

Торговая политика

№ 1/21 2020

Trade policy



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

№ 1/21 2020

Торговая политика

———— Trade policy ————



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

Contents

- 7 **Alexandrov O., Dobrolyubova E.**
The impact of pandemics on trade and ways to minimize it
- 15 **Krupenskiy N.**
Digital trade: current status and development prospects in Russia and EAEU countries
- 25 **Smirnov E.**
Challenges of global regulation of international digital trade
- 34 **Filosofova T.**
Uncertainty of the world order transformation and its impact on the international financial market
- 44 **Levykina A.**
The EU-MERCOSUR trade agreement and its impact on the economies of participating countries
- 78 **Syrtsov D.**
Modern world problems of realization of intellectual rights to media content in the digital economy

Содержание

- 7 **Александров О.В., Добролюбова Е.И.**
Влияние пандемий на торговлю и пути его минимизации
- 15 **Крупенский Н.А.**
Цифровая торговля: текущее состояние и перспективы развития в России и странах — членах ЕАЭС
- 25 **Смирнов Е.Н.**
Вызовы глобального регулирования международной цифровой торговли
- 34 **Философова Т.Г.**
Неопределенность процессов трансформации мироустройства и ее влияние на мировую экономику
- 44 **Левыкина А.А.**
Торговое соглашение ЕС — Меркосур и его влияние на экономику стран-участниц
- 78 **Сырцов Д.Н.**
Современные мировые проблемы реализации интеллектуальных прав на медиаконтент в цифровой экономике

Редакционная коллегия

Медведков М.Ю. —

главный редактор, кандидат экономических наук,
заведующий Кафедрой торговой политики Института торговой политики
НИУ ВШЭ, заслуженный экономист РФ

Глазатова М.К. —

заместитель главного редактора, кандидат экономических наук,
заместитель директора Института торговой политики НИУ ВШЭ

Члены редакционной коллегии

Баландина Г.В. —

старший научный сотрудник Института прикладных
экономических исследований РАНХиГС, заслуженный юрист РФ

Баранова М.А. —

заместитель директора Департамента торговых переговоров
Минэкономразвития России

Буев В.В. —

президент Национального института системных исследований
проблем предпринимательства

Вишневская Н.Т. —

кандидат экономических наук, заместитель директора
Центра трудовых исследований, НИУ ВШЭ

Волчкова Н.А. —

профессор экономики, проректор по научной работе ВАВТ,
профессор Российской экономической школы

Ершова Т.М. —

заведующая редакцией журнала «Торговая политика»

Забоев А.И. —

кандидат экономических наук, заведующий Отделом
международного сотрудничества ФГУП «Научный центр
по комплексным транспортным проблемам Минтранс России»

Зуев В.Н. —

доктор экономических наук, профессор, Кафедра торговой политики
Института торговой политики НИУ ВШЭ, руководитель магистерской
программы «Международная торговая политика»

Исаченко Т.М. —

доктор экономических наук, профессор Кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

Кашанин А.В. —

кандидат юридических наук, заместитель директора Института правовых исследований НИУ ВШЭ

Киселев С.В. —

доктор экономических наук, профессор, заведующий Кафедрой агроэкономики МГУ им. М.В. Ломоносова

Лыкова Л.Н. —

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Ревенко Л.С. —

доктор экономических наук, профессор, Кафедра международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

Савельев О.В. —

кандидат экономических наук, заместитель заведующего Кафедрой торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ

Чернышов С.В. —

кандидат экономических наук, помощник министра по торговле Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

Шпильковская Н.М. —

главный эксперт Центра экспертизы по вопросам ВТО

Шумилов В.М. —

доктор юридических наук, заведующий Кафедрой международного права ВАВТ

Якушкин В.С. —

доктор экономических наук

Редакционный совет

Медведков М.Ю. —

главный редактор, кандидат экономических наук,
заведующий Кафедрой торговой политики Института торговой политики
НИУ ВШЭ, заслуженный экономист РФ

Кросби Э. —

эксперт международной политики и системных изменений
(Швейцария, Женева)

Трунк А. —

профессор права Кильского университета (Германия),
директор Института права стран Восточной Европы, первый заместитель
декана Юридического факультета Кильского университета

Данильцев А.В. —

доктор экономических наук, директор Института торговой политики
НИУ ВШЭ

Мартынов А.С. —

независимый эксперт по правовым вопросам,
Арбитражный центр при РСПП, Международный коммерческий
арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ

Петров Г.Г. —

советник президента Торгово-промышленной палаты РФ

Совэ П. —

старший специалист по частному сектору, Женевское отделение
группы Всемирного банка, приглашенный профессор Европейского
колледжа, Института политических наук (Sciences-Po Paris) и Лондонской
школы экономики и политических наук, Внешний факультет Бернского
университета, член редакционных коллегий «Journal of International
Economic Law», «Journal of World Trade»

Сутырин С.Ф. —

доктор экономических наук, заведующий Кафедрой мировой
экономики СПбГУ

Заведующая редакцией

Ершова Татьяна Михайловна

Александров О.В., Добролюбова Е.И¹.

Влияние пандемий на торговлю и пути его минимизации

Анализируются влияние предыдущих глобальных вспышек инфекций и заболеваний на состояние мировой и национальной торговли товарами и услугами, а также опыт в ее стабилизации. На основе проведенного анализа с учетом современных условий сформулированы рекомендации, которые могут предпринять государственные органы разных стран для минимизации негативного влияния пандемии на мировую и национальную торговлю.

Ключевые слова: *мировая торговля, товары, услуги, коронавирус, регуляторная реформа.*

JEL:F19

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-07-14

Несмотря на значительный прогресс в сфере здравоохранения, достигнутый за последние столетия, инфекционные заболевания по-прежнему представляют серьезную угрозу для современного общества. В то время как одни из них были успешно побеждены и встречаются только в пределах нескольких географических зон (эндемики), другие обладают способностью быстрого распространения от первоначально ограниченной вспышки и превращения в эпидемии или пандемии. Безусловно, первым и наиболее важным аспектом эпидемии или пандемии является и всегда будет оставаться человеческий фактор, однако распространение вирусов может иметь и важные экономические последствия.

В декабре 2019 — январе 2020 г. в Китае была зафиксирована вспышка нового коронавируса SARS-CoV-2. К концу марта 2020 г. она перекинулась почти на все страны мира и приняла характер пандемии. Ограничительные меры, связанные с распространением данного заболевания, привели к на-

¹ Александров Олег Владимирович — старший научный сотрудник Центра программно-целевого управления Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ), директор ЦЭФК Групп. E-mail: <aleksandrov@cefc.ru>; Добролюбова Елена Игоревна — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра программно-целевого управления Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ), директор Центра экономического и финансового консалтинга. E-mail: <dobrolyubva@cefc.ru>.

чалу нового мирового финансового и экономического кризиса, начавшегося с кризиса авиа- и морских пассажирских перевозок и туризма и далее распространившегося в целом на мировую торговлю товарами и услугами, промышленное производство и малый бизнес.

Следует отметить, что, в отличие от нынешней, предыдущие аналогичные глобальные вспышки инфекций и иных заболеваний не приводили к глобальным экономическим кризисам. Так, наиболее значимая в мировом масштабе вспышка «свиного гриппа» H1N1 оказала сильное влияние фактически только на туристический сектор и сектор производства мяса свинины. По разным оценкам, в мире в 2009–2010 гг. заболело «свиным гриппом» свыше 60 млн человек и погибло от 150 до 550 тыс. человек [1]. При этом никаких ограничений на перемещение людей (в форме самоизоляции и карантинных) не вводилось и Всемирной организацией здравоохранения не рекомендовалось. Однако вводились чувствительные страновые торговые ограничения, например, на импорт живых свиней и продуктов из свинины. При этом Канада, Мексика, Япония, США, Новая Зеландия, ЕС, Бразилия, Парагвай, Австралия и Доминиканская Республика утверждали, что запрет на импорт живых свиней и продуктов из свинины, который был введен для борьбы с гриппом H1N1 Арменией, Бахрейном, Китаем, Хорватией, Габоном, Индонезией, Иорданией, Таиландом и Украиной, был не оправдан. Запрет не имел научного обоснования, а популярное описание данной болезни как «свиной грипп» вводило в заблуждение, потому что вспышка этой болезни была среди людей, а не среди свиней [2].

К этому следует добавить, что в заявлении Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО), Всемирной организации здравоохранения животных (МЭБ) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) от 7 мая 2009 г. говорилось, что «вирусы гриппа, как известно, не передаются людям путем употребления переработанной свинины или других пищевых продуктов, полученных от свиней» [2].

Отдельные страны, вводившие такие ограничения (Украина, Индонезия, Китай, Иордания), отмечали, что меры носили временный характер и были отменены после получения научных данных. Китай также заявлял, что ему необходимы ограничения на импорт указанной продукции ввиду большой численности населения и уязвимой популяции, нагрузки на его систему общественного здравоохранения и того факта, что вирус H1N1 имеет генетическую структуру, схожую с гриппом, который поражает свиней [2].

Некоторые из экспортеров жаловались, что многие страны, вводящие ограничения, не проинформировали своих коллег-членов через ВТО [2]. Так, Мексика заявляла, что 20 стран, в том числе 14 стран — членов ВТО, ввели экспортные торговые ограничения, которые привели не только к временно-му снижению производства свинины, но и к концу 2009 г. — к внутреннему дефициту торговли мясом свиней в Мексике в размере 27 млн долл. [3].

Кроме вспышки «свиного гриппа» 2009–2010 гг., в разные годы вводились также ограничения, возникающие из-за болезней коровьего бешенства (бычьей губчатой энцефалопатии), «птичьего гриппа», ящур, болезни «желтого дракона» и др. Ограничения вводятся и по фито-санитарным причинам вследствие остатков пестицидов, средиземноморской «фруктовой мухи», «капрового жука» и т.д.

Общая стоимость потерь (включая упущенный доход ввиду сокращения рабочей силы, производительности труда, невыходов на работу и в целом нарушения экономической активности), понесенные в результате тяжелой глобальной пандемии (такой как пандемия «испанки» 1918 г.), может достигать около 500 млрд долл. в год, т.е. около 0,6% мирового дохода.

Предполагаемая доля годового национального дохода, отражающего эти потери, варьируется в зависимости от уровня дохода государств. Так, страны с низким и средним уровнем дохода сильнее пострадали (1,6%), чем страны с высоким уровнем дохода (0,3%). В Совместном отчете за 2019 г. ВОЗ и Всемирного банка оцениваются последствия глобальной пандемии: это приводит к увеличению общих государственных расходов на поддержку национальных экономик до 2,2–4,8% мирового ВВП (3 трлн долл.) [4].

На региональном уровне, по оценкам Всемирного банка, недавняя эпидемия эболы в Гвинее, Либерии и Сьерра-Леоне перечеркнула многие экономические достижения этих стран за предыдущие годы, когда они были одними из самых быстрорастущих экономик в мире.

Вспышка болезни привела к существенному замедлению роста в частном секторе, а также к возникновению угрозы продовольственной безопасности вследствие спада сельскохозяйственного производства. Ситуация усугубляется спадом объемов трансграничной торговли в связи с ограничениями на передвижение людей, товаров и услуг.

В этом контексте в соответствии с докладом ООН по вопросам развития за 2017 г. эпидемия вируса зика в Латинской Америке обошлась примерно в 7–18 млрд долл. странам Американского континента и Карибского бассейна в 2015–2017 гг. Причем самые бедные страны (например, Гаити) столкнулись с самым высоким снижением валового внутреннего продукта (ВВП) [4]. Кроме того, в докладе отмечалось, что если в краткосрочной перспективе наибольшие потери ощущались в секторе туризма, то в долгосрочной — в сфере лечения и ухода за детьми.

Еще одним непосредственно наблюдаемым результатом вспышек болезней являются действия и меры, предпринимаемые странами по их сдерживанию: дополнительные расходы на здравоохранение и развертывание временных госпиталей, закрытие школ, ограничение работы транспорта, введение карантина и режима самоизоляции и т.д. Магазины и компании могут вре-

менно приостановить свою деятельность, чтобы избежать использования рабочей силы, которая может быть заражена. Это может повлиять на потребительские расходы. Было отмечено, например, что в Гонконге и Сингапуре во время эпидемии тяжелого острого респираторного синдрома (торс) в 2003 г. потребительские расходы сократились, вследствие чего были парализованы местные или международные цепочки поставок. Эта проблема, вероятно, будет также характерна и для нынешней пандемии коронавируса.

Учитывая, что около 60% новых инфекционных заболеваний, зарегистрированных во всем мире, являются зоонозами (т.е. болезнями, передаваемыми естественным путем между людьми и позвоночными животными), вирусные вспышки могут приводить также к значительным издержкам в сельскохозяйственном секторе и секторе торговли продовольствием. В связи с этим необходимо стимулировать производства продуктов питания, в том числе и животноводства, а также рынки, торгующие биоресурсами (рыбой, морепродуктами и различными видами охотничьей продукции), инвестировать в профилактику инфекционных заболеваний среди животных, что будет оказывать положительное влияние и на уровень ВВП разных стран. Например, в США, где чистый экспорт мяса приближается к 12% общего объема производства, при инвестициях в здоровье сельскохозяйственных животных приоритет отдается инфраструктуре. Однако многие развивающиеся страны, занимающиеся торговлей сельскохозяйственной продукцией и биоресурсами, не предпринимают адекватных мер биозащиты.

Вспышки болезней также оказывают значительное влияние на туристический сектор. Например, потеря почти миллиона иностранных туристов в 2009 г. привела в Мексике к убыткам в размере около 2,8 млрд долл. Данная ситуация продолжалась в течение пяти месяцев, в основном из-за медленного возвращения европейских туристов [3].

В результате ближневосточного респираторного синдрома 2015 г., вызванного относительно короткой вспышкой коронавируса, индустрия туризма Республики Корея потеряла 2,1 млн иностранных туристов, что соответствует примерно 2,6 млрд долл. потерянных доходов от туризма [4].

Влияние атипичной пневмонии на потери доходов от внутреннего туризма достигло 3,5 млрд долл. в Китае и 1,7 млрд долл. в Малайзии [Там же]. Аналогичным образом негативное влияние на туризм оказали в разные годы случаи малярии, лихорадки денге, желтой лихорадки и эболы.

Еще одним сектором, на экономику которого обычно влияет эпидемия, является воздушный транспорт. Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА) отмечает, что до сегодняшнего дня «атипичная пневмония» была самой распространенной серьезной эпидемией с точки зрения влияния на объемы перевозок. По оценкам ассоциации, в 2003 г. эпидемия привела к тому, что авиакомпании Азиатско-Тихоокеанского региона поте-

ряли 8% годовой выручки, или 6 млрд долл. [4]. При этом эпизоды «птичьего» гриппа 2005 и 2013 гг. имели гораздо более мягкое и кратковременное воздействие. Наконец, в случае с южнокорейской вспышкой коронавируса 2015 г. первоначальное воздействие (в первый месяц вспышки) вызвало 12%-ное снижение ежемесячной выручки [4]. При этом авиаперелеты в Южной Корее восстановились вскоре после этого (через два месяца) и в течение полугода вернулись в свое прежнее состояние.

