регулирования приводит к существенному искажению (*appreciable distortion*) [45]. Суд общей юрисдикции признал, что Европейская комиссия не доказала, что система дифференцированных экспортных налогов (а не сам по себе экспортный налог) воздействовала на цены сырья, а также не доказала, в какой степени эффекты воздействия экспортного налога на сырье отличаются от эффектов дифференцированных ставок экспортных налогов на сырье и на биодизель. С учетом несоблюдения права ЕС Суд общей юрисдикции вынес решение об отмене антидемпинговой меры в отношении подавших иск аргентинских производителей. Впоследствии Совет ЕС подал апелляцию, которая была отозвана 15 февраля 2018 г. [46]. Соответственно, антидемпинговая мера в отношении отдельных производителей биодизеля из Аргентины прекратила действие по решению Суда. Однако 28 мая 2018 г. был инициирован частичный пересмотр в связи с решениями Суда, в котором Европейская комиссия намерена пересмотреть вопросы, в которых были установлены нарушения [47]. Таким образом, по итогам пересмотра антидемпинговые меры, вероятно, возобновят действие, однако размер пошлин может измениться в результате перерасчета демпинговой маржи.

Необходимо отметить, что вскоре после приведения меры в соответствие с докладами третейской группы и Апелляционного органа Европейская

комиссия инициировала компенсационное расследование в отношении биодизельного топлива, происходящего из Аргентины [48]. Из текста уведомления о начале такого расследования следует, что, скорее всего, влияние государства на цены сырья Европейская комиссия постарается оформить в качестве субсидии в понимании п. 1(a)(iii) Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам. В данном случае «предоставление» соевых бобов и соевого масла может быть расценено как предоставление товаров за менее чем адекватную плату. В таком случае для расчета преимущества Европейская комиссия будет сравнивать фактические цены с превалирующими рыночными условиями в стране происхождения товара.

В деле *Европейский союз — Биодизель (Индонезия)*, помимо нарушений в расчете нормальной стоимости (аналогичных нарушению в деле *Европейский союз — Биодизель (Аргентина)*), были установлены нарушения в расчете экспортной цены. В некоторых государствах — членах ЕС для смешивания с минеральным биодизельным топливом требуется в 2 раза меньше биодизельного топлива из пальмового масла с жирнокислотным составом (*PFAD-based biodiesel*) по сравнению с другими типами биодизельного топлива. Ввиду особых физических характеристик *PFAD* потребители готовы платить премию зависимым импортерам. В рамках расследования Европейская комиссия не включила премию в экспортную цену. Третьей группой сделана вывод о том, что премия должна включаться в расчет [49, pt 7.114].

Европейская комиссия также допустила нарушение ст. 2.2.2 Антидемпингового соглашения при расчете нормы прибыли, поскольку не определила порог прибыли в соответствии со ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения.

В рамках расследования ЕС пришел к выводу об отсутствии продаж на рынке Индонезии в рамках обычного хода торговли. Соответственно, норма прибыли была установлена «иным разумным способом» на основе ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения. Так, в качестве разумной нормы прибыли Европейский Союз использовал норму прибыли, равную 15%, что соответствует норме прибыли европейских компаний, производящих биодизельное топливо в период с 2005 по 2006 г. (период развития отрасли, сопоставимый со стадией развития отрасли в Индонезии). «Разумность» нормы прибыли была проверена путем соотнесения ставок процента на заемный капитал<sup>1</sup>.

В процессе расследования индонезийские экспортеры выступали против использования 15% в качестве нормы прибыли. Они также указали на нару-

---

<sup>1</sup> Второй элемент претензии Индонезии касается «разумности» расчета нормы прибыли. Третьей группой базировалась на выводах третьей группы в деле *Европейский Союз — Биодизель (Аргентина)* и пришла к выводу о соответствии метода Европейской комиссии термину «*reasonable method*».

шение ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения, поскольку Европейская комиссия не рассчитала максимальный порог прибыли (*profit cap*).

В своей аргументации ЕС исходил из того, что в Антидемпинговом соглашении отсутствует требование расчета максимального порога прибыли, в том числе в случае отсутствия информации о продажах в рамках обычного хода торговли. С учетом обстоятельств дела (отсутствие необходимой информации) невозможно рассчитать максимальный порог прибыли. Кроме того, ЕС считает, что отсылка в ст. 2.2.2(iii) к «обычно получаемой» прибыли позволяет органу, проводящему расследование, не принимать во внимание данные, которые *искажены* государственным вмешательством [49, pt 7.58]. В вопросе невозможности расчета порога нормы прибыли ввиду отсутствия необходимой информации ЕС был поддержан США.

Третьей группой подчеркнута, что требование расчета максимального порога нормы прибыли является обязательным и не подразумевает исключений, в том числе по причине отсутствия необходимых данных для расчета. Отсутствие данных не освобождает от обязательства по ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения [Ibid, pt 7.50]. Третьей группой поддержана выводы третьей группы в деле *Европейский Союз — Обувь (Китай)* о том, что отсутствие данных не может быть обоснованием невозможности рассчитать максимальный порог прибыли согласно ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения [Ibid, pt 7.51]. Кроме того, третья группа сделала вывод о возможности рассчитать максимальный порог прибыли в данном расследовании. Аргументы ЕС об объективной невозможности расчета не были приняты.

Однако общая интерпретация об обязательном расчете максимального порога прибыли (без каких-либо исключений) вызывает вопрос о том, каким образом рассчитать такой порог при отсутствии данных. Третья группа указала на необходимость поиска информации, в том числе из открытых источников [Ibid, pt 7.71].

Третья группа сделала вывод о нарушении ст. 2.2.2(iii), поскольку ЕС не рассчитал максимальный порог прибыли (и, соответственно, не сравнивал с ним норму прибыли в размере 15%). Некорректный расчет нормы прибыли приводит к нарушению ст. 2.2 Антидемпингового соглашения.

Таким образом, наиболее значимы изменения в проведении антидемпинговых расследований Европейской комиссией связано с прекращением практики обнуления, изменением в ст. 9.5 базового антидемпингового регламента, а также с прекращением практики неиспользования данных о норме прибыли и общих, торговых и административных издержках при низком объеме продаж.

Однако в настоящий момент неизвестно, какой будет практика по новому базовому регламенту, позволяющему не учитывать реальные данные о це-

нах и затратах предприятий на основе вывода органа, проводящего расследование, о наличии «искажений» на рынке экспортирующей страны.

Возможное изменение практики в части обоснования порога для нормы прибыли согласно ст. 2.2.2(iii) Антидемпингового соглашения можно будет оценить позднее на основе будущих расследований.

В спорах по компенсационным мерам в деле *Европейские сообщества — Полупроводники динамической оперативной памяти* были выявлены нарушения в установлении наличия субсидий и расчета преимущества. В первоначальном расследовании Европейская комиссия установила, что корейское предприятие было в такой финансовой ситуации, в которой ни один разумный инвестор не согласился бы предоставлять средства в форме кредита, гарантии по кредитам, поскольку шансы вернуть средства минимальны. Соответственно, Европейская комиссия рассматривала все субсидии в качестве «грантов» независимо от условий предоставления субсидии. Третейская группа сделала вывод о том, что методология Европейской комиссии не является разумной, поскольку не различает ситуацию, когда предприятию необходимо выплатить средства и когда средства можно сохранить в форме гранта [50, pt 7.213]. По результатам частичного пересмотра [51] была проведена повторная оценка материалов расследования, проведен перерасчет размера субсидии на основе стандарта «преимущества получателю», а также пересмотрена методология в отношении грантов (*grant methodology*).