В настоящее время пандемия нового коронавируса продолжается и еще вряд ли достигла своего пика, что исключает всестороннее изучение ее последствий. Тем не менее были предприняты первые отдельные попытки оценить ее потенциальное воздействие на экономику с учетом мер по сдерживанию, принятые Китаем, а также превентивных мер сдерживанию меры, принятые остальным миром.

Предполагается, что пандемия прежде всего окажет негативное влияние на туристический и транспортный сектора, поскольку многие страны сделали предупреждения о нежелательности путешествий по популярным туристическим направлениям или вовсе закрыли международное (в некоторых случаях и внутреннее) транспортное сообщение, границы, а также ввели режим самоизоляции. Карантинные меры в значительной степени затронут сектор общественного питания и сектор гостеприимства. При этом в значительной мере пострадают экономики Италии, Франции и Греции, существенно зависящие от туризма. По оценкам Всемирной организации туризма, число международных поездок в 2020 г. сократится на 20–30%, что соответствует снижению мирового экспорта туристских услуг на 300–450 млрд долл.

Кроме того, ожидается большое негативное влияние нынешней вспышки коронавируса на международные цепочки поставок. По оценкам рейтингового агентства S&P, COVID-19 может снизить прогнозный темп роста ВВП на 2020 г. во всем мире на 0,3 п.п., для Китая — на 0,7, для стран Азиатско-Тихоокеанского региона — на 0,5, для США и Европы — от 0,1 до 0,2 п.п. [4].

За пределами Китая (в зависимости от того, как развивается вспышка болезни в Италии) существует риск того, что цепочки поставок нарушатся для нескольких производителей автомобилей, включая *Fiat*, *Renault* и *BMW*.

Нынешняя пандемия вызвала шок на нефтяном рынке: произошло существенное снижение спроса на нефть, что связано с реализацией карантинных мер, снижением объемов пассажирских и грузоперевозок, а также промышленного производства.

Как уже отмечалось выше, вспышка нового коронавируса может затронуть очень много секторов экономики почти всех стран мира.

В условиях пандемии коронавируса **основными факторами**, определяющими тенденции мировой торговли, будут:

- на стороне предложения:
 - ✓ рост протекционизма (ограничение экспорта продовольствия, медицинских изделий и лекарств);
 - ✓ сокращение производства и, следовательно, экспорта и импорта, в связи с введением карантинных мер, мировой торговли и проч. (актуально для большинства секторов экономики, за исключением пищевой, фармацевтической промышленности, производства товаров первой необходимости);
 - ✓ радикальное снижение экспорта услуг, прежде всего транспортных услуг и туризма;
- на стороне спроса:
 - ✓ рост спроса на цифровые продукты и услуги (цифровой контент, дистанционное образование и т.д.);
 - ✓ переориентация спроса на товары первой необходимости в условиях снижения доходов;
 - ✓ снижение спроса на топливо (и соответствующее ему падение цен на нефть).

Исходя из этих факторов, очевидно, что в выигрыше от кризиса в итоге останется цифровая экономика, особенно электронные формы торговли потребительскими товарами. Кризис даст мощный толчок для дальнейшей цифровизации самых различных сфер, прежде всего здравоохранения, образования, культуры. В перспективе эти сектора будут играть более значимую роль и в мировой торговле услугами.

Стремительная урбанизация, постоянно увеличивающиеся поездки между странами и изменение климата — все это делает эпидемические вспышки глобальными и масштабными. Поэтому существует настоятельная необходимость в национальных и международных мерах по обеспечению готовности к такого рода вспышкам новых заболеваний и минимизации их негативного влияния в будущем. К числу таких мер следует отнести:

- инвестирование в улучшение санитарных условий, в том числе в обеспечение чистой водой и улучшение состояния городских районов;
- создание прочных систем здравоохранения, в том числе:
 - ✓ инвестирование в разработку новых вакцин и антибиотиков; инвестиции в исследования зоонозных инфекций; инвестиции в первичную экспресс-диагностику инфекций;
 - ✓ улучшение эпидемиологических и санитарных условий труда работников на предприятиях и в организациях;
 - ✓ обеспечение интеграции данных между секторами здоровья человека и заболеваний животных;
 - ✓ улучшение уровня реагирования экстренной (скорой) помощи;
 - ✓ создание государственных резервов (вакцин, антибиотиков и иных лекарств), а также резервов продовольственных и непродоволь-

- ственных товаров длительного хранения;
- ✓ обеспечение оперативной связи между работниками органов управления здравоохранением и работниками медицинских учреждений;
 - ✓ взаимодействие с ВОЗ по оценке выполнения планов действий по обеспечению безопасности в здравоохранении и осуществление регулярной внешней оценки [6];
 - обеспечение автоматического информирования населения о возможных чрезвычайных ситуациях, связанных с рисками эпидемий и вспышками опасных заболеваний (SMS- и Push-уведомления);
 - инвестирование в развитие транспортной инфраструктуры;
 - тесное международное сотрудничество в целях улучшения мониторинга вспышек заболевания и повышение готовности к реагированию.

Реализация этих мер имеет важное значение для противодействия новому типу угроз как в настоящее время, так и в будущем.

Источники

- [1] URL: <<https://www.cdc.gov/flu/pandemic-resources/2009-h1n1-pandemic.html?fbclid=IwAR0K1sT0TdECIjjLn8H2OBaR9Qb0daedUIa7Qa3fB9smKK96jxWteIxI1Xo>>.
- [2] URL: <https://www.wto.org/english/news_e/news09_e/sps_25jun09_e.htm>.
- [3] URL: <<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23744805>>.
- [4] URL: <[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/646195/EPRS_BRI\(2020\)646195_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/646195/EPRS_BRI(2020)646195_EN.pdf)>.
- [5] URL: <<https://www.unwto.org/news/international-tourism-arrivals-could-fall-in-2020>>.
- [6] URL: <<https://www.ghsindex.org/>>.

Alexandrov O., Dobrolyubova E.¹

The impact of pandemics on trade and ways to minimize it

The article analyzes the impact of previous global outbreaks of infections and diseases on the state of global and national trade in goods and services, as well as experience in its stabilization. Based on the analysis, taking into account current conditions, recommendations that can be taken by public authorities in different countries to minimize the negative impact of the pandemic on world and national trade are formulated.

Keywords: *world trade, goods, services, coronavirus, regulatory reform.*

Статья поступила в редакцию 31 марта 2020 г.

1 Alexandrov Oleg — senior research fellow At the center for program and target management of the all-Russian Academy of foreign trade (VAVT), Director of the CEFC Group. E-mail: <aleksandrov@cefc.ru>; Dobrolyubova Elena — candidate of Sciences (economics), leading researcher Of the center for program and target management of the all-Russian Academy of foreign trade (VAVT), Director of the Center for economic and financial consulting. E-mail: <dobrolyubva@cefc.ru>.

Крупенский Н.А.¹

Цифровая торговля: текущее состояние и перспективы развития в России и странах — членах ЕАЭС

Рассмотрены основные проблемы развития цифровой торговли в России и странах — членах ЕАЭС, которые необходимо решить для формирования устойчивых условий функционирования их национальных экономик. Представлены успешные практики в данной области, требующие дальнейшего развития. Предложены меры, реализация которых позволит придать дополнительный импульс развитию цифровой торговли в России и странах ЕАЭС.

Ключевые слова: *цифровая торговля, товар, услуга, агрегатор, ЕАЭС, бизнес-модель, информация.*

JEL:F20

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-15-24

Цифровые технологии активно внедряются в сферу коммерческих операций. Их использование становится важным конкурентным преимуществом, так как принципиально упрощает и ускоряет доступ к потребителям и рынкам, а также открывает новые возможности по кастомизации и внедрению новых видов продукции.

Цифровая торговля – это производство, распределение, маркетинг, продажа или доставка товаров и услуг через электронные каналы. В отличие от узкоспециализированного понятия «интернет-торговля» цифровая торговля включает не только продажу товаров и услуг с помощью сети Интернет, но и взаимодействие через электронные банковские сервисы, информационно-коммуникационные и социальные сети, а также широкий спектр различных бизнес-моделей, формируя вокруг себя торговую экосистему.

В процесс цифровой торговли вовлечено множество участников: цифровые торговые платформы, облачные системы хранения данных и операторы

¹ Крупенский Никита Александрович — кандидат технических наук, ведущий эксперт Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». E-mail: <nkrupensky@hse.ru>.

агрегированных данных, операторы вспомогательных систем (платежных, логистических, складских и т.д.), потребители, коммерческие предприятия, а также государственные органы (таможенные, сертифицирующие, налоговые и прочие контрольно-надзорные органы).

В настоящее время в мире уже обозначен тренд, связанный с оттоком потребителей из традиционной в онлайн-розничную торговлю, а также в специализированные торговые платформы, интегрированные с мобильными приложениями. Если в 2012 г. доля глобальной цифровой торговли составляла 5,4% общего объема розничной торговли, то в 2017 г. этот показатель достиг 9,1%. Учитывая динамику роста, можно предположить, что в 2019 г. был преодолен барьер в 10%.

В Российской Федерации также активно развивается бизнес в сфере цифровой торговли. В 2015–2018 гг. объемы услуг и продукции, реализуемых через цифровую торговлю, увеличились с 760 млрд до 1,6 трлн руб., продемонстрировав рост в 118%. По результатам 2019 г. данная тенденция сохранилась и составила впечатляющие 30%, превысив в итоге 2 трлн руб.

Структура цифровой торговли в России стабильно развивается. В 2015 г. на трансграничную торговлю приходилось 207 млрд руб. (29%), а на внутреннюю торговлю — 540 млрд руб. (71%). К 2018 г. данное соотношение почти не изменилось: объем трансграничной торговли достиг 504 млрд руб. (30,4%), а внутренней — в 1,1 трлн руб. (69,6%). По итогам 2019 г. доля трансграничной торговли увеличилась до 31,2% (680 млрд руб.), а внутренней, напротив, уменьшилась до 68,8% (1,5 трлн руб.).

Номерклатура товаров на трансграничном рынке в 2015–2018 гг. выглядит следующим образом: цифровая и бытовая техника (28,3%), одежда и обувь (33), мебель и товары для дома (7), автозапчасти (7), парфюмерия и косметика (7), спортивные товары (2), продуктами питания (1) и прочие товары (19%).

На локальном рынке в тот же период доля цифровой и бытовой составила 31% (-2 п.п.), одежды и обуви 23 (+1 п.п.), продуктов питания — 7% (+5 п.п.), мебели и товаров 11 (+9 п.п.), автозапчастей и дополнительных аксессуаров 6 (+2 п.п.), парфюмерии и косметики 4% (+1 п.п.), спортивных товаров 1% (-1 п.п.), а доля прочих товаров 17% (-15% п.п.).

Отдельно необходимо отметить, что в указанный период (2015–2018) произошли определенные изменения в способе как доставки товаров, так и осуществления заказов. Если в 2015 г. на Почту России приходилось 51% всех доставок товаров цифровой торговли, то уже к 2018 г. ее доля превысила 70%.

Одновременно наблюдается снижение удельного веса онлайн-заказов в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской обла-

сти. Их доля сократилась на 6,3% (до 41%). Напротив, в общей трансграничной цифровой торговле доля регионов страны выросла до 61,2% (+18,2 п.п.), а локальной до 58,4% (+5,7 п.п.)

В способах осуществления заказов произошел плавный переход к использованию мобильных приложений. По сравнению с 2015 г. к 2018 г. число заказов через мобильные приложения выросло до 20% (+10 п.п.), а через компьютеры сократилось с 90 до 80%. Дополнительным фактором роста стало увеличение проникновения сети Интернет в стране. С 2015 по 2018 г. доля жителей России с доступом к сети выросла с 70,4 до 75%. Данная тенденция сохраняется и сегодня, а число пользователей сети Интернет превысило 90 млн человек.

Российские компании сохраняют интерес в расширении своей деятельности на рынках стран — членов ЕАЭС. Рост объемов цифровой торговли в ЕАЭС составляет в среднем около 30% в год, а отток потребителей из традиционной розничной торговли — 10% в год. Такая динамика связана в первую очередь с более широким ассортиментом и низкой ценой, ведь несмотря на бурное развитие российского рынка цифровой торговли, ее доля в общем обороте розничной торговли в 2015–2018 гг. выросла лишь на 1,8%, составив в итоге 5,3%. Такой рост нельзя назвать отрицательным результатом, однако по сравнению с показателями США (14,3%), Великобритании (19,5) и КНР (23,9%), можно сделать вывод о необходимости продолжения работы по развитию российского рынка цифровой торговли [1].

В связи с этим следует отметить первостепенные проблемы, которые необходимо решить. Например, в России к сфере цифровой торговли применяются в основном общеотраслевые нормы (Гражданский кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс РФ, нормативно-правовые акты Банка России и проч.). При этом как таковое понятие «цифровая торговля» не определено ни в одном нормативном акте. В некоторых программных документах содержатся лишь критерии достижения целей и показатели, относящиеся к области инфраструктуры развития Интернета и цифровых телекоммуникационных сетей, но имеющие лишь качественный характер.

Можно предположить, что дальнейшее развитие российского законодательства пойдет по пути внесения изменений и дополнений в нормативные акты общего характера с учетом потребностей цифровой торговли, в частности, в отношении обеспечения возможности осуществления платежей по схеме В2В. Получит дальнейшее развитие нормативное регулирование в части управления сбором и обработкой персональных данных. При этом следует отметить позитивные для развития цифровой торговли изменения, внесенные в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации», согласно которому предусматривается упрощение порядка применения контрольно-кассовой техники при оказании услуг в сфере ЖКХ, образования и ох-

раны. Помимо этого, разрешается право применять удаленную контрольно-кассовую технику при осуществлении расчетов по месту выполнения работы или оказания услуги вне торгового объекта. В таких случаях чек может не печататься на бумажном носителе, а отправляться по электронной почте, а сама же оплата — проводиться с помощью QR-кода [2].

В связи с указанной поправкой 5 августа 2019 г. Сбербанк России анонсировал сервис оплаты с помощью QR-кодов во всех регионах страны. Для оплаты услуги клиент Сбербанка с помощью приложения сканирует код, а продавец фиксирует информацию о покупке в мобильном приложении для юридических лиц «Сбербанк Бизнес Онлайн». Новый сервис доступен как крупным, так и небольшим торговым организациям. Следует ожидать, что на начальных этапах наибольшая востребованность в данной услуге будет среди малого бизнеса, поскольку значительно снизятся транзакционные издержки. Так, в системе Сбербанка тариф для продавцов за пользование сервисом составляет 0,6–1,5% суммы платежа. Для сравнения: тариф за электронную транзакцию традиционными способами составляет 1,5–2,5%.

В свою очередь, 30 августа 2019 г. Банк России начал тестирование использования QR-кодов для оплаты в рознице. Для переводов будут использоваться коды двух типов — статические и динамические. Статический QR-код содержит информацию только о счете продавца. Сумма покупки вводится вручную. Для оплаты через статический код достаточно его распечатать на листе или сделать наклейку на кассовом аппарате. Динамический QR-код содержит полную информацию как о счете продавца, так и о цене товара. В таком случае QR-код предоставляется продавцом в электронном виде. Отдельно существуют пользовательские QR-коды, которые продавец считывает у покупателя, тем самым покупатель разрешает снятие определенной суммы средств со счета. Такие коды будут внедряться позже. По ожиданиям Банка России статический QR-код будет распространен среди представителей микробизнеса. Динамический код, напротив, сразу найдет применение у крупных ритейлеров, так как для них осуществление операций по вводу суммы и ее сверке занимают значительно большее время. Тариф Банка России по оплате через QR-код составит около 0,4–0,5% общей суммы.