### 2.3. Установление ущерба и причинно-следственной связи

В упоминавшемся ранее деле *Европейские сообщества — Постельное белье Индия* успешно оспорила анализ ущерба отрасли экономики Европейских сообществ по ст. 3.4 Антидемпингового соглашения, поскольку Европейская комиссия не проанализировала в ходе расследования все факторы ущерба, перечисленные в данной статье. Третейская группа сделала вывод о том, что перечень факторов ущерба, приведенный в ст. 3.4, является обязательным для рассмотрения органом, проводящим расследование. Третейская группа подчеркнула, что орган, проводящий расследование, может сделать вывод о том, что какие-то факторы не имеют значимого веса в решении, однако он не может полностью игнорировать фактор. Орган, проводящий расследование, должен объяснить вывод об отсутствии значимости таких факторов [52, pt 6.162]. ЕС также не смог опровергнуть вторую претензию Индии по ст. 3.4 об анализе данных производителей, не относящихся к отрасли экономики, при установлении ущерба. В своей позиции в качестве третьей стороны США указывали на то, что ЕС нарушил ст. 4.1, поскольку не включили всех производителей аналогичного товара в определение отрасли экономики для целей оценки факторов ущерба [Ibid, pt 6.174]. В целом, вывод третейской группы в деле *Европейские сообщества — Постельное белье* является несколько формалистским, поскольку третейская группа выявила нарушение в части использования данных производителей, «не являющих-



ся частью отрасли экономики, *определенной* Европейскими сообществами», в то время как отрасль экономики изначально не включала всех известных производителей. Из текущей правоприменительной практики ВТО следует, что орган, проводящий расследование, не может исключить известных производителей из определения отрасли по причинам, не указанным в ст. 4.1 Антидемпингового соглашения [53, pt 5.20, 55, pt 7.11]. Соответственно, все известные производители аналогичного товара должны были быть включены в *определение отрасли*. Однако поскольку Индия основывала претензию не на ст. 4.1, а на ст. 3 Антидемпингового соглашения, третейская группа рассматривала вопрос с точки зрения *охвата данных*, а не *определения отрасли*. Таким образом, третейская группа сделала вывод о том, что формально ЕС нарушил ст. 3.4 Антидемпингового соглашения, поскольку включил в анализ отрасли данные, не относящиеся к отрасли, которая была изначально *определена* Европейской комиссией как 35 производителей аналогичного товара. Такой вывод был сделан, несмотря на то, что эти данные могли относиться к предприятиям, которые в настоящее время производят или в прошлом производили аналогичный товар [52, pt 6.182].

В деле *Европейские сообщества — Лосось (Норвегия)* были выявлены нарушения ст. 4.1 Антидемпингового соглашения, содержащей определение отрасли экономики. В частности, третейская группа подчеркнула следующее: несмотря на то, что ст. 4.1 представляет собой «определение», она накладывает на членов ВТО обязательства и это может быть базой для выявления нарушений. Основанием нарушения стало то, что Европейские сообщества неверно определили отрасль экономики, поскольку исключили из определения некоторых производителей аналогичного товара. Третейская группа обнаружила и последовательное нарушение ст. 3.1, 3.2 и 3.5 Антидемпингового соглашения, поскольку неправильное определение отрасли экономики приводит к неверному заключению по ущербу отрасли экономики. Третейская группа сделала вывод о том, что если определение отрасли по ст. 4.1 Антидемпингового соглашения неверно, то Европейские сообщества анализировали неверную отрасль для целей анализа поддержки заявления, ущерба и причинно-следственной связи [39, pt 7.118].

Один из интересных с системной точки зрения выводов Апелляционного органа по делу *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* касается вопроса об определении отрасли экономики. В этом деле Апелляционный орган толкует обязательства по ст. 4.1 Антидемпингового соглашения совместно со ст. 3.1 того же соглашения. Так, Апелляционный орган сделал вывод о том, что определение отрасли не должно приводить к риску существенного искажения анализа ущерба. Европейские сообщества, в свою очередь, обусловливали определение отрасли через форму для отбора производителей. Ответ на форму для отбора, предназначенную для производителей, являлся основанием для включения в состав отрасли экономики ЕС. Апелляционный орган постановил, что такой подход приводит к рискам искажения анализа ущерба, поскольку базируется на самоопределении и самостоятельном

отборе производителей. Подобный подход противоречит тому, что орган, проводящий расследование, должен действовать в соответствии с принципом объективности, заложенном в ст. 3.1 Антидемпингового соглашения.

Апелляционный орган сделал вывод о том, что отрасль экономики должна быть определена так, чтобы включать производителей, вместе имеющих высокую долю производства, которая существенно отражает совокупное производство аналогичного товара. Таким образом, заключение об ущербе должно быть основано на широко представленной информации об отечественных производителях и не должно быть искаженным. Одновременно Апелляционный орган признал, что в случае фрагментированных отраслей существуют практические препятствия и сложности сбора информации органом, проводящим расследования. Тем не менее даже в случае фрагментированной отрасли, которая предполагает больше гибкости в вопросе сбора информации, у органа, проводящего расследование, такой же уровень обязательств по ст. 4.1 и 3.1 Антидемпингового соглашения. Данные обязательства Апелляционный орган трактует, в числе прочего, как недопущение того, чтобы процесс определения отрасли приводил к материальному риску искажения анализа ущерба. Кроме того, Апелляционный орган сделал вывод о том, что если доля производства отрасли экономики в совокупном производстве является низкой, а также в случаях, когда процесс определения отрасли сопряжен с активным процессом исключения определенных отечественных производителей, более вероятно, что будут найдены нарушения ст. 4.1 Антидемпингового соглашения [31, рт 419].

Апелляционный орган сделал и вывод о том, что отрасль, определенная Европейской комиссией как 27% совокупного производства крепежей в ЕС, не соответствует определению отрасли согласно ст. 4.1 Антидемпингового соглашения. Исходя из толкований Апелляционного органа аргументы ЕС, касающиеся возможности определения отрасли в соответствии со ст. 5.4 Антидемпингового соглашения, которая касается вопроса поддержки заявления для целей принятия решения о начале расследования, оказались несостоятельными. Апелляционный орган четко разделил порог в 25% производства аналогичного товара, необходимый для поддержки заявления, от понятия «существенная доля» (*major proportion*) в понимании ст. 4.1 Антидемпингового соглашения. Европейская комиссия ограничила отрасль теми производителями, которые хотели попасть в выборку и исключила тех производителей, которые предоставили необходимую информацию. Подобный подход снизил охват данных, используемых для анализа ущерба, а также привнес риск искажения заключения о наличии материального ущерба отрасли экономики [Ibid, рт 430]. Вопрос определения отрасли оспаривался и во время продолжения спора, в деле *Европейские сообщества — Крепежи (Статья 21.5 — Китай)*.

Дело *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* внесло больше неясности в правоприменительную практику ВТО, поскольку вопросы о том, какая

доля производства аналогичного товара является репрезентативной и соответствующей определению «существенной» доли, остаются открытыми. Апелляционный орган также сделал оговорку о фрагментированных отраслях, в случае которых доля производства, относящаяся к отрасли экономики, может быть ниже, чем в других случаях. Однако новый термин «фрагментированная отрасль» остается неясным ввиду отсутствия критериев определения такой отрасли [55, р. 269].

По результатам споров по вопросу определения отрасли экономики Европейская комиссия стала включать в отрасль экономики всех известных производителей. При этом в части, относящейся к анализу ущерба, Европейская комиссия указывает, что охват данных для анализа ущерба и охват определенной отрасли экономики не совпадают в силу определенных причин, например, отказа некоторых производителей участвовать в антидемпинговом расследовании и предоставлять данные, требуемые органом, проводящим расследование<sup>1</sup>. По сути, данный подход отражает только процедурное требование о «формальном» включении всех производителей в определение отрасли экономики, поскольку охват данных для установления ущерба в практике ЕС все равно снижается и отсутствует параллелизм между определением отрасли экономики и ущербом, ей нанесенным. Данное изменение в практике было связано с результатами споров в рамках ВТО. Заявление по этому поводу было сделано Советом в рамках рассмотрения дела *Yuanping Changyan Chemicals Co. Ltd vs Council of the European Union* (Т-310/12) в Суде общей юрисдикции. В частности, в рамках судебного разбирательства Совет указал на то, что до 2010 г. из определения отрасли исключались производители, которые не сотрудничали в рамках расследования. Однако в свете критики практики Европейской комиссии по исключению из определения отрасли несотрудничающих производителей, содержащейся в докладе третьей группы по делу *Европейские сообщества — Лосось (Норвегия)*, Европейская комиссия приняла решение о необходимости изменения практики по определению отрасли [56].