Платеж через QR-код не потребует установки дополнительного оборудования. Необходимо только обновление программного обеспечения кассового аппарата. Банкам, в свою очередь, необходима доработка собственных приложений в части добавления функционала по генерации кодов.

Важным событием для развития цифровой торговли стала разработка стратегии развития электронной торговли на период до 2025 г., но пока она официально не утверждена. В ней определены основные тенденции развития цифровой торговли в мире, представлены статистические данные, указывающие на положительное влияние развития цифровой торговли для

экономики. Помимо этого, в проекте стратегии уделено внимание развитию электронных платежных систем. Основной целью документа является контролируемая либерализация рынков и снятие ограничений, которые не распространяются на традиционные виды торговли. Предполагается, что к 2025 г. не менее 70% традиционных магазинов будут использовать интернет-канал для продаж, число интернет-продавцов достигнет 100 тыс. человек, а Россия сможет занять до 10% мирового рынка цифровой торговли¹.

В связи со столь амбициозными планами возникают и новые требования к логистической инфраструктуре, которая должна быть адаптирована под требования цифровой торговли. В России, как и во всех странах — членах ЕАЭС, в разных регионах наблюдается разный уровень развития логистической инфраструктуры, что приводит к существенным отличиям стоимости доставки в зависимости от конечного пункта. Кроме того, ощутима нехватка специализированных распределительных центров и складов, отсутствует выстроенная система хабов. На многих звеньях логистической цепочки сохраняется бумажный документооборот.

Следующей проблемной точкой является недостаточное развитие систем электронных платежей, что связано как с технической сложностью выполнения отдельных операций, так и с некоторыми ограничениями, вызванными с невозможностью работы с несколькими валютами, лимитами операций и высокими комиссиями за вывод средств или вообще невозможностью работы с переводами, связанными с коммерческой деятельностью. В частности, очень ограничены возможности по расчету между юридическими лицами без обращения к системе банковских счетов. На сегодняшний день такие сервисы, как «Яндекс.Деньги» и *WebMoney* могут использоваться только в качестве инструмента взаиморасчетов физических и юридических лиц.

В международной практике, напротив, применяются системы небанковских счетов, расчеты через которые проводятся с наименьшей комиссией, обеспечивают продавцу гарантию осуществления платежа со стороны потребителя, а также предлагают адаптированную для коммерческих расчетов электронную первичную документацию.

Существуют и определенные проблемы с распространением безналичной оплаты между юридическими и физическими лицами, которые уже связаны не с техническими или правовыми ограничениями, а с определенной степенью недоверия покупателей к инструментам цифровой торговли. Мало распространена практика осуществления предоплаты.

¹ К 2025 г. Минпромторг России планирует довести долю электронной торговли в общем объеме торговли до 20% [3].

Таким образом, важнейшими предпосылками коммерческого успеха в сфере цифровой торговли являются:

- создание общих предпосылок для развития цифровой торговли в рамках единого рынка товаров и услуг;
- взаимное развитие и продвижение успешных бизнес-практик;
- принятие законодательства, способствующего внедрению наиболее конкурентоспособных бизнес-моделей, разработанных российскими компаниями и компаниями из государств — членов ЕАЭС.

Для успешного развития бизнеса в области цифровой торговли принципиальное значение имеют следующие два фактора:

- доступ к максимально объемной и достоверной информации о рынке и потенциальных потребителях, а также возможности использования наиболее эффективных алгоритмов ее сбора, анализа и обработки;
- использование механизмов, позволяющих наиболее эффективно использовать важнейшее преимущество цифровой торговли — снижение транзакционных издержек по торговым операциям. При этом процесс осуществления операций должен стать максимально удобным и наглядным как для продавца, так и для покупателя.

Критически важным становится не только развитие внутреннего рынка цифровой торговли, но и реализация проектов в данной области в масштабах ЕАЭС путем формирования агрегаторов бизнес-информации. Таким агрегатором могла бы стать единая платформа проверки информации о безопасности продукции, в качестве прообраза которой можно использовать платформу, разработанную ОЭСР «*OECD Global Recalls Portal*» [4]. Такая платформа поможет участникам цифровой торговли снизить риски, связанные с приобретением некачественной продукции, особенно при трансграничных сделках, а правительствам стран — членов ЕАЭС — изымать с рынка небезопасную продукцию и защитить потенциальных потребителей. Отчасти решился бы вопрос, связанный с некоторым недоверием покупателей к каналам интернет-продаж, что потенциально снизило издержки, возникающие на всех этапах взаимодействия.

Следует отметить и некоторый положительный опыт Российской Федерации в части развития проектов, направленных на развитие цифровой торговли. Среди таких проектов можно выделить:

- **упрощенный экспорт** — совместный проект Почты России и ФТС России по упрощенному таможенному оформлению экспортных отправок для российских производителей, работающих по упрощенной схеме налогообложения и не возмещающих НДС при вывозе товаров. В рамках проекта весь процесс формирования экспортируемого товара и отправления осуществляется на почте. Благодаря его реализации в 2017 г. доля экспорта среди почтовых отправок показала положительную динамику в 14%, а в 2018 г. прирост составил уже 31% к 2017 г. Наиболее распространенными направлениями стали США, страны ЕС

и СНГ, а также Китай. Малому и среднему бизнесу была предоставлена возможность заключать договоры с центрами выдачи и приема посылок, а крупному бизнесу — осуществлять приемку или отправку на производственном объекте;

- **единый агрегатор торговли** — проект, направленный на создание информационного ресурса для государственных закупок малого объема (100–400 тыс. руб.), целью которого является обеспечение недискриминационного доступа поставщиков к рынку государственных закупок. Создано мобильное приложение для поиска и мониторинга закупок. Успешно реализован механизм привлечения новых поставщиков, при котором поставщики, предлагающие наименьшую цену закупки, приглашаются к регистрации. На конец февраля 2019 г. экономия составила 11%;
- **безналичный округ** — проект, ориентированный на повышение доступности банковских услуг путем установки терминалов и создания условий для электронных переводов в удаленных населенных пунктах. Реализация данного проекта была начата в Ненецком автономном округе, где по результатам 2017 г. доля безналичных транзакций в общем объеме расходов жителей превысила 50%. С 2019 г. проект реализуется в Кировской и Белгородской областях.

Отдельно следует упомянуть два проекта компании Яндекс: «Яндекс.Маркет Аналитика» и «Яндекс.Касса». Первый проект был запущен в тестовом режиме в июне 2019 г. Он позволяет продавцам в режиме реального времени собирать количественные показатели об объемах продаж, средневзвешенной цене, состоянии и динамике рыночных сегментов, целевых аудиториях. Поскольку Яндекс обширно представлен на территории стран ЕАЭС, в перспективе данный сервис может стать одним из ключевых инструментов проведения анализа цифровой торговли. Тем не менее в силу того, что ряд крупнейших ритейлеров, таких как *Wildberries* и *Ozon*, используют собственные системы, может возникнуть потребность в создании единого агрегатора сбора данных. Второй проект, «Яндекс.Касса», является одним из наиболее распространенных в странах СНГ инструментом приема платежей. В России он занимает долю в 30%. Благодаря гибкому API легко интегрируется в любую информационную среду, функционирует с большинством банковских карт и поддерживает бесконтактную оплату через *Apple Pay*, *Google Pay* и *Samsung Pay*.

Для создания условий имплементации лучших практик Российской Федерации в странах — членах ЕАЭС, в первую очередь, необходимо создание гармонизированного законодательства и нормативно-правовой базы. Поскольку в настоящее время регулирование цифровой торговли в странах ЕАЭС находится в процессе формирования, а где-то вообще отсутствует, оно пока складывается из разрозненных актов, относящихся к различным сферам экономики. Поэтому часть процессов цифровой торговли остается вне правового поля, часть существующих норм устарела, а часть из них

чрезмерно обременительна и, наоборот, сдерживает развитие цифровой торговли. Дополнительным барьером является и тот факт, что разработка стратегий и программ развития цифровой торговли ведется без учета обязательств ЕАЭС. Отдельно необходимо отметить важность продолжения работы по выработке развития механизмов государственно-частного партнерства для налаживания диалога между всеми заинтересованными сторонами.

Успешное внедрение практик в странах ЕАЭС невозможно без обеспечения технологической совместимости и масштабируемости цифровой инфраструктуры. Для этого важно обеспечить эффективное разграничение обязанностей и полномочий между органами управления как на союзном, так и на национальном уровнях, а также выделить достаточные финансовые ресурсы на развитие цифровой инфраструктуры. Эта задача требует участия как частных инвесторов, так и государственных органов. Совместно используемые цифровые платформы являются важнейшим фактором развития инноваций. Они меняют основы трансграничного бизнеса, сокращая транзакционные издержки и при этом создавая новые рынки и сообщества пользователей в глобальном масштабе.

Развитие цифровой торговли и имплементация новых практик увеличивают объемы информационного обмена, тем самым повышая риски сохранения устойчивости всей системы. Искажение, фальсификация и кража части личной или банковской информации, равно как и дезорганизация процессов ее обработки, наносят огромный материальный и моральный урон, способный поставить крест на любых инициативах развития инструментов цифровой торговли. Поэтому крайне важным становится обеспечение и развитие систем цифровой безопасности как для государственных структур, так и для коммерческих организаций.

Сегодня специалисты в области информационной безопасности должны не только быть технически грамотными, но и ориентироваться в смежных дисциплинах. Соответственно, необходимо обновление образовательных стандартов, а также появление новых специальностей. К сожалению, в странах – членах ЕАЭС образовательные стандарты отстают от потребностей бизнеса. Однако цифровизация может стать новым стимулом для подготовки специалистов в области аналитики, машинного обучения, интернета вещей и больших данных. Проблемой является тот факт, что некоторые существующие рабочие места, занимаемые наименее конкурентоспособными и наиболее уязвимыми категориями работников, будут выводиться из цифровой экономики стран ЕАЭС. Поэтому необходимо дополнительно разрабатывать специальные меры по адаптации такой категории работников к новым реалиям.

Развитие цифровой торговли потребует долгосрочной заинтересованности на уровне как ЕАЭС, так и государств — его членов. Важны вовлеченность

руководства на национальном и региональном уровнях, всех слоев общества, прочные государственные институты, капитальные вложения, современная и эффективная нормативно-правовая база, поэтому требуется создание структур управления цифровой трансформацией ЕАЭС с широкими полномочиями. Учитывая масштабы роста цифровой торговли, важнейшее значение будет иметь формирование механизмов и инструментов мониторинга принятых мер, измерения достигнутых показателей и результатов преобразований.

Евразийская экономическая комиссия должна взять на себя всестороннее руководство всеми процессами имплементации практик на союзном уровне и заручиться полной поддержкой стран — членов ЕАЭС.

Источники

- [1] Доклад о развитии цифровой (интернет) торговли ЕАЭС, 2019 год. М.: ЕЭК, 2019.
- [2] Федеральный закон от 6 июня 2019 г. № 129-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации"». URL: <<https://rg.ru/2019/06/10/kassy-dok.html>>.
- [3] URL: <<http://www.consultant.ru/law/hotdocs/51181.html/>>.
- [4] Global recalls: An enhanced co-ordination. URL: <<https://www.oecd.org/about/impact/global-recalls-portal.htm>>.

Krupenskiy N¹.

Digital trade: current status and development prospects in Russia and EAEU countries

Digitalization development has increased the coverage, volume and performance of international trade, reduced transaction costs, simplified the coordination of value chains and contributed networking between consumers and

¹ Krupenskiy Nikita — PhD, leading expert of the Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge. E-mail: <nkrupensky@hse.ru>.

businesses around the world. The number of companies involved in electronic cross-border trade is growing constantly and given the situation related to the prevention of COVID-19 spread, digital trade may receive an additional impulse. However, the emergence of new business models will make the transactions more complicated and will require new tasks solving. The article contains the major problems of digital trade development in Russia and EAEU countries, which must be solved to create sustainable conditions for economies development and identifies successful practices that requires further development.

Keywords: *digital trade, goods, services, aggregator, EAEU, business model, information.*

Статья поступила в редакцию 8 апреля 2020 г.

Смирнов Е.Н.¹

Вызовы глобального регулирования международной цифровой торговли

Проанализированы основные проблемы в регулировании трансграничной и международной цифровой торговли, реализация потенциала которых требует поиска новых путей развития международного сотрудничества в сфере регулирования внешнеторгового обмена, а также реформирования режимов международной торговли услугами.

Ключевые слова: международная цифровая торговля, ВТО, либерализация, цифровая экономика, интернационализация.

JEL:F20

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-25-33

В последние годы большинство стран столкнулись с проблемами при разработке мер торговой политики в условиях цифровой экономики, что связано с отсутствием базовых знаний о ее динамике и специфике межсекторального характера самой цифровизации. Эти проблемы также частично связаны с необходимостью сохранить развитыми странами свои конкурентные преимущества, а развивающимся — удержать свои конкурентные позиции в международной торговле [1], в том числе и цифровой. Поскольку цифровое развитие экономики на основе данных идет не так давно, то и проверенных подходов не так много даже у развитых стран. В марте 2019 г. на саммите ОЭСР был представлен отчет по цифровым технологиям (OECD Going Digital Summit), в котором было указано, что «...цифровая трансформация сложна и быстро развивается; политические решения принимаются все чаще в условиях неопределенности» [2].

Важнейшей задачей в регулировании международной цифровой торговли является достижение (или сохранение?) открытости рынков, классическое понимание которой видится в создании благоприятной среды для бизнеса, позволяющей «иностранным поставщикам конкурировать на националь-

¹ Смирнов Евгений Николаевич — доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Государственного университета управления. E-mail: <smirnov_en@mail.ru>.

ных рынках, не сталкиваясь с дискриминационными, чрезмерно обременительными или ограничительными условиями» [3], что обеспечивает взаимовыгодные условия для иностранных и отечественных фирм и экономический рост в целом [4]. По мере роста новых бизнес-моделей, основанных на данных, международная торговля расширяется, однако обеспечение открытости рынка усложняется, поскольку сам международный обмен под воздействием цифровых технологий испытывает трансформацию [5]. Последнее обусловлено многофакторностью сделок в международной цифровой торговле, их множественностью и взаимосвязанностью, когда барьер в одной сделке может нарушить другую. В связи с этим, например, простого доступа в Интернет недостаточно для международной цифровой торговли в силу дороговизны (по причине барьеров в торговле услугами) логистических услуг в стране-импортере. Использование специфических мер регулирования необходимо именно для «умной» продукции, комбинирующей предоставление услуг и торговлю товарами (в отношении такой продукции в литературе [6] встречается определение «связанные продукты»).