Для анализа ущерба отрасли экономики Европейская комиссия часто прибегает к процедуре отбора производителей ЕС в связи со значительным количеством таких производителей (*sampling*). В деле *Европейские сообщества — Крепежи (Китай)* процедуры отбора производителей привели к нарушению ст. 4.1 Антидемпингового соглашения, поскольку в форме для отбора производителей было указание на то, что согласие быть отобранным означает сотрудниче-

---

<sup>1</sup> Например, см. Регламент Комиссии (ЕС) № 1043/2011 от 19 октября 2011 г. о введении предварительной антидемпинговой пошлины на импорт щавелевой кислоты, происходящей из Индии и Китайской Народной Республики: Раздел 4. Производство Союза и отрасль Союза; Раздел 6. Экономическая ситуация в отрасли Союза. *Официальный журнал Европейского союза*, L 275. 20.10.2011.

ство с органом, проводящим расследование (и, соответственно возможность попасть в определение отрасли экономики). При этом Апелляционный орган подчеркнул, что такой подход влечет за собой риск материального искажения анализа ущерба, который вызван не самим фактом «исключения» производителей из определения отрасли экономики, а тем, что определение отрасли обусловлено включением производителей в отрасль экономики ЕС на основе намерения попасть в выборку для анализа ущерба [32, pt 5.317].

По результатам продолжения спора *Европейские сообщества — Постельное белье (Статья 21.5 — Индия)* Апелляционный орган установил нарушение ст. 3.1 и 3.2 Антидемпингового соглашения в части того, что Европейская комиссия рассматривала весь импорт товара, в том числе импорт производителей Индии, которые не были включены в расследование, в качестве демпингового импорта для целей анализа ущерба. Данное заключение очень важно с точки зрения применения органами, проводящими расследования, в последующих расследованиях. Апелляционный орган подчеркнул, что нельзя включать в объемы «демпингового импорта» тех производителей, в отношении которых не было сделано заключение о наличии демпинга [57, pt 111–113]. Таким образом, орган, проводящий расследование, не должен основываться на презумпции того, что весь импорт из экспортирующей страны является демпинговым. В рамках продолжения спора Индия также пыталась оспорить элементы антидемпинговой меры, по которым решение третейской группы, одобренное ОРС ВТО, было в пользу ответчика, а именно вопрос о неотнесении ущерба, причиненного иными факторами в понимании ст. 3.5 Антидемпингового соглашения, к ущербу от демпингового импорта. Соответственно, Апелляционный орган принял решение о том, что поскольку доклад третейской группы одобрен ОРС ВТО, он составляет окончательное решение по данному вопросу [58, p. 136].

В деле *Европейский Союз — Биодизель (Аргентина)* ЕС нарушил ст. 3.1 Антидемпингового соглашения, поскольку Европейская комиссия основывала свой анализ ущерба на непроверенных сведениях о производственных мощностях. В частности, Аргентина заявила, что Европейская комиссия основывалась на недостоверных сведениях при анализе производственных мощностей. Тем самым, ЕС нарушил обязательство по ст. 3.1 Антидемпингового соглашения, так как анализ ущерба не основывается на позитивных доказательствах. В окончательном заключении Европейская комиссия поменяла данные о производственных мощностях и загрузке мощностей по сравнению с предварительным заключением, приняв в расчет дополнительные данные производителя, полученные в сентябре 2013 г. В новых данных не было информации о неиспользуемых мощностях (*idle capacity*).

Третейская группа в деле *Европейский Союз — Биодизель (Аргентина)* обратила внимание на следующие обстоятельства. Во-первых, новые цифры поменяли содержание оценки данного фактора (измененные данные по производственным мощностям отличаются на 26,53% от предварительных,

измененные данные характеризовались другими тенденциями). Вывод органа, проводящего расследование, применительно к данному фактору также изменился в пользу заявителей [59, pt 7.401]. Во-вторых, производитель корректировал данные по производственным мощностям дважды: перед предварительным заключением в марте 2013 г. и в сентябре 2013 г. В-третьих, данные для целей расследования отличались от публично доступных данных. В-четвертых, вопрос избыточных мощностей особенно важен в этом расследовании. Заинтересованные лица с момента начала расследования заявляли, что избыток мощностей — фактор, нанесший ущерб отрасли экономики ЕС.

С учетом приведенных обстоятельств, существенное изменение данных должно было заставить беспристрастный и объективный орган, проводящий расследование, особенно осторожно отнестись к точности и достоверности измененных данных. Однако в материалах расследования не были найдены соответствующие подтверждения. Таким образом, третейская группа сделала вывод о нарушении Европейским Союзом ст. 3.1 Антидемпингового соглашения [Ibid, pt 7.405, 7.411, 7.413].

В деле *Европейский союз — Биодизель (Индонезия)* третейская группа установила нарушение со стороны Европейской комиссии в вопросе установления значительного ценового занижения. В частности, нарушение состояло в том, что Европейская комиссия осуществляла ценовое сопоставление на уровне разновидностей товара, при этом не учитывая различия в таких разновидностях с точки зрения конкуренции и физических характеристик. Третейская группа посчитала корректировки, осуществленные Европейской комиссией, недостаточными с точки зрения сопоставимости цен [49, pt 7.158–7.161].

В деле *Европейский Союз — Полиэтиленовая пленка (Пакистан)* анализ некоторых иных факторов в контексте компенсационного расследования был признан третейской группой противоречащим положениям ст. 15.5 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам. Например, третейская группа отметила, что Европейская комиссия указала изменение доли на рынке несотрудничающих производителей за весь анализируемый период. При этом комиссия не уделила должного внимания происходившим в этот период изменениям. С 2008 г. и до периода расследования доля несотрудничающих производителей на рынке выросла на 3,6 процентных пункта (с 12,4 до 16%). Это изменение не было рассмотрено Европейской комиссией. Соответственно, вывод об отсутствии ущерба от третьего фактора несостоятелен [33, pt 7.150.]. Помимо фактора конкуренции со стороны несотрудничающих производителей, третейская группа выявила нарушение в рассмотрении фактора цен на нефть как третьего фактора, оказывающего влияние на состояние отрасли одновременно с субсидируемым импортом. В частности, Европейская комиссия исходила из того, что ценовое занижение не объясняется низкими ценами на нефть, поскольку наблюдалась из-

менчивая динамика цен на нее. Третьей группой отвергнут данный вывод, поскольку цены на нефть могли наносить ущерб каким-либо иным способом (с учетом того, что Европейская комиссия признала, что цены на полиэтиленовую пленку в какой-то степени зависят от цен на нефть) [33, pt 7.159].

В целом основные изменения в практике, касающейся вопросов установления ущерба, относятся к определению отрасли экономики, которая является основой для установления ущерба. Большая часть нарушений в установлении ущерба касалась не столько системных вопросов, сколько отдельных фактических обстоятельств и сложностей антидемпингового или компенсационного расследования. При этом практика ЕС изменилась, скорее, с процедурной точки зрения, но не с содержательной, поскольку по-прежнему Европейская комиссия основывает заключение по ущербу на базе выборки производителей, репрезентативность которой еще не была оспорена в рамках системы разрешения споров ВТО.

С системной точки зрения на практику Европейской комиссии мог повлиять вывод Апелляционного органа в деле *Европейский Союз — Полиэтиленовая пленка (Пакистан)* о подходе к установлению причинно-следственной связи, основанного на анализе третьих факторов с точки зрения возможности разорвать причинно-следственную связь (*break the causal link*). Апелляционный орган подтвердил выводы третьей группы о правомерности подхода Европейской комиссии к установлению причинно-следственной связи.