С точки зрения торговой политики преимущества цифровой трансформации, широко описанной в современной литературе (см., например, [7]), зависят от бесперебойного и комбинированного функционирования систем, охватывающих товары, услуги и цифровую связанность. Однако для получения выгод от цифровой торговли недостаточно только либерализации рынков. В рамках международной торговли часто становятся доступными новые технологии. Поэтому, чтобы увеличивать производство, необходим доступ на международные рынки, что возможно лишь для компаний, имеющих конкурентные цифровые преимущества. В условиях цифровой экономики успех фирм детерминирован как внедрением новых технологий, так и выходом на глобальные рынки. Доступ к новым технологиям обеспечивается степенью либерализации режима торговли [8], но для эффективного использования таких технологий нужны несколько иные стратегии.

Данным свойственно без барьеров перемещаться по сети Интернет, достигая глобального охвата аудитории, что позволяет всем фирмам (разных типов и размеров) получать новые возможности создания новых продуктов, выхода на новые рынки. При этом, чтобы получить доступ к этим потребителям и рынкам, товары и услуги должны подчиняться определенным нормативным требованиям, например, техническим требованиям, требованиям совместимости электронных платежей, конфиденциальности, защиты прав потребителей. В связи с этим подходы регулирования у разных стран дифференцированы, а потому необходим международный диалог по поводу устранения разного рода различий и противоречий.

Для обеспечения целостного подхода к достижению либерализации международной цифровой торговли и смягчения негативных последствий неоднородности регулирования необходимо использовать как общие принципы в отношении открытости рынка, так и специальные принципы (например,

в сфере использования сети Интернет). Принципы либерализации международной торговли направлены на поддержку бизнес-среды, позволяющей странам извлекать выгоды из глобализации (которая, по мнению исследователей, уже достигла своего предела [9]) и международной конкуренции. Кроме того, принципы либерализации предполагают, что подходы к регулированию должны быть транспарентными, справедливыми, не ограничивающими торговлю и совместимыми. В классических методиках либерализации рынка обычно используется так называемая концепция гармонизации, однако в контексте цифровой торговли и с учетом сохраняющихся регуляторных различий в ряде областей на сегодняшний день также используется более широкая «концепция совместимости» (interoperability) различных подходов [10].

На уровне ВТО также необходимо серьезное изменение подходов к регулированию международной цифровой торговли, но пока нет всеобъемлющего и столь нужного реформирования организации, то, по мнению экспертов [11], необходима разработка правил цифровой торговли. Разработка таких правил позволит ВТО продемонстрировать способность регулировать современную международную торговлю.

Кроме того, решение многих вопросов регулирования цифровой торговли будет способствовать более широкому реформированию ВТО. Между тем в контексте дискуссий по электронной торговле среди членов ВТО нет единого мнения о том, какие аспекты цифровой торговли заслуживают большего внимания. В Совместном заявлении 2019 г. членов ВТО, участвующих в дискуссиях по электронной торговле, говорится о необходимости переговоров по «связанным с торговлей аспектам электронной коммерции» [12]. Рабочая группа ВТО по электронной торговле 1998 г. определила электронную торговлю как «производство, распространение, маркетинг, продажу или доставку товаров и услуг электронными средствами», однако данное определение является исключительно рабочим, поскольку, например, существует дилемма относительно того, должны ли переговоры охватывать только товары, приобретенные онлайн или также включать цифровые услуги. Сегодня вместо термина «электронная торговля» часто используют термин «цифровая торговля», который относится к «использованию Интернета для поиска, покупки, продажи и доставки товаров или услуг через границы, а также к тому, как потоки данных через Интернет и трансграничные сети обеспечивают международную торговлю» [13].

Хотя переговоры о создании ВТО завершились в первой половине 1990-х годов, т.е. прежде, чем была создана большая часть коммерческого Интернета, были разработаны несколько соглашений ВТО, которые могут затрагивать цифровую торговлю, а именно:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ);
- Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);
- Соглашение об информационных технологиях;
- Соглашение о технических барьерах в торговле.

Наиболее важным соглашением ВТО, обеспечивающим правовую базу относительно трансграничных потоков данных, является ГАТС, обязательства которого технологически нейтральны в отношении доставки. Это означает, что в тех случаях, когда члены ВТО предусмотрели обязательство по предоставлению услуг в «Режиме 1 — Трансграничное предоставление услуг» (первый способ поставки услуг), также существует обязательство разрешить передачу данных для предоставления этой услуги. Ограничения на потоки данных и требования к локализации данных могут поставить международных поставщиков цифровых услуг в невыгодное конкурентное положение, что является нарушением обязательства стран — членов ВТО в отношении национального режима и доступа к рынку. Кроме того, существует особое обязательство для членов ВТО разрешить передачу финансовой информации через границы «в тех случаях, когда такая передача необходима для ведения обычных дел по поставкам финансовых услуг».

Между тем действие ГАТС ограничено с точки зрения его способности регулировать спектр потоков данных, обеспечивающих цифровую торговлю. Во-первых, во многих секторах услуг обязательства в рамках ГАТС ограничены, и даже там, где они приняты, неясно, как классифицировать новые цифровые услуги (например, облачные вычисления или онлайн-игры). Они также подпадают под исключение из ст. XIV ГАТС, позволяющей членам ВТО ограничивать потоки данных там, где это необходимо для достижения законных целей политики государства (например, для защиты конфиденциальности данных). Таким образом, обязательство ВТО разрешать передачу финансовых данных может быть ограничено для защиты личных данных.

Прогрессу в ВТО в области регулирования международной цифровой торговли должен способствовать тот факт, что многие ее члены уже взяли на себя различные обязательства в области цифровой торговли в рамках заключенных соглашений о свободной торговле (ССТ). Со времени первого отдельного раздела, посвященного электронной торговле, в Соглашении о зоне свободной торговли (ЗСТ) между Австралией и Сингапуром в 2013 г. в настоящее время существует уже более 70 ЗСТ с соответствующими положениями [14]. Нормы о цифровой торговле в действующих ССТ включают правила об интеллектуальной собственности, открытых данных и улучшенном доступе на рынок услуг.

Говоря о правилах международной цифровой торговли, следует прежде всего отметить недавно заключенные соглашения о свободной торговле (например, Соглашение о всеобъемлющем и прогрессивном Транс-тихоокеанском партнерстве (СРТПП), Соглашение между США, Мексикой и Канадой (USMCA)). В них стороны обязуются избегать ограничений трансграничных потоков данных и не требовать их локализации, что представляет собой существенные дополнительные обязательства по сравнению с прошлыми ССТ. Этот факт будет играть важную роль, если ВТО намерена оказать существенную поддержку росту цифровой торговли, включая более ши-

рокие экономические возможности, связанные с доступом к данным и их использованием. Тем не менее такое обязательство в отношении потока данных будет недостаточным. Потребности в регулировании и различия в регулировании между странами в таких областях, как конфиденциальность и кибербезопасность, являются ключевыми факторами ограничения трансграничных потоков данных. Это выдвигает на первый план ключевую проблему: до тех пор пока регуляторные органы не будут уверены в том, что предоставление данным возможности покинуть свою юрисдикцию не подорвет внутренние цели регулирования, у них останется сильный стимул для ограничения потоков данных и возможностей для цифровой торговли. Без учета этих регуляторных факторов ограничения данных, даже с обязательствами по трансграничным их потокам, правительства, скорее всего, будут в значительной степени полагаться на положения об исключениях, чтобы продолжать оправдывать ограничения потоков данных, рискуя тем, что исключение станет правилом. Поэтому в рамках ВТО необходима разработка альтернативных вариантов, менее ограничивающих торговлю, что особенно важно для кибербезопасности, конфиденциальности, искусственного интеллекта (ИИ) и защиты потребителей, включая обеспечение соответствия продуктов, приобретаемых в Интернете, внутренним стандартам безопасности. В этом свете необходимы правила ВТО, которые могут учитывать основные внутренние мотивы ограничения трансграничных потоков данных. Национальные регулирующие органы меньше заботятся о доступе к рынкам за рубежом, чем об обеспечении эффективности внутреннего регулирования.

Регулирование трансграничной передачи данных — один из важнейших принципов дальнейшего развития международной цифровой торговли. Наряду с этим большое значение имеют и некоторые другие принципы, среди которых критически важными являются прозрачность и инклюзивность. Причем реализация этих принципов позволяет фирмам прогнозировать издержки и прибыль от их торговли и инвестиций. Наличие информации устраняет неопределенность в отношении применимых требований, помогает фирмам лучше предвидеть издержки и отдачу от их торговой деятельности, а также предоставляет им время, необходимое для адаптации к потенциальным изменениям. В цифровом мире, где фирмы, в том числе малые и средние предприятия (МСП), могут участвовать в большом количестве рынков, эти принципы важны с точки зрения большей уверенности и доверия к цифровой экономике [15]. Прозрачность не менее важна в контексте разработки мер экономической политики, учитывая быструю скорость изменений в цифровую эпоху, а также с точки зрения новых правил по отношению к услугам, ставшим торгуемыми на мировом рынке в условиях цифровизации (транспортные услуги, совместные поездки и т.д.).

Основополагающим принципом международной торговли является недискриминация, которая в условиях цифровой торговли может способство-

вать обеспечению равных условий между цифровыми товарами, услугами и поставщиками услуг, минимизируя перекосы на рынке и обеспечивая более широкие выгоды от торговли. Для фирм она предполагает равные конкурентные возможности, что позволяет им достигать доли рынка на основе достоинств своей цифровой продукции (независимо от страны ее происхождения). Потребителям важны улучшение характеристик продукции или услуг (качество, эффективность с точки зрения затрат), а не ее происхождение, поскольку это дает им материальные выгоды.

Недискриминация может также касаться равного отношения к аналоговой и цифровой торговле. Новизна многих видов цифровой продукции и быстрые темпы изменения их технологических характеристик вызывают вопросы, связанные с классификацией разных продуктов (например, распечатанный на 3D-принтере товар является товаром или услугой, либо услуга совместной поездки с помощью агрегатора *Uber* — транспортной или посреднической услугой?). Правила международной торговли допускают различное толкование принципа недискриминации по отношению к товарам и услугам, а обязательства касательно национального режима варьируются в зависимости от вида услуг, поэтому здесь могут возникать все новые проблемы регулирования.

Следует также стремиться к тому, чтобы регулирование международной торговли не было излишне ограничительным. С точки зрения разработки политики необходимо найти баланс между достижением важных целей регулирования и введением каких-либо ограничений, чтобы потребители могли получать более широкий спектр дешевых и высококачественных продуктов.

Наконец, важна функциональная совместимость технологий разных стран и подходов к регулированию цифровой торговли. Уже доказано, что совместимые и открытые платформы и стандарты усиливают инновацию и конкуренцию, что дает обоюдные преимущества потребителям и фирмам [16]. Кроме того, имеется ряд моментов, важных для благосостояния потребителей: снижение их затрат на информацию, более эффективное совместное использование товаров/услуг на глобальных цифровых платформах (ГЦП), снижение цен за счет усиления конкуренции и расширения возможностей выбора и упрощения доступа к товарам и услугам. Однако следует учитывать также издержки, связанные с совместимостью. Например, универсальные интерфейсы и технические стандарты снижают возможности фирм по разработке собственных продуктов, что будет потенциально сокращать число продуктов, к которым потребители могут получить доступ.

Способность систем к взаимодействию в условиях цифровой торговли — не просто важный инструмент преодоления регулятивной и технической неоднородности, а прежде всего — важное условие беспрепятственного обмена информацией с целью содействия торговле, повышения безопасности гло-

бальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) и обеспечения участия МСП в цифровой торговле (этот аспект становится чрезвычайно важным в условиях наблюдающегося в последние годы замедления развития ГЦСС [17]). Например, в сфере Интернета вещей все более значимой становится возможность эффективного взаимодействия устройств разных производителей, а также разграничения предоставления услуг потребителям. Цифровая совместимость — это возможность передачи данных в приложениях или системах [18] с соблюдением определенных правовых и регулирующих норм, поскольку опыт прошлых лет показал, что в плане установления своих собственных технологических стандартов доминирует в основном частный сектор.

Одним из решений для достижения внутренних национальных целей (таких как защита конфиденциальности) при оптимизации международной цифровой торговли является глобальная гармонизация стандартов, разрабатываемых правительствами. Цель международной гармонизации стандартов для минимизации торговых барьеров не нова, но приобретает дополнительную актуальность в мире, где трансграничные потоки данных велики, а их ограничения потенциально очень дороги. Международные стандарты могут помочь устранить ограничения потока данных, снизить информационные издержки для потребителей (например, на определение того, являются ли цифровые продукты безопасными или адекватно защищают личные данные). Стандарты также понадобятся для обеспечения «цепочки поставок 4.0» и «умного производства». Основываясь на существующих обязательствах в рамках ВТО и ССТ, в соглашении о цифровой торговле ВТО, касающемся использования международных стандартов, должны быть рассмотрены следующие типы обязательств:

- приверженность разработке международных стандартов услуг в ключевых областях, затронутых глобальными потоками данных (таких как конфиденциальность, кибербезопасность и защита потребителей);
- обязательство использовать международные стандарты услуг в качестве основы для внутреннего регулирования;
- в случае отсутствия международного стандарта услуг — обязательство рассмотреть вопрос о том, могут ли стандарты, разработанные другими членами ВТО и международными организациями (например, ОЭСР), выполнить свою законную цель, и указать причины отклонения от таких стандартов.

Источники

- [1] Мировые рынки товаров и услуг в современных условиях: теоретические аспекты и практика функционирования: монография / колл. авторов. М.: Эдитус, 2018. С. 7.
- [2] OECD. Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives. Paris: OECD Publishing, 2019. P. 158.

- [3] OECD. OECD market openness principles, OECD Innovation Policy Platform. 2010. URL: <<http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48137680.pdf>>.
- [4] *Romalis J.* Market access, Openness and Growth // NBER Working Paper. 2007. No. w13048.
- [5] *Смирнов Е.Н.* Детерминанты развития международной торговли в условиях гиперглобализации и цифровизации // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 5. С. 26–40.
- [6] *Casalini F., González J.L., Moisés E.* Approaches to market openness in the digital age // OECD Trade Policy Papers. 2019. No. 219. P. 5.
- [7] *Атурин В.В., Мога И.С., Смагулова С.М.* Драйверы цифровой трансформации глобальной экономики в контексте международной конкуренции // Вестник Евразийской науки. 2019. № 6. С. 7.
- [8] *Смирнов Е.Н.* Параметры развития и регулирования международной цифровой торговли на современном этапе // E-Management. 2019. № 1. С. 81.
- [9] *Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н.* Траектория устойчивого роста или очередная разбалансировка механизмов мировой экономики // Вестник МГИМО-Университета. 2019. Т. 12. № 5. С. 68.
- [10] *Lopez-Gonzalez J., Ferencz J.* Digital Trade and Market Openness // OECD Trade Policy Papers. 2018. No. 217. P. 6.
- [11] *Meltzer J.P.* A WTO reform agenda. Data flows and international regulatory cooperation // Global Economy & Development Working Paper. 2019. No. 130. September. P. 2.
- [12] WTO Joint Statement on Electronic Commerce. WT/L/1056. 2019. January 25. URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/DDFDdocuments/251086/q/WT/L/1056.pdf>.
- [13] *Meltzer J.P.* Maximizing the Opportunities of the Internet for International Trade // E15 Expert Group on the Digital Economy — Policy Options Paper. 2016. P. 8.
- [14] *Wu M.* Digital Trade-Related Provisions in Regional Trade Agreements: Existing Models and Lessons for the Multilateral Trade System, International Centre for Trade and Sustainable Development // Overview Paper. 2017. November. P. 6–8.

- [15] OECD. Going Digital Synthesis Report. Summary. Paris: OECD Publishing, 2019.
- [16] Kerber W., Schweitzer H. Interoperability in the Digital Economy // Journal of Intellectual Property Information Technology and E-Commerce Law. 2017. Vol. 8. P. 39–58.
- [17] Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Оценка трансформирующего воздействия глобальных цепочек создания стоимости на международную торговлю // Управленец. 2019. Т. 10. № 3. С. 44.
- [18] Palfrey J., Gasser U. Interop. The Promise and Perils of Highly Interconnected Systems. NY.: Basic Books, 2012.

Smirnov E.¹

Challenges of global regulation of international digital trade

The article is devoted to the analysis of the main problems in the field of regulation of cross-border and international digital trade, the realization of the potential of which requires the search for new ways to develop international cooperation in the field of regulating foreign trade exchange, as well as reforming the regimes of international trade in services.

Keywords: *international digital trade, WTO, liberalization, digital economy, internationalization.*

Статья поступила в редакцию 1 апреля 2020 г.

¹ Smirnov Evgenii — Dr. of Sc. (Economics), Professor, State University of Management; World Economy and International Economic Relations Department, Deputy Head. E-mail: <smirnov_en@mail.ru>.

Философова Т.Г.¹.

Неопределенность процессов трансформации мироустройства и ее влияние на мировую экономику

Представлена рецензия на монографию В.Д. Миловидова «Симметрия заблуждений: факторы неопределенности финансового рынка в условиях технологической революции». Рассмотрены теоретические и практические подходы к исследованию влияния факторов неопределенности на развитие мировой экономики. Особое внимание уделено проблемам обеспечения финансовой стабильности, а также роли человеческого фактора и поведенческих реакций в случае возникновения глобальных кризисных ситуаций. Проанализированы возможности и перспективы использования в качестве методики преодоления негативных эффектов неопределенности выдвинутой автором монографии концепции «экспоненциально масштабируемых событий», которую он определяет как совокупность «малозаметных, но весьма опасных по своим последствиям событий».

Ключевые слова: трансформация, мировая экономика, технологическая революция, цифровизация, большие данные, иррациональное поведение.

JEL:F20(29)

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-34-43

*Стоит ли тревожиться о том,
чего еще не случилось?*

Т. Драйзер «Финансист»

Пандемия, вызванная COVID-19, заставила по-новому взглянуть на экономические, политические, социальные процессы. В нынешней ситуации переоценке подвергаются не только привычный образ жизни человека, его поведение и задачи государства в повышении уровня безопасности и благосостояния населения, но и перспективы интеграции мировых экономик,

¹ Философова Татьяна Георгиевна – доктор экономических наук, профессор, НИУ ВШЭ. E-mail: <tfilosofova@hse.ru>.

роль технологических инноваций как фактора экономического и социального развития, модели бизнеса, формы торговли, а также многое другое.

В новых условиях среди научных публикаций отечественных и зарубежных экономистов все больший интерес вызывают работы, носящие провидческий характер. Среди таких работ следует выделить, опубликованную в конце 2019 г. монографию, посвященную проблемам современных финансовых отношений, заслуженного экономиста РФ, доктора экономических наук Владимира Дмитриевича Миловидова «Симметрия заблуждений: факторы неопределенности финансового рынка в условиях технологической революции» [1]. Работа над книгой заняла в общей сложности более семи лет. Изданию монографии предшествовала серия научных статей, каждая из которых продвигала автора к итоговым важным и интересным выводам, отшлифовывая методику и дополняя новым фактурным и статистическим материалом. Данная монография — это логичный, хорошо структурированный научный труд, который займет достойное место на книжной полке пытливого исследователя или просто читателя, интересующегося новейшими исследованиями в области мировой экономики и ее стержня — современных финансовых рынков.

Первая из пяти глав монографии посвящена вопросам теории и методологии исследования финансового рынка, причем одному из чрезвычайно сложных методологических аспектов — неопределенности.

Изучение и оценка неопределенности экономистами в течение многих лет осуществляются путем анализа рисков, как и учила классическая политэкономия (см., например, [2]). Одним из первых, кто выделил «неопределенность» как самостоятельную категорию для исследований, стал Фрэнк Найт. На основе глубокого анализа теории совершенной конкуренции и модификаций, которые вносит в нее неопределенность, он делает заключение, что экономическое развитие и неустранимые различия в способностях людей создают неопределенность. «Необходимым условием совершенной конкуренции является полное знание, тогда как существование прибыли определяется неопределенностью», — пишет Ф. Найт [3].

Развивая научно-теоретические положения предшественников, В.Д. Миловидов в своей монографии показывает, что современные формы активности человека, связанные с преобразованием среды обитания и достижением поставленных целей, а также с удовлетворением интересов и потребностей в хозяйственной, политической, социальной, духовной и других сферах, часто сопровождается неопределенностью.

Действительно, основные тренды, важные события и особенности развития мирового хозяйства последних лет, а главное — стремительное ускорение обмена знаниями в человеческом обществе только подтверждают значительное усиление неопределенности, ее заметную роль сегодня. Ак-

тивные процессы цифровизации и развития креативных индустрий, основу которых составляют творческие практики, оказывают значимое влияние на мировую экономику, трансформируют и создают новые бизнес-модели, а также модели взаимодействия и коммуникации людей, новые отрасли и новые рынки, меняя среду обитания человека, его поведение, психологию.

В то же время на экономическое развитие все заметнее влияют новые противоречия между игроками глобального рынка, формирующие предпосылки для резкого разворота мировой конъюнктуры.

Наконец, нельзя не сказать о реализуемой во многих развитых странах политике стимулирования экономического роста в форме количественных смягчений, что фактически стало поводом для углубления экономических диспропорций, постепенно приводя к устойчивой зависимости участников рынка от внешней поддержки. При этом многие институты регулирования и инструменты, которые они используют, дают все менее ощутимые результаты.

Эти и другие сложные процессы взаимодействия на мировых рынках формируются в условиях усиливающейся глобальной конкуренции, на фоне внедрения новых технологий, глубоких трансформаций в международном обмене и осуществлении финансовых транзакций.

Особенности интернационализации, транснационализации финансовой деятельности, формирования иерархии финансовых рынков и доминирования мировых финансовых центров, наконец, экстерриториальность форм и методов регулирования финансового рынка — далеко не полный перечень сложных вопросов, о которых идет речь в начале монографии. Так, показано, что к общей нестабильности на финансовых рынках добавилась неопределенность и переменчивое отношение к новому элементу — криптовалюте. Ее появление на рынке первоначально вызвало бурный интерес, а затем последовал ее резкий спад. Роль криптовалют в торговле заметно сократилась, поскольку их использование не лишено значительных рисков и противоречий.

Новые обстоятельства создают предпосылки для неопределенности, заблуждений и неверных решений, приводят к просчетам и выбору неэффективных алгоритмов действий, провоцируют серьезные потери и кризисы.

Исследуя сложные современные экономические процессы с учетом факторов неопределенности, а также институциональные формы ее преодоления, В.Д. Миловидов использует еще один нетрадиционный подход, опираясь в своей работе на «гуманомику» (*humanomics*), развивает ее отдельные положения и делает их теоретической основой своих исследований.

Говоря о «гуманомике», обычно обращаются к работам Вернона Смита (*Vernon Smith*) и Барта Уилсона (*Bart Wilson*), выступающих за возвращение гуманитарного (человеческого) компонента в экономику.

В связи с этим можно вспомнить и более ранних авторов, указывающих на значимость человека, например, Й. Шумпетера, считавшего предпринимателя «основной движущей силой в экономическом развитии» и отмечавшего важность его способностей, интуиции, «предпринимательского духа» [4]. Или опять обратиться к работам Ф. Найта, утверждавшим, что «управление организацией в сфере бизнеса — это в конечном итоге отбор людей, призванных управлять...» [3].

Не ставя задачу анализа хода эволюции экономической теории с древних времен до дня сегодняшнего и не вступая в дискуссии об особенностях термина «экономика» и экономического анализа человеческого поведения или мотивации поведения, отметим, что Вернон Смит и Барт Уилсон, основываясь на «экспериментальной экономике», задали еще один вектор развития экономических исследований, дополнив господствующую с XVIII в. теорию Адама Смита. В своих исследованиях В. Смит доказывает, что на рынках несовершенной конкуренции возникают «ошибки», связанные с тем, что оценка ценностей субъектами такого рынка проводится на основе предположений, в частности, построенных для рынка совершенной конкуренции (например, с учетом равного доступа к полной информации всех участников рынка) [5]. Говоря об ошибках, В. Смит и Б. Уилсон отмечают, что человек учится на том, чего либо не понимает, либо, заблуждаясь, думает, что понимает, и ошибаясь, прикладывает дополнительные усилия до тех пор, пока новое знание не обеспечит решение поставленной задачи. И далее начинается новый цикл [6]. По мнению Смита, важным является то, что гуманистика позволяет изучать не только хозяйственные отношения на рынках, но одновременно и социальные взаимодействия [7]. Подобной позиции придерживается и небезызвестная Дейдра Макклоски (*Deirdre Nansen McCloskey*), в своих работах увязывая экономику и нравственность [8]. Она утверждает, что именно человек определяет смысл вещей [9], ратует за «экономику с человеческим лицом».

В.Д. Миловидов уже в своих ранних работах [10], отстаивая позиции «экономического гуманизма», доказывает необходимость шире использовать его как самостоятельный методологический подход к изучению экономических процессов. Он отмечает, что в основе «экономического гуманизма» лежит «исследование субъективных зачастую иррациональных мотиваций участников рынка, их заблуждений, когнитивных ошибок и искажений» [1], придерживаясь междисциплинарного подхода.

Конечно, В.Д. Миловидов не является единственным сторонником такого подхода. Междисциплинарный подход становится особо популярным к концу XX — началу XXI в., что связано с усложнением взаимосвязей в хозяйственной жизни. Трудно не согласиться с предложениями использовать междисциплинарный подход для исследований проблем мировой экономики в условиях технологической революции, обращая при этом и к истории экономики, и к социологии, и к психологии, и к другим наукам.

Автор данной рецензии также полностью разделяет мнение о необходимости междисциплинарного подхода при исследовании проблем мировой экономики, что отмечает в своих работах. С каждым днем все отчетливее наблюдается переход от индустриальной экономики к «новой экономике», «экономике знаний», «цифровой экономике», в основе чего лежат наукоемкие технологии, интеллектуальные ресурсы. Под влиянием инновационно-технологического развития на первый план выходят новые факторы, оказывающие приоритетное влияние на возможность формирования конкурентных преимуществ (например, «интеллектуализация личности»), обуславливая необходимость увязывания критерия международной конкурентоспособности стран в условиях технологической революции прежде всего с благополучием населения, обеспечением высокого социального уровня жизни [11]. В изучении современных экономических реалий нельзя игнорировать результаты исследований новых дисциплин — нейроэкономики, креативной экономики, экономики впечатлений, психологии экономического (в том числе финансового) поведения человека и др.

Постановка проблемы синтеза поведенческого и технологического аспектов функционирования системы международных финансов с неопределенности в работе В.Д. Миловидова вызывает особый интерес. По его мнению, исходным фактором неопределенности, следующим из объективной реальности функционирования сферы международных финансов, является информационная асимметрия ее участников. Она сочетается с «субъективной неопределенностью, которая вытекает из иррациональности финансовых отношений и поведения инвесторов» [1, с. 15]. Развивая выводы, сформулированные им по результатам более ранних исследований на основе детального анализа процессов, связанных с зарождением современных финансовых кризисов, Миловидов подчеркивает, что одним из главных уроков экономических «шоков» стала необходимость повышения внимания экспертного сообщества к поведенческим аспектам принятия решений в условиях неопределенности и риска (см., например, [12, с. 88–97; 13, с. 62–68]).

В качестве основной методики преодоления негативных последствий неопределенности выдвигается концепция «экспоненциально масштабируемых событий» (ЭМС) как совокупность «малозаметных, но весьма опасных по своим последствиям событий» [1, с. 11]. Фактически речь идет о сложном сплаве нескольких гипотез, основанных на исследовательской практике, политическом опыте и личных ощущениях многолетнего участника финансовых отношений. В этом смысле экспоненциально масштабируемые события выступают как «сигналы-причины», которые:

- оказывают влияние на состояние той среды, в которой они возникают;
- предполагают последствия, поскольку несут в себе зародыши будущих событий;
- способны порождать такую цепочку изменений, когда каждое последующее событие усиливает действие предыдущего, поскольку по своей сути являются масштабируемыми [1, с. 167].

Людам часто свойственно игнорирование объективных сигналов, отдельных деталей, оказывающихся определяющими для развития важных процессов. Поэтому необходимо «внимательно относиться к самым, казалось бы, иррациональным и необъяснимым поступкам окружающих людей» [1, с. 11], исследовать «сигналы-причины», которые отличаются от основной массы ежедневных явлений и событий. Для этого как индивидуальным, так и институциональным участникам финансовых отношений необходимо правильно формировать подход к работе с информацией, развивать среду знаний, центры компетенций, позволяющие своевременно проводить экспертизу получаемой информации и минимизировать субъективный фактор в процессе принятия решений. Управление информацией должно стать во главу угла как частных лиц, так и государственных структур [Там же, с. 176].

Выдвинутая В.Д. Миловидовым концепция ЭМС заставляет внимательно относиться к событиям окружающей действительности и, может быть, заставит поискать ответ на вопрос: является ли нынешняя пандемия, COVID-19, таким событием? В период распространения коронавирусной болезни темпы развития экономики, промышленного производства замедлились в большинстве государств мира, международные организации пересматривали свои прогнозы в сторону их ухудшения, а глобальные цепочки создания ценности продукта оказались разорванными. В этих условиях мировые лидеры сконцентрировались на обеспечении национальной экономической безопасности. Анализ развития событий по предлагаемой методике мог бы подсказать, что на почве такого ЭМС, как пандемия COVID-19, могут возникнуть и другие ЭМС, способные дать толчок к развитию новых процессов подчиненного порядка.

Вместе с тем, указывая путь к выявлению ЭМС, автор монографии представляет методологию их вычленения только в обобщенном виде как перечень аналитических инструментов, обрамленных лапидарными комментариями. Нам остается предположить, что, столкнувшись с собственным «проклятием знания», автор оставляет эту часть своей работы для самостоятельного размышления читателя. Но может быть, это задумка автора, много лет занимающегося преподавательской деятельностью в вузе: намеренно спровоцировать читателя на собственные изыскания, оставив простор для фантазии, но указав направление? Как бы то ни было, на наш взгляд, именно в этой части монографии были бы уместны и особо интересны более смелые рассуждения автора о достоинствах и недостатках выработанных экономической наукой методов исследования неопределенности финансового рынка. Например, поскольку целый ряд методов заимствован из естественных наук, было бы интересно проанализировать концепцию ЭМС с учетом математической статистики экономических данных.