## Источники

- [1] Committee on Anti-Dumping Practices, European Union, Notification of Laws and Regulations under Article 18.5 of the Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994. G/ADP/N/1/EU/3.
- [2] Committee on Subsidies and Countervailing Measures, Notification of Laws and Regulations under Article 32.6 of the Agreement. G/SCM/N/1/EU/2.
- [3] Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations. Brussels, 2017. 20 Dec. SWD(2017) 483 final/2.
- [4] European Commission — Press Release. EU puts in place new trade defence rules. Brussels, 2017. 20 Dec.
- [5] Commission Staff Working Document Impact Assessment. Possible Changes in the calculation methodology of dumping regarding the People's Republic of China (and other non-market economies). Accompanying the document Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against

dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union. Brussels, 2016. 9 Nov. SWD (2016) 370 final.

- [6] Panel Report, *United States — Anti-Dumping and Countervailing Measures on Steel Plate from India*, WT/DS206/R and Corr. 1, adopted 29 July 2002, DSR 2002:VI. P. 2073.
- [7] OECD Database, Inventory on export restrictions on Industrial Raw Materials. URL: <[https://qdd.oecd.org/subject.aspx?Subject=ExportRestrictions\\_IndustrialRawMaterials](https://qdd.oecd.org/subject.aspx?Subject=ExportRestrictions_IndustrialRawMaterials)>.
- [8] Policy Brief, The Lesser Duty Rule in Trade Defence Investigations. National Board of Trade Sweden.
- [9] *Van Bael I, Bellis J*. EU Anti-Dumping and Other Trade Defence Instruments. Kluwer Law International. 2011. P. 577.
- [10] Pranvera Beqiraj (Mihani). The Right to Be Heard in the European Union — Case Law of the Court of Justice of the European Union // European Journal of Multidisciplinary Studies. 2016. Vol. 1. No. 1.
- [11] Judgement of the Court (Sixth Chamber) of 27 June 1991. *Al-Jubail Fertilizer Company and Saudi Arabian Fertilizer Company v Council of the European Communities (Case C-49/88)*.
- [12] Decision of the President of the European Commission of 29 February 2012 on the function and terms of reference of the hearing officer in certain trade proceedings. Official Journal of the EU L107/5 of 19.4.2012.
- [13] Annual Report of the Hearing Officer for Trade Proceedings 2015/2016. Brussels, 2017. 12 June.
- [14] Judgement of the General Court (Second Chamber, extended composition) of 5 November 2013. *Rusal Armenal ZAO vs Council of the European Union. (Case T-512/09)*.
- [15] Judgement of the Court (Grand Chamber) of 16 July 2015. *European Commission vs Rusal Armenal ZAO (Case C-21/14)*.
- [16] *Dysan Magnetics Ltd. and Review Magnetics (Macao) Ltd. vs Commission*, T-134/95, ECR II-181. 1996.
- [17] Working Group on Implementation, meeting to be held on 28 October. Judicial review — Paper from the EU. RD/ADP/WGI/4.

- [18] *Vermulst E., Rovetta D. Judicial Review of Anti-Dumping Determinations in the EU // Global Trade and Customs Journal. 2012. Vol. 7. Iss. 5.*
- [19] Panel Report, *Argentina — Definitive Anti-Dumping Measures on Imports of Ceramic Floor Tiles from Italy*, WT/DS189/R, adopted 5 November 2001, DSR 2001:XII. P. 624.
- [20] Panel Report, *Argentina — Definitive Anti-Dumping Duties on Poultry from Brazil*, WT/DS241/R, adopted 19 May 2003, DSR 2003:V. P. 1727.
- [21] Appellate Body Report, *Mexico — Anti-Dumping Investigation of High Fructose Corn Syrup (HFCS) from the United States — Recourse to Article 21.5 of the DSU by the United States*, WT/DS132/AB/RW, adopted 21 November 2001, DSR 2001:XIII. P. 6675.
- [22] Appellate Body Report, *Japan — Taxes on Alcoholic Beverages*, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, adopted 1 November 1996, DSR 1996:I. P. 97.
- [23] Appellate Body Report, *United States — Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products — Recourse to Article 21.5 of the DSU by Malaysia*, WT/DS58/AB/RW, adopted 21 November 2001, DSR 2001:XIII. P. 6481.
- [24] Appellate Body Report, *United States — Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China*, WT/DS379/AB/R, adopted 25 March 2011, DSR 2011:V. P. 2869.
- [25] Appellate Body Report, *United States — Final Anti-Dumping Measures on Stainless Steel from Mexico*, WT/DS344/AB/R, adopted 20 May 2008, DSR 2008:II. P. 513.
- [26] Appellate Body Report, *United States — Continued Existence and Application of Zeroing Methodology*, WT/DS350/AB/R, adopted 19 February 2009, DSR 2009:III. P. 1291.
- [27] Panel Report, *United States — Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China*, WT/DS379/R, adopted 25 March 2011, as modified by Appellate Body Report WT/DS379/AB/R, DSR 2011:VI. P. 3143.
- [28] Panel Reports, *China — Measures Related to the Exportation of Rare Earths, Tungsten, and Molybdenum*, WT/DS431/R and Add.1 / WT/DS432/R and Add.1 / WT/DS433/R and Add.1, adopted 29 August 2014, upheld by Appellate Body Reports WT/DS431/AB/R / WT/DS432/AB/R / WT/DS433/AB/R, DSR 2014:IV. P. 1127.
- [29] Statement by the United States at the Meeting of the WTO Dispute Settlement Body, Geneva, May 23, 2016. The Issue of Possible Reappointment of One Appellate Body Member.



- [30] U.S. Statements at the April 27, 2018, DSB Meeting.
- [31] Appellate Body Report, *European Communities — Anti-Dumping Duties on Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings from Brazil*, WT/DS219/AB/R, adopted 18 August 2003, DSR 2003:VI. P. 2613.
- [32] Appellate Body Report, *European Communities — Definitive Anti-Dumping Measures on Certain Iron or Steel Fasteners from China*, WT/DS397/AB/R, adopted 28 July 2011, DSR 2011:VII. P. 3995.
- [33] Appellate Body Report, *European Communities — Definitive Anti-Dumping Measures on Certain Iron or Steel Fasteners from China — Recourse to Article 21.5 of the DSU by China*, WT/DS397/AB/RW and Add. 1, adopted 12 February 2016.
- [34] Panel Report, *European Union — Countervailing Measures on Certain Polyethylene Terephthalate from Pakistan*, WT/DS486/R, Add. 1 and Corr. 1, adopted 28 May 2018, as modified by Appellate Body Report WT/DS486/AB/R.
- [35] Appellate Body Report, *European Union — Anti-Dumping Measures on Imports of Certain Fatty Alcohols from Indonesia*, WT/DS442/AB/R and Add. 1, adopted 29 September 2017.
- [36] Commission Implementing Regulation (EU) 2017/325 of 24 February 2017 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of high tenacity yarns of polyesters originating in the People's Republic of China following an expiry review pursuant to Article 11(2) of Regulation (EU) 2016/1036 of the European Parliament and of the Council. C/2017/1152.
- [37] Appellate Body Report, *European Communities — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R, adopted 12 March 2001, DSR 2001:V. P. 2049.
- [38] Council Regulation (EC) No. 160/2002 of 28 January 2002 amending Council Regulation (EC) No. 2398/97 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of cotton-type bed linen originating in Egypt, India and Pakistan, and terminating the proceeding with regard to imports originating in Pakistan.
- [39] *Ahn D., Messerlin P.* United States — Anti-dumping Measures on Certain Shrimp and Diamond Sawblades from China: never ending zeroing in the WTO? // *World Trade Review*. 2014. Vol. 13. No. 2.
- [40] Panel Report, *European Communities — Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway*, WT/DS337/R, adopted 15 January 2008, and Corr. 1, DSR 2008:I. P. 3.