Несмотря на отдельные дискуссионные моменты, изложенная в монографии концепция ЭМС может быть использована при выработке и принятии инвестиционных решений как на отечественном, так и на зарубежных

финансовых рынках. Она может выступить и серьезным подспорьем в деле купирования проблем управленческого характера в крупных корпорациях. Подход автора вполне применим при регулировании систем управления рисками проектов развития, к выбору оптимальных сценариев реализации инновационных инвестиционных проектов, стратегий развития бизнеса.

Еще одно неоспоримое преимущество монографии: представлен интересный материал по трансформациям российского финансового рынка [1, с. 241–265]. Здесь методически выверены, обобщены и проанализированы разнохарактерные проблемы и трудности становления и развития отечественного финансового рынка. Оценка совокупности таких проблем, как рыночная капитализация, оборот акционерного капитала, долговой характер финансового рынка, наконец, интеграция российского рынка в мировой — «является «изюминкой» исследования. Давно занимаясь научными исследованиями, автор монографии хорошо знает научно-теоретическую сторону проблем. Одновременно, он уделяет большое внимание и практическим аспектам, которые знает «изнутри», поскольку длительное время был непосредственным участником процессов регулирования финансового рынка России, находясь на ответственных должностях Федеральной службы по финансовым рынкам.

Не побоявшись указать на такую важную с точки зрения перспектив развития российского финансового рынка особенность, как его недооцененность [1, с. 243–254], автор монографии отмечает, что недооцененность фондового рынка России берет свои истоки в накопленных национальной экономикой за сложный период становления долгах, а далее закрепились в связи с незаинтересованностью собственников и менеджмента крупных отечественных акционерных обществ. Действительно, сегодняшняя фундаментальная недооцененность российского финансового рынка наблюдается с момента его образования в начале 1990-х годов. Современный отечественный фондовый рынок, как и ранее, формируется несколькими крупными эмитентами (прежде всего сырьевыми компаниями). При этом их положение на фондовом рынке совершенно не отражает их роли в российской экономике. Эту особенность следует соотносить с тем, что российский рынок по-прежнему остается недостаточно глубоким.

Вместе с тем нынешняя пандемия свидетельствует, что современная глобальная система международных отношений со сложившейся в ее рамках системой экономических взаимодействий испытывает качественные перемены. Прежде всего налицо факт, о котором В.Д. Миловидов пишет в новой статье, указывая, что мировое сообщество уже не может и не будет действовать только по шаблонам США [14]. Все большее влияние на развитие сферы международных финансов оказывает азиатский вектор. «Санкции стали крайне негативным следствием процессов интернационализации и транснационализации финансовых рынков в условиях доминирования США», что существенно усилило неопределенность в сфере международных фи-

нансов. При этом «границы национальных государств оказались недостаточными, чтобы защититься от агрессивного американоцентризма» [1, с. 41]. Соответственно, становится необходимым движение мирового сообщества (и в частности России), к выработке на основе консенсуса наднациональных актов, призванных гармонизировать кризисные противоречия в международной сфере.

В современных политических и экономических условиях, характеризующихся высокой степенью турбулентности, государственное управление финансовой сферой в России должно обеспечивать сбалансированность системы долгосрочных приоритетов и индикаторов, на что и должна быть нацелена вся государственная финансовая политика [Там же, с. 257]. Несомненно, рассуждения и выводы в этой части монографии представляют интерес для государственных органов, в зону компетенции которых входит содействие развитию национального финансового рынка и обеспечение его устойчивости.

По нашему мнению, монография «Симметрия заблуждений: факторы неопределенности финансового рынка в условиях технологической революции» поможет в анализе мало исследованных механизмов возникновения современных кризисов, осмыслении процессов зарождения эпицентров финансовых потрясений.

В условиях форсированной трансформации системы международных отношений можно констатировать, что исследование В.Д. Миловидова вносит важный вклад в развитие мировой и отечественной науки. Монография может быть использована учеными, исследователями, специалистами-практиками, сфера профессиональных интересов которых связана с развитием мировой экономики и международными финансами. Она может быть рекомендована для ознакомления государственным органам, поскольку здесь присутствует глубокий анализ особенностей современной глобальной финансовой системы и процессов формирования иерархии финансовых рынков, что может быть эффективно использовано при формировании государственной финансовой политики и регуляторов финансового рынка. Она может быть полезна как практикующим, так и будущим инвесторам, стремящимся к сокращению рисков и неопределенности вложений. Монографию можно рекомендовать также для образовательного процесса, в частности для студентов, слушателей бизнес-школ и системы поствузовского образования, аспирантам при изучении мировых финансов.

Источники

- [1] *Миловидов В.Д.* Симметрия заблуждений: факторы неопределенности финансового рынка в условиях технологической революции: монография / предисл. М.Е. Фрадкова. М.: Магистр, 2019.

- [2] *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3 т. / пер. с англ.; авт. вступ. ст. Дж.М. Кейнс. М.: Прогресс, 1993. Т. 2.
- [3] *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М.: Дело, 2003.
- [4] *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.
- [5] *Философова Т.Г., Быков В.А.* Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность / под науч. ред. Т.Г. Философовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. С. 10
- [6] *Smith V.L., Wilson B.J.* Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.
- [7] *Smith V.L.* Adam Smith on humanomic behavior // The Journal of Behavioral Finance & Economics. Spring 2012. Vol. 2. Iss. 1. P. 1–20.
- [8] *Маккроски Д.* Измеренный, безмерный, преувеличенный и безосновательный пессимизм // Экономическая политика. 2016. Т. 11. № 4. Август. С. 153–195.
- [9] *McCloskey D.N.* Bettering Humanomics: Beyond Behaviorism and Neo-Institutionalism. URL: <http://deirdremccloskey.org/docs/pdf/McCloskey_BetteringHumanomicsFrontMatterIntroduction.pdf>.
- [10] *Миловидов В.Д.* К истокам «гуманитарной экономики» // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 7. С. 3–11.
- [11] *Философова Т.Г.* На пути в мировое хозяйство: инвестиции, инновации, конкурентоспособность. М.: Научная книга, 2007.
- [12] *Миловидов В.Д.* Услышать шум волны: Что мешает предвидеть инновации? // Форсайт. 2018. № 1. С. 88–97.
- [13] *McCloskey D.N.* A Killer App in Humanomics: Language and interest in the economy, in particular the great enrichment, 1800-present. URL: <<http://deirdremccloskey.org/docs/pdf/SouthernPaperNov2016.pdf>>.
- [14] *Миловидов В.Д.* Инновации, устойчивый рост и энергетика: возможен ли цивилизационный рывок? // Форсайт. 2019. Т. 13. № 1. С. 62–68.
- [15] *Миловидов В.Д.* Перформативная трампономика и финансовый рынок // Мировая экономика и международные отношения. 2020. № 2. С. 24–33.

Filosofova T.¹

Uncertainty of the world order transformation and its impact on the international financial market

The review of V. D. Milovidov's monograph «Symmetry of delusions: factors of uncertainty of the financial market in the conditions of the technological revolution» is presented. Theoretical and practical approaches to studying of the influence of uncertainty factors on the development of the world economy are considered. Special attention is paid to the problems of ensuring financial stability, as well as the role of the human factor and behavioral responses in the event of global crisis situations. The review analyzes the possibilities and prospects of using as an instrument for overcoming the negative effects of uncertainty of the concept of «exponentially scalable events», which the author of the monograph put forward, and defines as a set of «inconspicuous, but very dangerous events in their consequences».

Keywords: *technological revolution, digitalization, big data, irrational behavior, symmetry of delusions, exponentially scalable events, information asymmetry.*

Статья поступила в редакцию 23 июня 2020 г.

¹ *Filosofova Tatiana — professor, Institute of Trade Policy / Department of Trade Policy, Doctor of Sciences in International Economics. E-mail: <tfilosofova@hse.ru>*

Левыкина А.А.¹

Торговое соглашение ЕС — Меркосур и его влияние на экономику стран-участниц

Рассмотрено возможное влияние торгового соглашения между ЕС и Меркосур на структуру торговли между данными блоками. Исследованы изменения в торговле участников соглашения с третьими странами в результате активизации торговли между ЕС и Меркосур после снижения уровня взаимных тарифных барьеров. Проанализированы различные аспекты перспектив действия данного соглашения.

Ключевые слова: ЕС, Меркосур, импорт, либерализация торговли, соглашение, экспорт.

JEL:F47

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-44-77

Введение

Основной целью настоящей статьи является анализ последствий и их масштаб для структуры торговли между ЕС и Меркосур в результате подписания между ними торгового соглашения о свободной торговле. Актуальность такого анализа обусловлена следующими факторами. Во-первых, соглашение вызывало серьезные разногласия между сторонами с самого начала переговоров, и только 20 лет спустя оно было подписано. Однако, несмотря на то что соглашение было подписано в 2019 г., до сих пор не прекращается его критика со стороны как граждан ЕС, так и политических деятелей. Помимо этого, устранение торговых барьеров между рассматриваемыми интеграционными блоками может оказать влияние на Российскую Федерацию, так как именно ЕС является одним из главных торговых партнеров нашей страны.

¹ Левыкина Анастасия Александровна — студентка НИУ ВШЭ, Факультет мировой экономики и мировой политики. E-mail: <wec@hse.ru>.

1. Внешние экономические связи Евросоюза и Меркосур

1.1. Торговые отношения ЕС и Меркосур: текущая конъюнктура

Меркосур (*Mercado Comun del Sur* — аможенный союз четырех стран Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай), созданный в 1991 г. На данный момент по объему Меркосур является шестой экономикой в мире с годовым ВВП в 2,7 трлн долл. По данным на 2018 г., объем экспорта товаров Меркосур составляет 1,8% мирового и 33% экспортной деятельности Латинской Америки. Объем экспорта услуг существенно ниже и составляет менее 1% мирового, однако в Латинской Америке на Меркосур приходится 29% экспорта услуг *из южного региона* [1] (рис. 1, 2).

Европейский Союз — экономическая и политическая интеграция, в которую входят по состоянию на 2019 г. 28 стран-участниц. ЕС является крупным экономическим агентом в мире. Объем его экспорта товаров и услуг составляет 33 и 44% мирового соответственно. На ЕС также приходится 39% мирового импорта услуг, что ниже их экспорта (см. рис. 1, 2). ВВП Европейского Союза в 2018 г. составил 18,9 трлн долл. [Ibid.].

На рис. 3 показано, как могут измениться доли ЕС и Меркосур в мировом экспорте товаров и услуг в результате реализации соглашения между данными блоками. В этом случае учитывается только эффект взаимной либерализации торговли товарами. Однако следует учитывать, что активизация торговли товарами между блоками приведет и к росту взаимной торговли услугами, которые связаны с товарообменом (транспортные услуги, деловые поездки и т.п.). В целом можно ожидать, что совокупная доля блоков в мировом экспорте несколько увеличится.

Сегодня объемы торговли между рассматриваемыми блоками растут, несмотря на их сокращение в 2012–2016 гг. С 2017 г. объем экспорта товаров из ЕС в Меркосур увеличился на 6,3%, в 2018 г. — на 5,1% и составил 52,8 млрд долл. По экспорту товаров Меркосур в ЕС также положительная тенденция с 2017 г.: рост на 4 и 15,6% в 2017 и 2018 гг. Так, экспорт товаров достиг 54,82 млрд долл. [Ibid.]. За 2018 г. объемы торговли ЕС и Меркосур сравнимы с объемами торговли ЕС с Канадой (85,6 млрд долл.) и ЕС с Индией (108 млрд долл.). В торговле ЕС Меркосур занимает 10-е место, уступая лишь США, Китаю, Швейцарии, России, Турции, Норвегии, Японии, Южной Корее и Индии [2], в то время как Европейский Союз является одним из основных партнеров Меркосур. Так, объем экспорта товаров Меркосур в ЕС в 2018 г. был вторым по величине, уступив по объемам экспорту в Китай (71,5 млрд долл.), третьими по объему экспорта Меркосур стали США (34,2 млрд долл.) [Ibid.].

Рассмотрим более детально торговлю между блоками товарами следующих групп:

- зерновые и сельскохозяйственные культуры;



Рис. 1. Торговые потоки на рынке товаров в 2018 г., млрд долл.: ■ импорт товаров; ■ экспорт товаров

Источники: составлено автором на основе данных [1].



Рис. 2. Торговые потоки на рынке услуг в 2018 г., млрд долл.: ■ импорт товаров; ■ экспорт товаров

Источник: составлено автором на основе данных [1].

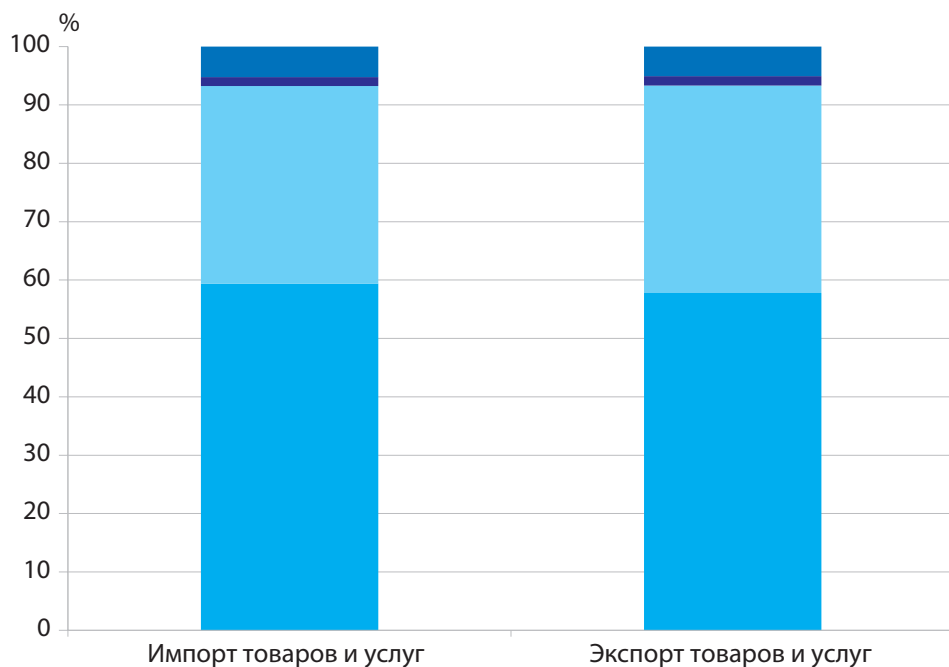


Рис. 3. Роль ЕС, Меркосур и стран Латинской Америки в совокупном мировом экспорте/импорте товаров и услуг, %: ■ Латинская Америка; ■ Меркосур; ■ ЕС; ■ прочие страны

Источник: составлено автором на основе данных [1].

- животноводство и продукты животного происхождения (далее — животные продукты);
- переработанные пищевые продукты и молочные продукты (далее — продукты питания);
- полезные ископаемые;
- текстиль;
- товары легкой промышленности;
- товары тяжелой и химической промышленности (далее — товары тяжелой промышленности).