- [41] Panel Report, *European Union — Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China*, WT/DS405/R, adopted 22 February 2012, DSR 2012:IX. P. 4585.
- [42] *Dunoff L., Moore M.* Footloose and duty-free? Reflections on European Union — Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China // *World Trade Review*. 2014. Vol. 13.
- [43] European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Amending Council Regulation (EC) No. 1225/2009 of 30 November 2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community. 2012/0019 (COD).
- [44] Appellate Body Report, *European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Argentina*, WT/DS473/AB/R and Add. 1, adopted 26 October 2016.
- [45] Commission Implementing Regulation (EU) 2017/1578 of 18 September 2017 amending Implementing Regulation (EU) No. 1194/2013 imposing a definitive anti-dumping duty and collecting definitively the provisional duty imposed on imports of biodiesel originating in Argentina and Indonesia. *Official Journal of the European Union*, L 239/9. 19.9.2017.
- [46] Judgement of the General Court (Ninth Chamber) of 15 September 2016. *Unitec Bio SA v Council of the European Union* (Case T-111/14).
- [47] Order of the President of the Court, Joint Cases C- 602/16 P, C-607/16 P — C-609/16 P. 2018. 15 Febr.
- [48] Notice concerning the judgments of the General Court of 15 September 2016 in Cases T-80/14, T-111/14 to T-121/14 and T-139/14 regarding Council Implementing Regulation (EU) No. 1194/2013 imposing a definitive anti-dumping duty and collecting definitively the provisional duty imposed on Argentinian and Indonesian imports of biodiesel, and following the recommendations and rulings adopted by the Dispute Settlement Body of the World Trade Organisation in disputes DS473 and DS480 (EU — Anti-Dumping Measures on Biodiesel disputes).
- [49] Notice of initiation of an anti-subsidy proceeding concerning imports of biodiesel originating in Argentina (2018/C 34/11), *Official Journal of the European Union*, 31.1.2018.
- [50] Panel Report, *European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia*, WT/DS480/R and Add. 1, adopted 28 February 2018.
- [51] Panel Report, *European Communities — Countervailing Measures on Dynamic Random Access Memory Chips from Korea*, WT/DS299/R, adopted 3 August 2005, DSR 2005:XVIII. P. 8671.

- [52] Council Regulation (EC) No. 584/2006 of 10 April 2006 amending Regulation (EC) No. 1480/2003 imposing a definitive countervailing duty and collecting definitely the provisional duty imposed on imports of certain electronic microcircuits known as DRAMs (dynamic random access memories) originating in the Republic of Korea.
- [53] Panel Report, *European Communities — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/R, adopted 12 March 2001, as modified by Appellate Body Report WT/DS141/AB/R, DSR 2001:VI. P. 2077.
- [54] Appellate Body Report, *Russia — Anti-Dumping Duties on Light Commercial Vehicles from Germany and Italy*, WT/DS479/AB/R and Add. 1, adopted 9 April 2018.
- [55] Panel Report, *Russia — Anti-Dumping Duties on Light Commercial Vehicles from Germany and Italy*, WT/DS479/R and Add. 1, adopted 9 April 2018, as modified by Appellate Body Report WT/DS479/AB/R.
- [56] *Bown C., Mavroidis C.P. One (Firm) Is Not Enough: A Legal — Economic Analysis of EC — Fasteners // World Trade Review. 2013. Vol. 12.*
- [57] Judgement of the General Court of 20 May 2015. (Second Chamber), *Yuanping Changyan Chemicals Co. Ltd vs Council of the European Union (Case T-310/12)*.
- [58] Appellate Body Report, *European Communities — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India — Recourse to Article 21.5 of the DSU by India*, WT/DS141/AB/RW, adopted 24 April 2003, DSR 2003:III. P. 965.
- [59] *Grossman G., Sykes A. European Communities — Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India: Recourse to Article 21.5 of the DSU by India // World Trade Review. 2006. Vol. 5. No. 1.*

Khetagurova Z.<sup>1</sup>

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

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

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

Статья поступила в редакцию 1 июня 2018 г.

(Окончание следует)

---

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

Мальцева В.А., Чупина Д.А.<sup>1</sup>

## Протекционизм в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС — США: оценка переговоров трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства<sup>2</sup>

Проведена оценка основных вопросов переговоров по сельскому хозяйству в рамках Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства с позиции Евросоюза, среди которых особое внимание уделено устранению различий в регулировании торговли и нетарифных барьеров. Исследована текущая ситуация по нетарифным барьерам в сельскохозяйственной торговле ЕС — США и выявлены особо чувствительные ограничения. Рассмотрены возможные варианты решений по наиболее острым вопросам сельского хозяйства указанного партнерства.

**Ключевые слова:** протекционизм, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, сельское хозяйство, торговые барьеры.

### Введение

Несмотря на пробуксовку переговорного процесса, у Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) есть большие шансы по решению наболевших вопросов в сфере аграрной политики и регулирования рынка продовольствия. Во-первых, США и Евросоюз кумулятивно составляют 18% мирового сельскохозяйственного производства, 20%

---

1 Мальцева Вера Андреевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета. E-mail: <maltsevava@gmail.com>; Чупина Дарья Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета. E-mail: <daria.churina@gmail.com>.

2 Материал подготовлен при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках научного проекта № 17-37-01004-ОГН.

мирового экспорта и 19% импорта (без учета торговли внутри ЕС). Согласование позиций двух сельскохозяйственных гигантов потенциально представляет собой основу будущих решений на многостороннем уровне и станет важнейшим фактором в развитии международной торговли агропродовольственной продукцией. Во-вторых, с момента инициации ТТИП в феврале 2013 г. лидерами ЕС и США была обозначена амбициозная цель: идти дальше стандартной либерализации тарифов и бороться с наиболее сложными вопросами — нетарифным барьерами и несогласованиями процедур обеих сторон.

Цель настоящей статьи — определить наиболее чувствительные ограничения в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС — США в контексте основных вопросов переговоров по ТТИП. Для этого были проведены оценка основных пунктов сельскохозяйственной повестки ТТИП с позиции ЕС и количественная оценка текущей ситуации по барьерам в торговле ЕС — США, а также рассмотрены возможные варианты решений по наиболее острым вопросам. В связи с тем что материалы по переговорному процессу представлены только ЕС, основные болевые вопросы переговорного процесса рассматриваются преимущественно с позиции Евросоюза. В статье по тарифным барьерам использовались данные ВТО, по расчетам по нетарифным мерам — база данных *UNCTAD TRAINS* и *European Commission Market Access Database*.

Среди множества работ по ТТИП можно выделить три основных направления:

- аналитическое осмысление документации переговорного процесса и общая оценка возможной реализации соглашения (см., например, [2–6]);
- масштабные исследования с количественной оценкой возможных эффектов от реализации соглашения по разным сценариям (см., например, [7; 9]);
- количественные исследования профильных (сельскохозяйственных) ведомств США и ЕС (см., например, [9; 10]), в том числе оценивающие эффекты для конкретных рынков сельскохозяйственной продукции.

## Основные пункты сельскохозяйственной повестки ТТИП

К главным вопросам сельскохозяйственной тематики ТТИП, представленным в материалах ЕС, относятся в первую очередь самые крупные проблемы на пути либерализации торговли — многочисленные нетарифные меры. К наиболее значимым вопросам в этой части следует отнести:

- 1) санитарные и фитосанитарные меры (СФС-меры) и технические барьеры (ТБТ). Зафиксировано шесть наиболее чувствительных случаев применения США нетарифных мер (исключая категорию СФС) в отношении поставщиков из ЕС, среди них запрет прямых поставок вина, вопрос с объемом молочной продукции, подлежащей оценке качества,

инспекция грузов и др. Предложения в сфере СФС схожи с версией во Всеобъемлющем экономическом и торговом соглашении (СЕТА)<sup>1</sup>, фиксируется ориентация на Соглашение ВТО по СФС. Однако внимание акцентируется на необходимости достижения совместимости регламентов и (по возможности) СФС-правил, стандартов, процедур сертификации и оценки ввиду значительных расхождений нормативной платформы регулирования ЕС и США в отношении торговли сельскохозяйственной продукции [11–12]. Одним из примеров является расхождение и непризнание США процедур ЕС в сертификации живых двустворчатых моллюсков. Американские правила требуют проверки на бактерии группы кишечной палочки воды, в которой выращивались моллюски, в то время как нормы ЕС предписывают контроль мяса моллюсков. С точки зрения Европейской комиссии обе методики гарантируют одинаковый уровень защиты потребителей, а значит, согласно п. 4 Соглашения ВТО по СФС должны быть признаны эквивалентными. Процедура признания началась в 2011 г., однако до сих пор не завершена [13].