Товары тяжелой промышленности составляют 80% экспорта ЕС в страны Меркосур, что в 2018 г. составило 41,5 млрд долл. Наибольшим спросом пользуются такие товары, как дорожные транспортные средства (12%), медицинская и фармацевтическая продукция (12,5%), энергетическое оборудование (7,5%) и бензин (7,5%) (рис. 4). На 2-м месте по объемам экспорта ЕС в Меркосур стоят товары легкой промышленности — 12% общего экспорта ЕС, среди которых наибольшим спросом пользуются эфирные масла для парфюмерных материалов и чистящих средств (14,5%).

Структура экспорта товаров Меркосур в ЕС существенно отличается от импорта Меркосур. Несмотря на то что лидирующую позицию также занимают

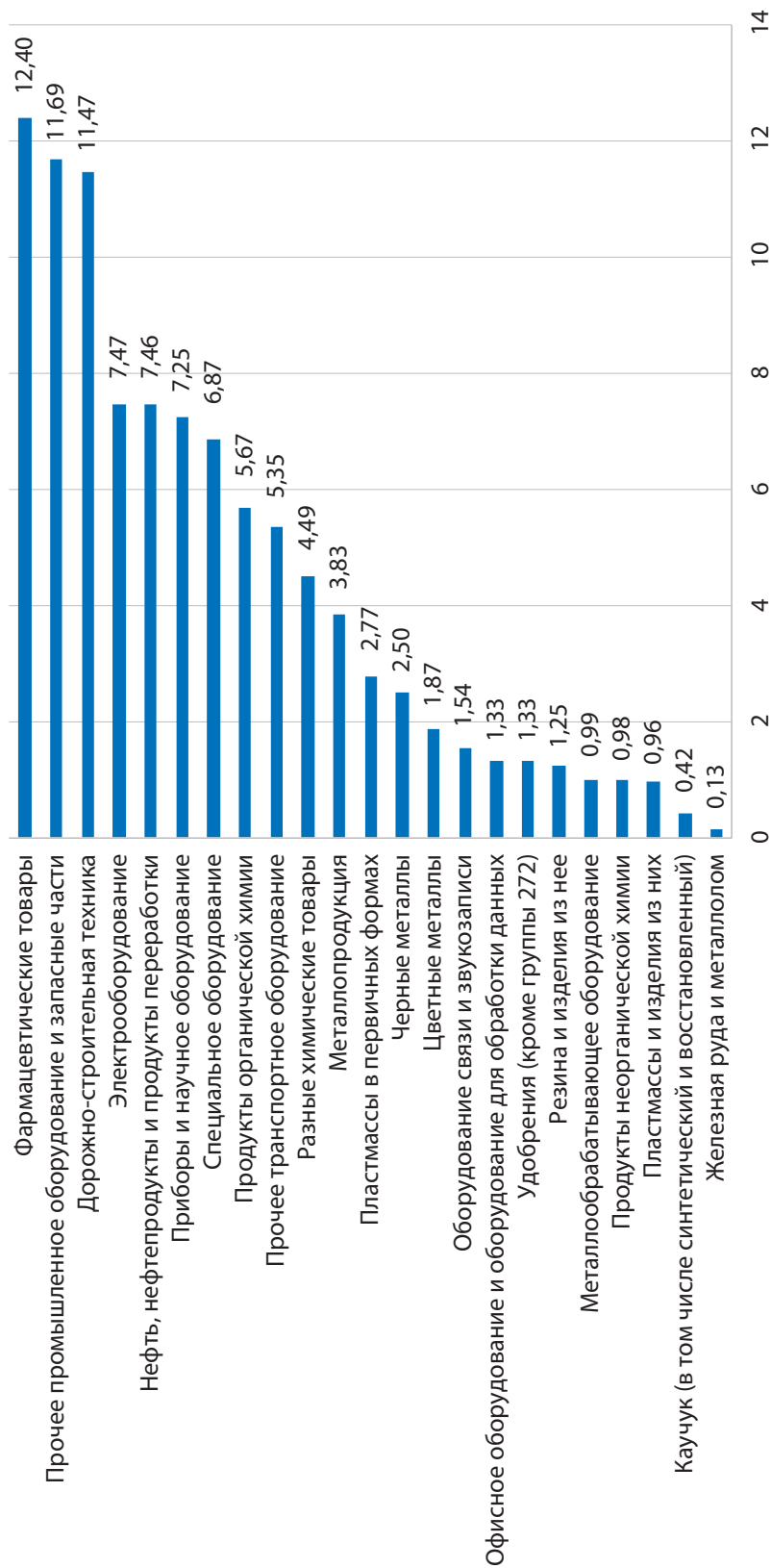


Рис. 4. Структура экспорта ЕС в Меркосур товаров тяжелой промышленности, %

Источник: составлено автором на основе данных [1].

товары тяжелой промышленности (47% общего объема экспорта) (рис. 5), существенная доля приходится на экспорт сельскохозяйственных продуктов (рис. 6). Вместе экспорт продуктов питания, животных продуктов, зерновых и сельскохозяйственных культур составляет 39% общего экспорта и в 2018 г. достиг 20,7 млрд долл. Среди же сельскохозяйственных продуктов наибольшая доля приходится на переработанные пищевые и молочные продукты. Среди же товаров тяжелой промышленности основными статьями экспорта являются металлоносные руды и металлический лом (19%), бензин (19,5), транспортное оборудование (15%), железо и сталь (10,5%).

Среди товаров легкой промышленности основными статьями экспорта Меркосур являются приборы (21,2%) и готовые изделия (33,6%) (рис. 7).

Страны Меркосур представляют собой рынок с высокими тарифными и нетарифными барьерами. Ниже представлены размеры тарифов на выделенные ранее товарные группы (рис. 8). Для ввоза товаров в страны ЕС наибольший пошлинами облагаются продукты питания (12,1%) и текстиль (7,9%). Следует отметить, что именно товары — одна из главных статей экспорта Меркосур. Поэтому элиминация импортных тарифов на данные категории товаров оказала бы благоприятное воздействие на экономику Меркосур в виду того, что в нем в среднем установлены большие тарифы, чем в ЕС. На Уругвайском раунде ВТО все страны Меркосур договорились о том, что «свяжут» свои тарифы на уровне 35% [4, р. 13]. Например, на импорт текстиля в Меркосур установлен в 21%, продуктов питания — 13,3, товары легкой и тяжелой промышленности — 11,4 и 8% соответственно. Наибольший интерес представляют товары тяжелой промышленности, так как на их установлены высокие пошлины, а ЕС экспортирует в Меркосур товары данной группы более чем на 41,5 млрд долл.

Ежегодно более 7 млрд долл. из общих объемов торговли между ЕС и Меркосур приходится на импортные пошлины. Так, в 2018 г. потери ЕС от уплаты пошлины 4,5 млрд долл., почти 9% общей суммы экспорта в Меркосур, а затраты Меркосур на импортные пошлины составили 2,8 млрд долл., или 5,2% общей суммы экспорта в ЕС.

Самые большие потери экспортеров ЕС связаны с товарами тяжелой промышленности (более 3,3 млрд долл.). Кроме того, существенную долю в их расходах составляет также уплата импортных пошлин на товары легкой промышленности (700 млн долл.) и продукты питания (228 млн долл.). Большие расходы на импортные пошлины на товары тяжелой промышленности обусловлены объемами торговли данной продукции, а на товары легкой промышленности и продукты питания — высокой ставкой тарифа. Ставки импортных пошлин в ЕС существенно ниже, чем в Меркосур. Наибольшие расходы Меркосур приходятся на уплату импортных пошлин на продукты питания (1,2 млрд долл.), товары тяжелой промышленности (730 млн долл.), зерновые и сельскохозяйственные культуры (330 млн долл.), а также

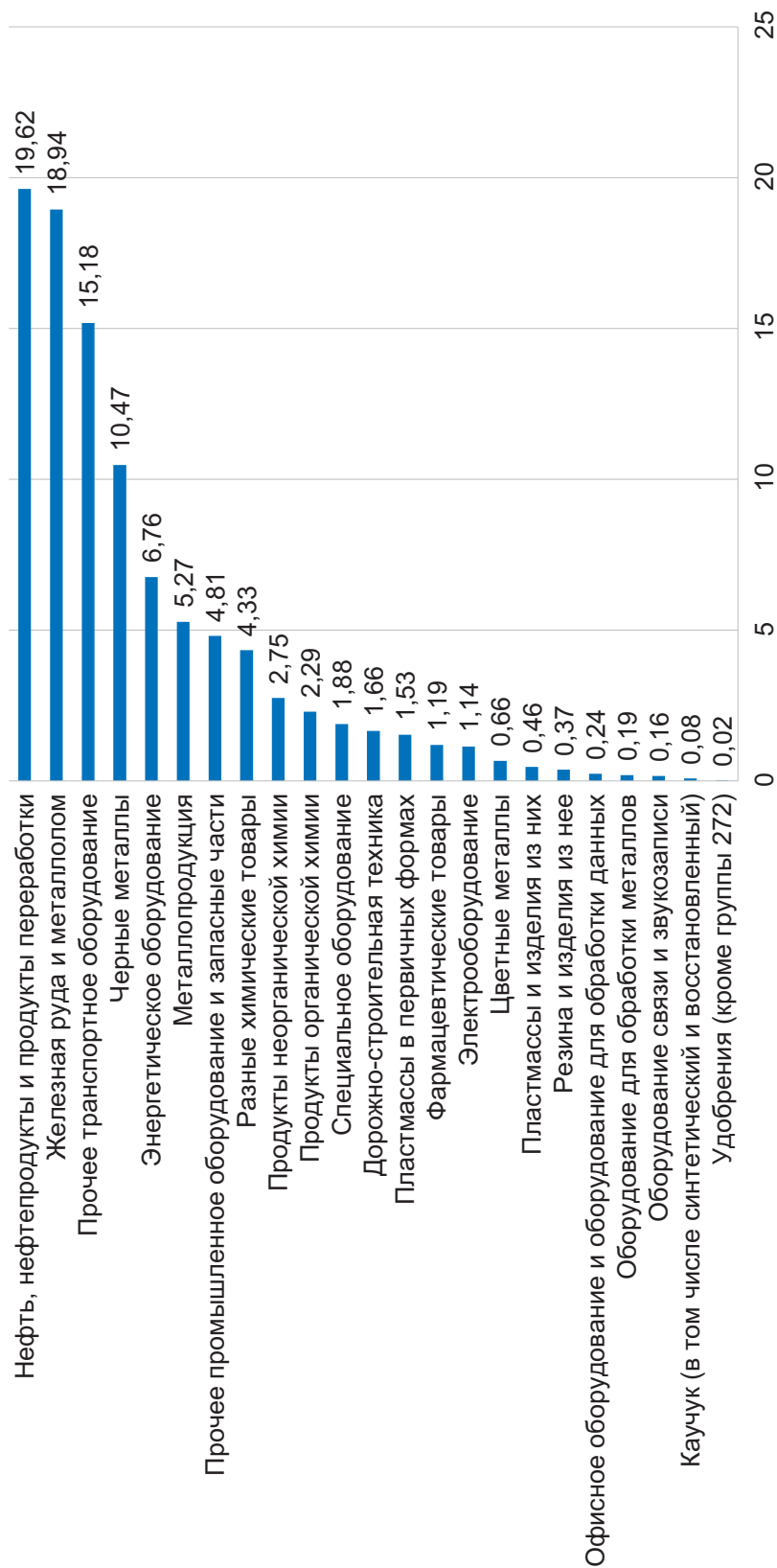


Рис. 5. Структура экспорта Меркосур в ЕС товаров тяжелой промышленности, %

Источник: составлено автором на основе данных [1].

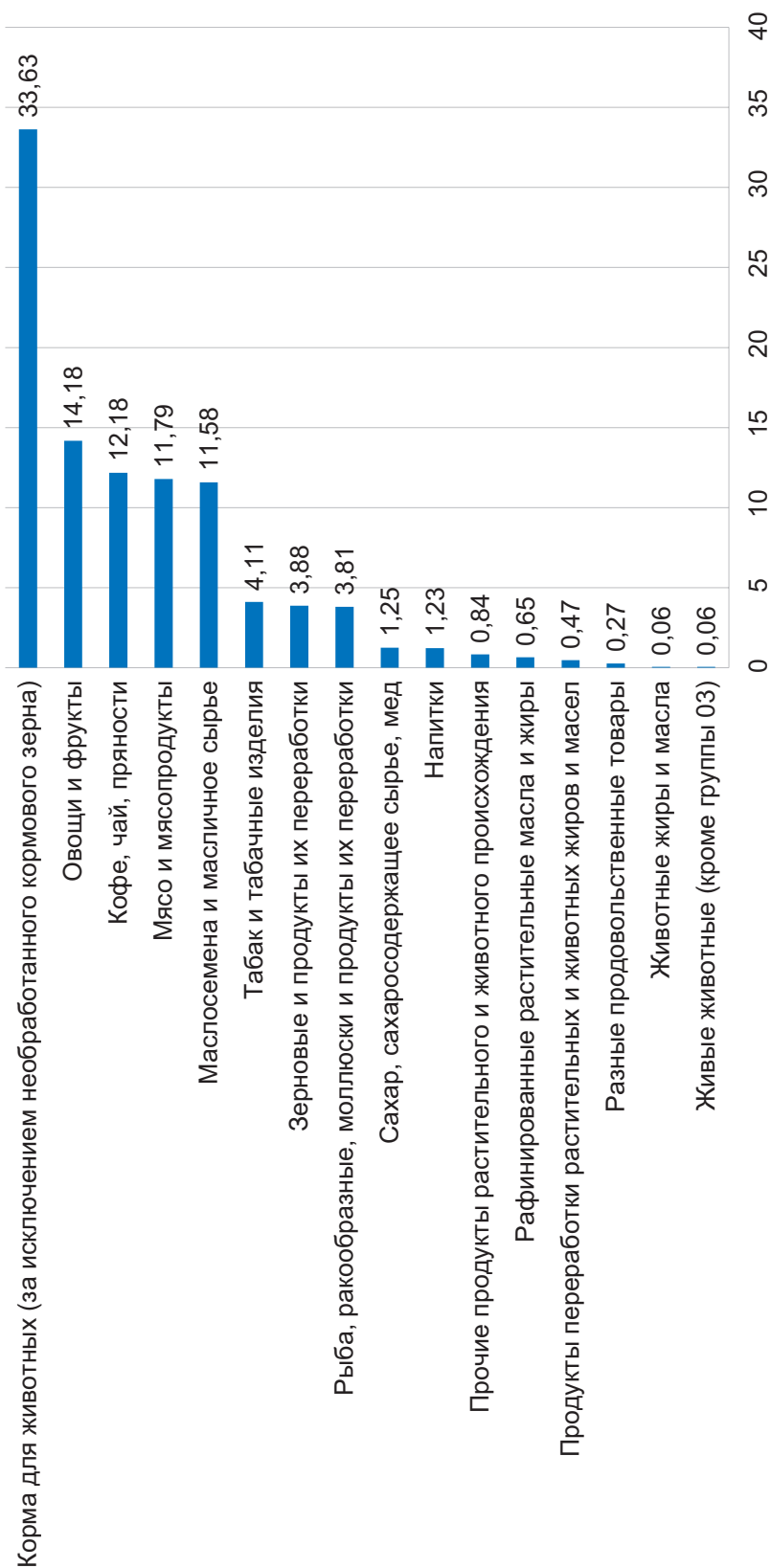


Рис. 6. Структура экспорта Меркосур в ЕС продукции сельского хозяйства, животных продуктов и продуктов питания, %

Источник: составлено автором на основе данных [1].