Следует отметить, что расхождения практики сертификации вскрывают глубинные институциональные отличия США и ЕС. Американская модель регулирования торговли (в том числе в вопросах качества продукции) является конкурентной. На рынке могут использоваться и бороться между собой любые стандарты (законодательно принятые, отраслевые, отдельных компаний). Права потребителя могут быть защищены в суде. В противовес американскому либеральному подходу в ЕС стандарты утверждаются специализированными органами. При этом даже эквивалентные де-факто американские и европейские стандарты зачастую не получают взаимного признания вследствие отличающихся подходов к оценке соответствия. Если в ЕС такая оценка регламентирована и централизована, то в США ею занимаются частные компании без повторной проверки товаров, получивших одобрение (см. подробнее [14, с. 5–13]);

- 2) защиту продукции с географическим указанием. В ЕС и США существует принципиальное расхождение в подходе к защите традиционной продукции: США защищает торговый знак, тогда как ЕС — непосредственно географическое указание. Данный вопрос особо чувствителен для ЕС: экспорт продукции с наименованием географических мест происхождения товаров составляет 25–30% всего экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции и 80% экспорта вина ЕС, а на США приходится 30% всего экспорта такой европейской продукции [15];
- 3) экспортную конкуренцию. ЕС предлагает полностью устранить экспортные субсидии и прочие меры поддержки экспорта, оказывающие

---

<sup>1</sup> *Соглашение о свободной торговле между Канадой и Европейским Союзом.*

прямое воздействие как в двусторонней торговле, так и в торговле с третьими странами. Однако наболевший вопрос по устранению экспортных субсидий уже принят на многостороннем уровне на Министерской конференции ВТО в Найроби в 2015 г. и к началу Министерской конференции в Буэнос-Айресе в декабре 2017 г. Европейская комиссия отчиталась о полном отказе от искажающих субсидий [16];

- 4) предложение по включению в повестку переговоров нетипичного для региональных торговых соглашений вопроса внутренней поддержки сельского хозяйства. Заинтересованные круги Евросоюза выразили опасения относительно искажающего эффекта, который породит субсидирование американских производителей в случае либерализации торговли ЕС — США.

## Оценка текущей ситуации по барьерам в сельскохозяйственной торговле ЕС — США

Несмотря на то что США сохраняет статус главного внешнего рынка сбыта сельскохозяйственной продукции для ЕС (15,8% в 2016 г.), отмечается снижение интенсивности двусторонней торговли агропродовольственной продукцией между ЕС и США на протяжении 1990–2010-х годов. Одной из причин сокращения взаимного товарооборота сельскохозяйственной продукции в средствах массовой информации и научной литературе признается высокий уровень тарифной защиты и нетарифных мер. Причем протекционистский эффект значительно выше у последних (табл. 1). Установлено, что в сфере применения нетарифных мер первенство держат США, тогда как ЕС в большей степени использует тарифные барьеры (средневзвешенная ставка при импорте из США в ЕС — 13,2%, при импорте из ЕС в США — 4,7%) [9, р. 7]. К старту переговоров по ТТИП в начале 2010-х годов средний адвалорный эквивалент нетарифных мер, применяемых в США в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС, составлял более 50% [10], в том числе по фруктам и овощам — до 77,8%, молочной продукции — до 92,2%, мясу — до 102,7% [17, р. 219–220].

*Таблица 1*  
**Тарифная и нетарифная защита сельскохозяйственного рынка США и ЕС**

Показатель	Европейский Союз	США
Средневзвешенная ставка тарифа (РНБ), %	13,2	4,7
Адвалорный эквивалент нетарифных мер, %:		
• оценка <i>Ecorys</i> [15]	48,2	51,3
• оценка <i>Fontagné at al.</i> [16]	56,8	73,3

Источник: [5, р. 9].



В соответствии с проведенными расчетами, ключевыми нетарифными мерами на американском рынке для агропродовольственных производителей из ЕС являются САС-меры (79,4% всех введенных в 2009–2016 гг. нетарифных мер), а также технические барьеры (10,4%) (табл. 2).

Таблица 2

**Нетарифные меры, введенные США в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС в 2009–2016 гг.**

Вид нетарифных мер	Число мер	
	всего	%
САС-меры	342	79,4
ТБГ	45	10,4
Меры, касающиеся экспорта	19	4,4
Меры количественного контроля	13	3,0
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	6	1,4
Меры ценового контроля	6	1,4
Итого	431	100,0

Источник: составлено авторами по данным [18].

Во всем многообразии применяемых США в отношении сельскохозяйственных товаров из ЕС нетарифных мер Европейская комиссия выделяет пять ключевых барьеров:

- расхождения в защите продукции с географическим указанием (не рассматривались для расчетов ввиду невозможности корректно выделить товарные потоки);
- ограничения на ввоз крупного рогатого скота и продуктов его переработки. Введены в 1996 г. после случаев коровьего бешенства в ЕС. Затрагивают товарные позиции HS 0102, 0201, 0202, 0206;
- затянутые процедуры оценки фитосанитарного риска растительной продукции при получении разрешения на ввоз с 2007 г. Затрагивают товарные группы HS 07 (овощи) и 08 (фрукты и орехи);
- ограничения на ввоз живых двустворчатых моллюсков (HS 0307) при непризнании эквивалентности санитарных мер ЕС по этой товарной группе действуют с 2008 г.;
- ограничения на ввоз молочной продукции, связанные с требованием к происхождению молочных продуктов категории А с предприятий, прошедших проверку *Inter State Conference of Milk Shipments*. Данный барьер действует с 2008 г. в отношении товаров группы HS 04.

Для четырех ключевых нетарифных барьеров по данным за 2016 г. проведен расчет частотных индексов — индекса покрытия импорта (показывает долю стоимостного объема импорта в рамках товарной группы, на которую распространяется действие нетарифных мер) и индекса частоты примене-

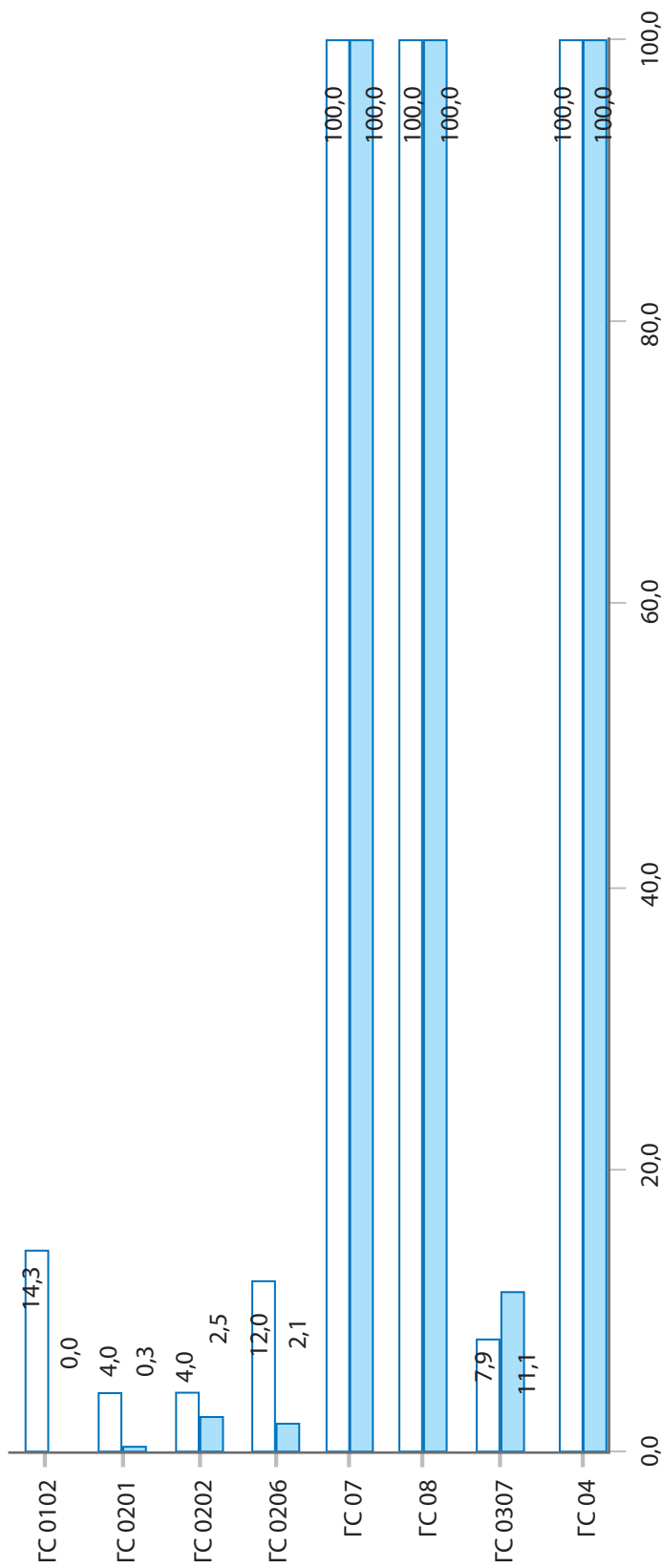


Рис. 1. Индексы частоты применения и покрытия импорта по четырем ключевым нетарифным мерам со стороны США в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС в 2016 г.: □ индекс частоты применения нетарифной меры, % тарифных линий; ■ индекс покрытия импорта, % импорта

**Примечание.** ТС — гармонизированная система описания и кодирования товаров.

Источник: составлено авторами по данным [20; 21].

ния нетарифных мер (показывает долю тарифных линий в товарной группе, на которую распространяется действие нетарифных мер) (рис. 1).

На рисунке представлены следующие группы ГС: 0102 — Живые животные крупного рогатого скота; 0201 — Мясо крупного рогатого скота свежее или охлажденное; 0202 — Мясо крупного рогатого скота замороженное; 0206 — Внутренности животных для употребления в пищу; 07 — Овощи; 08 — Фрукты и орехи; 0307 — Моллюски, предназначенные для употребления в пищу; 04 — Молоко и молочная продукция, яйца и мед.

Расчет индекса покрытия агропродовольственного импорта ЕС в США для четырех ключевых нетарифных мер показал, что в 2016 г. СФС-меры распространялись на 100% ввоза фруктов, овощей, молочной продукции. Таким образом, охват европейской растительной и молочной продукции нетарифными барьерами является абсолютным. Но несмотря на нетарифные ограничения, поставки данных товаров развиваются, достигая почти 29% импорта всей сельхозпродукции из ЕС в США. Расчет по другой чувствительной позиции — мясу (ГС 0201, 0202, 0206) — показал покрытие 5%. Однако нетарифные ограничения на ввоз крупного рогатого скота носят запретительный характер, фактически блокируя поставки данной продукции из ЕС в США, а основная доля поставок европейского мяса приходится на свинину. Важно отметить, что расчет вышеприведенных индексов позволяет охарактеризовать распространенность нетарифных мер в арсенале внешнеторговой политики страны, но не дает оценки влияния нетарифных барьеров на товаропотоки.

## **Возможные конфигурации решений по наиболее острым вопросам сельскохозяйственной повестки ТТИП**

Подведя итог изложенному, следует отметить, что источником возникновения СФС-барьеров преимущественно являются различия в американских и европейских подходах к оценке безопасности сельскохозяйственных товаров. В итоге классический технический барьер часто скрывается под «маской» СФС-мер. В случае продолжения противостояния двух «правовых платформ» торговая либерализация в рамках ТТИП без гармонизации нетарифных мер может привести лишь к усложнению конкуренции для агропроизводителей из ЕС в силу более низких затрат на труд и ресурсы в США. Однако если стороны достигнут компромисса в области нетарифного регулирования, то, с одной стороны, это может привести к разносторонним эффектам для ЕС и США в зависимости от согласованных уступок, а с другой — будет создан важный прецедент для качественной трансформации глобальной системы регулирования торговли. Тем не менее по итогам 2017 г. согласование позиций сторон в части нетарифных мер просматривается слабо, ведь партнеры фактически не пошли ни на какие уступки. Конечно, можно надеяться на заимствование положительного опыта достижения соглашения между ЕС и Канадой в рамках СЕТА, например, в части

регулирования продукции с географическим указанием, где ЕС согласился на урезанный список защищенных наименований [14]. Однако если учесть, что и в ЕС, и в Канаде вопросами стандартизации занимаются специализированные государственные агентства, то становится понятно, что в переговорах по СЕТА отсутствовало главное для ТТИП «яблоко раздора» ввиду принципиальной разницы в подходах к контролю качества.

Если же смотреть на трансатлантическое соглашение с точки зрения его влияния на многостороннее регулирование международной торговли, то необходимо отметить два аспекта. С одной стороны, для США и ЕС в переговорах по ТТИП основной целью может быть не столько собственно двустороннее регулирование торговли, сколько утверждение американского или европейского подхода к регулированию торговли в целом для последующего масштабирования модели на международном уровне. С другой стороны, для самой международной торговой системы затягивание решений по ТТИП вкуче с выходом США из Транстихоокеанского партнерства и неподписанным Всеобъемлющим региональным экономическим партнерством может обернуться крахом надежд на мегарегиональные соглашения как вариант преодоления кризиса ВТО.

## Источники

- [1] EU negotiating texts in TTIP. URL: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230>>.
- [2] *Кондратьева Н.Б.* О судьбе Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства ЕС — США // Современная Европа. 2017. № 1. С. 138–142.
- [3] *Полуэктов А.Б.* Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство между ЕС и США: прообраз обновленной ВТО? // Торговая политика. 2016. № 2.
- [4] *Портанский А.П.* Мегарегиональный вызов // Россия в глобальной политике. 2016. № 1.
- [5] *Josling T., Tangermann S.* Agriculture, Food and the TTIP: Possibilities and Pitfalls. Paper No. 1 // CEPS — CTR project “TTIP in the Balance” and CEPS Special Report. 2014. No. 99.
- [6] *Alemanno A.* What the TTIP Leaks Mean for the On-Going Negotiations and Future Agreement? Time to Overcome TTIP’s Many Informational Asymmetries. P.: HEC Paris. Research Paper No. LAW-2016-1158.
- [7] *Riccio L.* EU — US Negotiations on TTIP. A Survey of Current Issues. European Parliamentary Research Service, 2015. PE 559.502.