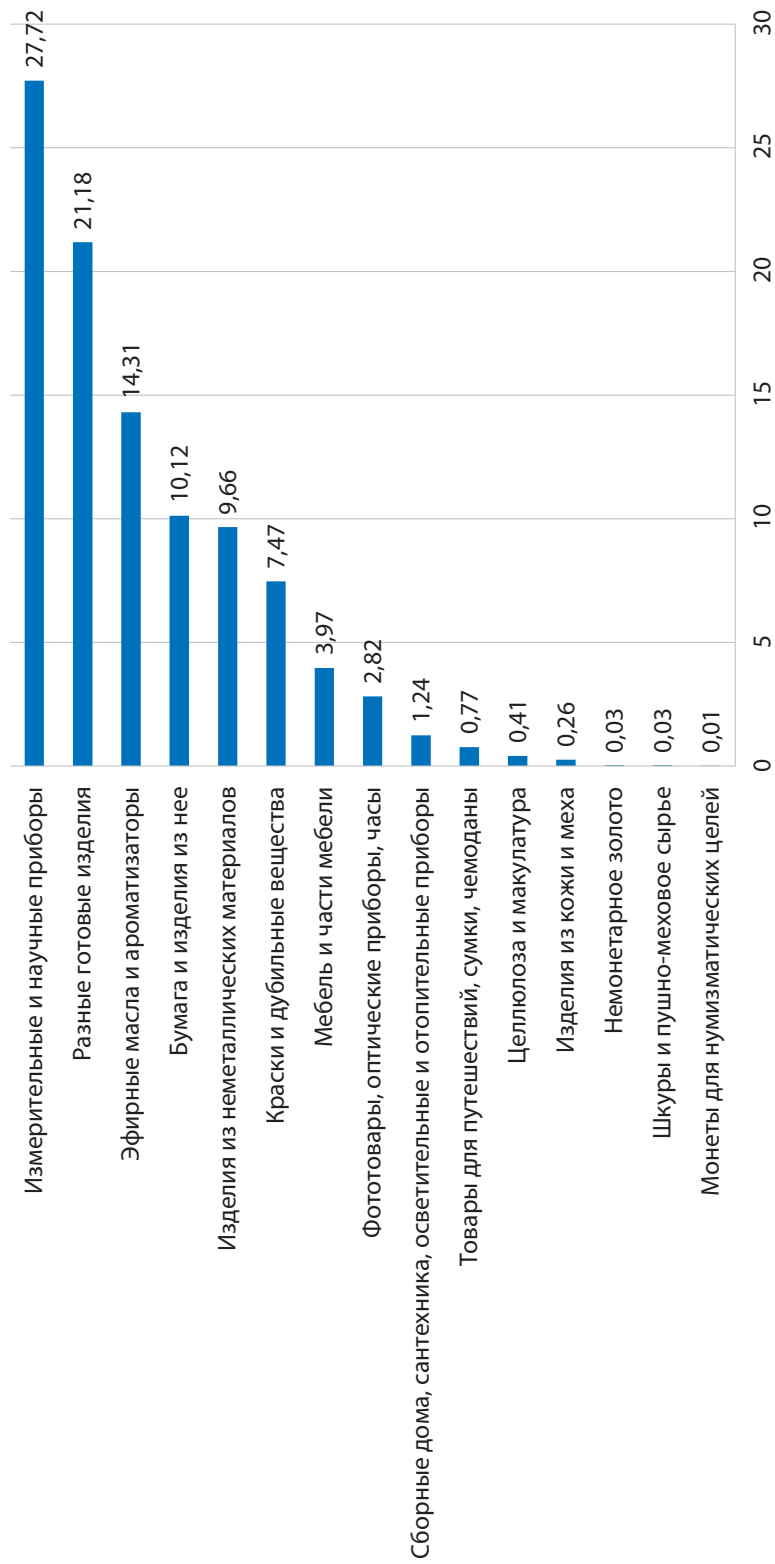


Рис. 7. Структура экспорта Меркосур в ЕС товаров легкой промышленности, %

Источник: составлено автором на основе данных [1].

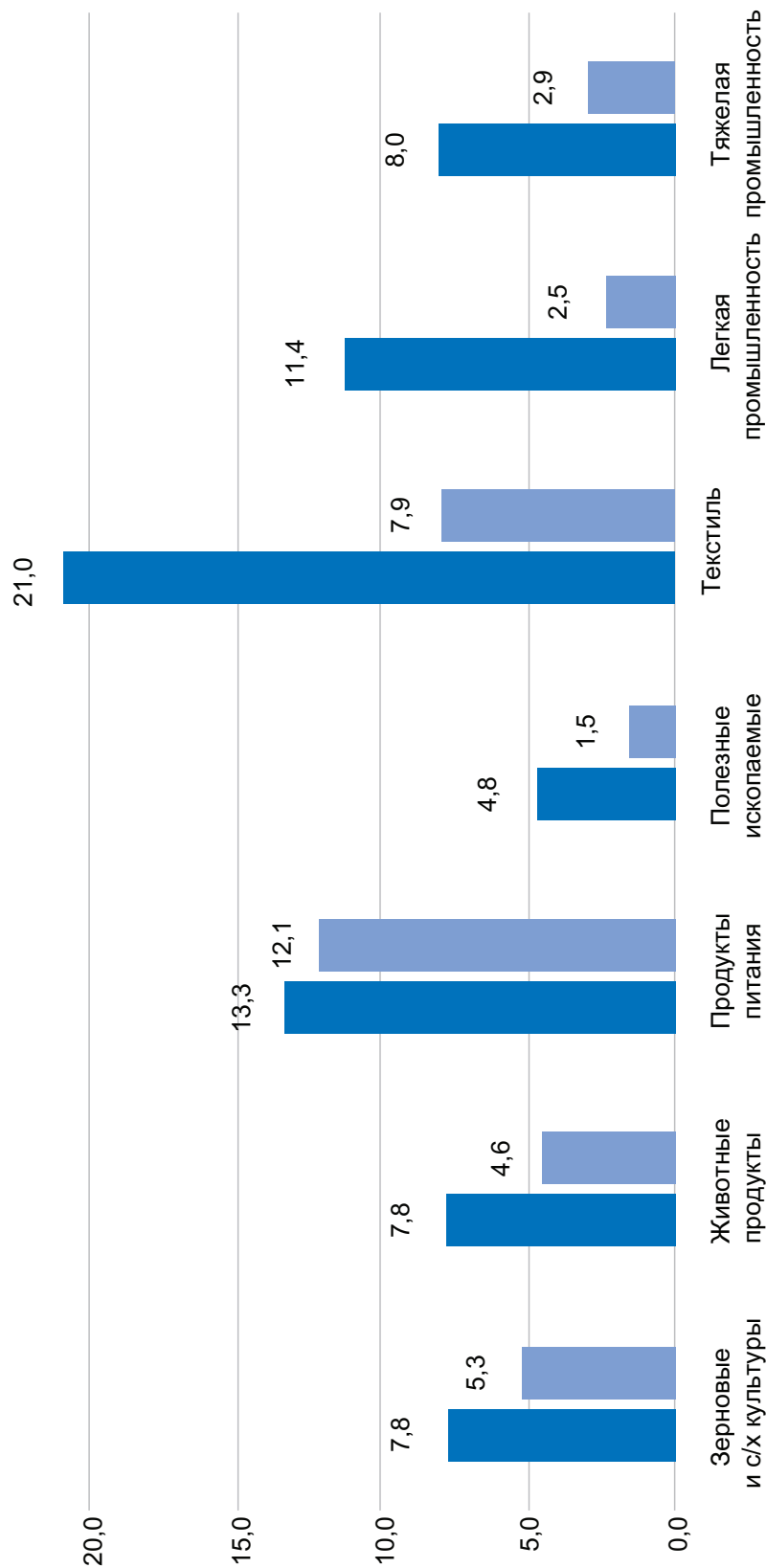


Рис. 8. Импортные тарифы Меркосур и ЕС, %

Источник: составлено автором на основе данных [5].

животные продукты (150 млн долл.). Общие затраты на импортные пошлины на сельскохозяйственные товары (продукты питания, животные продукты, зерновые и сельскохозяйственные культуры) составляет 1,8 млрд долл. Такие большие расходы обусловлены двумя факторами: высокими ставками импортных пошлин (на сельскохозяйственные продукты) и большими объемами экспорта (в случае товаров тяжелой промышленности).

1.2. Соглашение о свободной торговле между ЕС и Меркосур как углубление экономических связей между блоками

До подписания соглашения ЕС — Меркосур летом 2019 г. сначала торговые отношения между ними регулировались отдельными договорами ЕС с каждой страной будущего Меркосур, позднее — межрегиональным соглашением. В начале 1990-х годов были подписаны двусторонние соглашения между Европейским экономическим сообществом и каждой из четырех стран Меркосур: с Аргентиной (октябрь 1990 г.), Уругваем (март 1992 г.), Парагваем (октябрь 1992 г.) и Бразилией (октябрь 1995 г.).

В марте 1999 г. вступило в силу Межрегиональное рамочное соглашение о сотрудничестве между Европейским Союзом и Меркосур (*Interregional Framework Cooperation Agreement between the European Community and Mercosur*) [7]. На тот момент соглашение содержало следующие экономические и торговые аспекты: в области торговли оно включало подготовку стран к постепенной ее либерализации, углубление торговых связей со странами, не являющимися членами ЕС и сотрудничество в сфере услуг, совершенствование таможенной инфраструктуры и подготовку правовой базы для дальнейшего углубления торговых отношений. В аграрном секторе были поставлены цели по сближению политик в области качества продуктов. В соглашении также были освещены вопросы по работе со статистическими данными и защите интеллектуальной собственности. В области экономического сотрудничества стороны должны были способствовать кооперации в бизнесе, увеличению торговых потоков, инвестиций и т.д. Несмотря на то что секторальных исключений не было, отдельно в соглашении были зафиксированы увеличение инвестиций, кооперация в энергетике, транспорте, науке и технике, телекоммуникациях и информационных технологиях, охране окружающей среды и борьбе с наркотрафиком. О тарифах в соглашении упоминается только в ст. 5 (*Dialogue on trade and economic matters*) в главе, посвященной торговле, где говорится в том, что страны должны ставить целью кооперацию в торговле и ее дальнейшую либерализацию (снижение торговых барьеров, в том числе тарифных и нетарифных мер) [7].

В Рио-де-Жанейро 28 июля 1999 г. начались переговоры по торговому соглашению между Европейским Союзом и Меркосур [8]. Спустя 20 лет, 28 июня 2019 г., два региональных блока достигли соглашения, которое дает возможность странам Латинской Америки интегрироваться в глобальные производственно-сбытовые цепочки, а ЕС — осуществлять политику гло-

бализации торговли через подписание двусторонних соглашений с другими странами и региональными интеграциями. Одной из причин столь долгих переговоров послужили разногласия по некоторым статьям, например, в сельскохозяйственном секторе, в котором и Меркосур, и ЕС являются довольно сильными игроками [9, р. 1–2]. Одно из предложений во время ведения переговоров по соглашению заключалось в том, что ЕС вводит квоты в чувствительных секторах (сельскохозяйственные продукты), а Меркосур, в свою очередь, либерализует импорт промышленных товаров. Однако страны Меркосур, в частности Бразилия, выступили против быстрой либерализации в данном секторе (а также наукоемких товаров) и называли предложенные квоты недостаточными. Помимо этого, Меркосур отмечал уже существующую асимметричность экономик обоих блоков, которая могла усилиться, если бы соглашение было составлено с учетом политики протекционизма ЕС в сельскохозяйственном секторе [10, р. 4–6].

Несмотря на то что соглашение ЕС–Меркосур было подписано в 2019 г., еще существуют препятствия на пути к его вступлению в силу. Так, соглашение должно быть утверждено Европейским парламентом и Советом Министров ЕС, а по некоторым вопросам парламентами каждой из 28 стран Евросоюза (теперь 27, после выхода Великобритании из ЕС) и представителями законодательной власти всех четырех стран — членов Меркосур. Учитывая длительность переговоров до подписания соглашения, существует вероятность, что и до ратификации одна из 32 стран выступит против его условий соглашения [Ibid., р. 22].

После вступления соглашения о свободной торговле в силу в правилах торговли между ЕС и Меркосур произойдут изменения. В рассматриваемом соглашении наибольшее внимание уделено товарам сельскохозяйственного сектора, насчет которого возникало большинство разногласий. Соглашение предусматривает наибольшие изменения в торговле продуктами питания и товарами сельскохозяйственного сектора. Так, с момента ратификации соглашения предусмотрена постепенная либерализация, т.е. снижение тарифов в течение пяти-десяти лет в зависимости от группы товара [11]. Меркосур отменяет пошлины на импорт 93% позиций, что означает отмену пошлин на 95% экспорта ЕС в рассматриваемом секторе [12], а ЕС отменяет пошлины на 82% объема импорта сельскохозяйственных продуктов. По оставшимся товарам предусмотрена частичная либерализация. Изменения в тарифах на основе соглашения представлены в табл. 1.

1.3. Существующие оценки последствий от вступления соглашения о свободной торговле между ЕС и Меркосур в силу

Сегодня уже проведено значительное количество исследований, посвященных анализу последствий либерализации торговли между ЕС и Меркосур. Например, в 2000 г. после начала переговоров о намерении заключить договор Виктор Булмер-Томас провел исследование [4, р. 1–22], используя мо-

Таблица 1

Изменения в импортных тарифах согласно договору

Группа товаров	Экспорт в Меркосур	Экспорт в ЕС
Зерновые и культуры	Снижение ставки тарифа на 95%	Снижение ставки тарифа на 90%
Животные продукты		
Продукты питания		
Полезные ископаемые	Без изменений	Без изменений
Текстиль	Снижение ставки тарифа на 90%	Отмена тарифа полностью
Товары легкой промышленности	То же	То же
Товары тяжелой промышленности	– " –	– " –

Источник: составлено автором на основе [12–14].

дели общего и частичного равновесия, где допустил возможность отмены импортных тарифов между блоками, рассмотрев два случая. В первом случае автор предполагает полную отмену тарифов, во втором — сохранение ограничений на товары чувствительных (стратегических) секторов. Объемы экспорта Меркосур в ЕС увеличились бы, согласно данному исследованию, в обоих случаях менее чем на 3% — результат, который мог бы быть достигнут вследствие экономического роста за год или чуть более [Ibid., p. 13]. Рост бы произошел, по мнению автора, за счет увеличения экспорта животных продуктов, сельскохозяйственных культур и товаров тяжелой промышленности. ЕС бы увеличил экспорт транспортных средств, электрического оборудования и т.д. В торговле услугами, скорее, выиграл бы ЕС, так как его присутствие на рынке Меркосур значительно больше, чем Меркосур на рынке в ЕС. В исследовании 2007 г. Давид Лаборд и Мария Присцила Рамос пришли к выводу, что соглашение между блоками в первую очередь окажет положительное влияние на экономику стран — участниц