- [8] *Berden K., Francois J.* Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP. 2015. Paper No. 12 // CEPS-CTR project “TTIP in the Balance” and CEPS Special Report No. 116.
- [9] *Beckman J., Arita S., Mitchell L., Burfisher M.* Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures. USDA. Economic Research Report No. 198.
- [10] *Bureau J.-C., Felbermayr G., Fouré J.* () Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement. CEPII Research Report, 2014.
- [11] EU Textual Proposal on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) in TTIP URL: <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153026.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153026.pdf)>.
- [12] EU proposal to include an article on Anti-Microbial Resistance within the SPS Chapter of TTIP URL: <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc\\_153936.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153936.pdf)>.
- [13] European Commission Market Access Database. URL: <[http://madb.europa.eu/madb/sps\\_barriers\\_details.htm?barrier\\_id=10782](http://madb.europa.eu/madb/sps_barriers_details.htm?barrier_id=10782)>.
- [14] *Кондратьева Н.Б.* Трансатлантическое партнерство ЕС — США: перспективы // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 61. № 8. С. 5–13.
- [15] *Ecorys* Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment — An Economic Analysis: Final Report of a study for the European Commission. Rotterdam, 2009.
- [16] EU leads the way by eliminating export subsidies ahead of WTO conference in Buenos Aires URL: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1738>>.
- [17] *Josling T., Tangermann S.* Transatlantic Food and Agricultural Trade Policy: 50 Years of Conflict and Convergence, Cheltenham: Edward Elgar, 2015. P. 219–220.
- [18] WTO I-TIP Goods. URL: <<http://i-tip.wto.org/goods/>>.
- [19] European Commission Market Access Database. URL: <[http://madb.europa.eu/madb/barriers\\_result.htm?isSps=false&countries=US&sectors=20](http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSps=false&countries=US&sectors=20)>.
- [20] ITC TradeMap URL: <<https://trademap.org/Index.aspx>>.
- [21] WTO I-TIP Goods URL: <<http://i-tip.wto.org/goods/>>.

Maltseva V., Chupina D.<sup>1</sup>

## ***Protectionism in the EU — US agri-food trade: agricultural agenda of the transatlantic trade and investment partnership***

The agricultural agenda of the Transatlantic Trade and Investment Partnership is evaluated (from the EU position). Special attention is paid to the prospects of removing regulatory differences and other non-tariff barriers. The current state of non-tariff barriers in agri-food trade between the EU and the U.S. is analyzed, the most sensitive barriers in the agri-food trade are determined. The prospects of the TTIP negotiations in agricultural and food issues are considered.

**Key words:** *protectionism, the Transatlantic Trade and Investment Partnership, agriculture, trade barriers.*

Статья поступила в редакцию 27 апреля 2018 г.

---

<sup>1</sup> Maltseva Vera — Ph.D. in Economics (Cand. Sc. Econ.), associate professor of the Global Economy Department, Ural State University of Economics. E-mail: <maltsevava@gmail.com>; Chupina Daria — Ph.D. in Economics (Cand. Sc. Econ.), associate professor of the Global Economy Department, Ural State University of Economics. E-mail: <daria.chupina@gmail.com>.

# Магистерская программа НИУ ВШЭ

## «Международная торговая политика»

*Руководитель Академического совета программы —*

*М.Ю. Медведков, профессор, зав. кафедрой «Торговая политика» НИУ ВШЭ,  
руководитель Департамента Минэкономразвития России.*

*Академический руководитель программы —*

*В.Н. Зуев, доктор экономических наук, профессор НИУ ВШЭ.*

**Количество мест —**

10 бюджетных + 25 платных + 5 платных для иностранцев.

**Программа преимущественно коммерческая,**

**с ограниченным количеством бюджетных мест.**

**Обучение ведется на русском и английском языках.**

**Срок обучения — 2 года.**

**Компетенции.** Программа разработана как инновационный образовательный продукт для подготовки универсальных специалистов (аналитиков, консультантов и экспертов), действующих в интересах бизнеса и государства на международных рынках. Результатом обучения является формирование востребованных компетенций по организации и ведению внешнеэкономической деятельности в быстроменяющейся среде многостороннего и регионального регулирования. Студенты получают навыки использования инструментов торговой политики с учетом новых условий протекционизма, экономических санкций, цифровизации внешнеэкономической сферы. Они смогут компетентно вести торговые переговоры, квалифицированно взаимодействовать с органами власти, региональными и международными организациями.

**Где я буду работать?** Выпускники получают подготовку для работы в государственных и международных организациях, государственных, частных, международных компаниях (торговых, производственных и инвестиционных), научно-исследовательских организациях.

**Основными партнерами программы являются:**



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



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

**Возможность получения двойного диплома.** Студенты программы имеют возможность получить два диплома, пройдя на втором году обучение в Институте международной торговли в Университете г. Берн по программе MILE (Master in International Law and Economics, <https://www.wti.org/education/mile/>), которая дает компетенции на стыке экономики и права. Студент по-

лучает диплом Министерства образования Швейцарии. Университет предоставляет скидки слушателям настоящей программы.

**Возможность получения международных образовательных сертификатов.**

Студенты имеют также возможность пройти краткосрочное обучение разной продолжительности и получить соответствующие сертификаты в Институте международной торговли в Университете г. Берн или в Институте мировой экономики в г. Киль. Кроме того, достигнуты договоренности о сотрудничестве и обучении студентов в Свободном брюссельском университете, Университете Бордо, Центре международного образования (Ницца), Свободном университете Берлина, Национальном экономическом университете Вьетнама (Ханой) и других зарубежных учебных заведениях.

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

**Что я буду изучать?** (через торговлю реализуются результаты любой деятельности). В программу обучения входят:

- общие экономические дисциплины — макро(микро)экономика и эконометрика;
- экономика в торговой политике — анализ и моделирование торговой политики, методы количественного анализа международной торговли;
- блок международной торговли — новейшие тренды развития международной торговли, международное регулирование торговли товарами и услугами
- блок регулятивного воздействия — национальное, региональное и многостороннее регулирование внешнеэкономических связей, институты глобального управления и перспективные вопросы международного регулирования;
- блок торговой политики — торговая политика в условиях экономики 4.0, торговая политика отдельных стран — членов ВТО, национальное регулирование предпринимательской деятельности в системе мер торговой политики;
- торговля и бизнес — международные коммерческие операции, торговая политика и продвижение интересов бизнеса, внешнеэкономическая политика (продвинутый уровень), торговая политика и конкурентоспособность компании;
- торговля и финансы — финансовые рынки, корпоративные финансы в системе международных валютно-кредитных и финансовых отношений, торговля и валютный рынок;
- торговля и право — юридическое обеспечение международной торговли, экономико-правовые условия деятельности компаний на зарубежных рынках;
- получение практических навыков — торговые переговоры и разрешение международных торговых споров, применения инструментов торговой политики, проектная работа, практика на компаниях и в ведомствах.



**Преподаватели.** Программа реализуется коллективом специалистов мирового уровня в области международной торговли, торговой политики и экономического регулирования. Практико-ориентированные дисциплины и научно-исследовательский семинар ведут также специалисты организаций-партнеров, иностранные преподаватели.

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

Прием на магистерскую программу осуществляется путем конкурсного отбора на основе представленных кандидатами документов в составе портфолио. Обязательными документами портфолио являются копия диплома о высшем образовании и мотивационное письмо.

Возможно **зачисление по фаст-треку** на коммерческие места в случае ранней оплаты обучения. При соответствии критериям возможно предоставление скидки на платные места до 50% стоимости обучения.

**Контакты:**

менеджеры **Судакова Юлия** (+7 905 533 62 98)

и **Андреева Елизавета** (+7 905 729 54 40);

академический руководитель —

**Зуев Владимир Николаевич** (e-mail: [vzuev@hse.ru](mailto:vzuev@hse.ru); +7 916 625 01 71).

Сайт программы: URL: [hse.ru/ma/wtp](http://hse.ru/ma/wtp).

Обращение руководителя образовательной программы:

URL: <https://yadi.sk/i/8WniQ-QP3XA3Eу>.

---

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](mailto:tradepolicyjournal@hse.ru)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-67419 от 13 октября 2016 г.

Редактор *Ершова Т.М.*

Корректор *Андреева Е.Е.*

Дизайн *Кремлева В.И.*

Верстка *Александровой Я.В.*

Подписано в печать 27.06.18.

Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 11,7.

Тираж 300 экз. (1-й завод 250 экз.).

Заказ №

Отпечатано с оригинал-макета.

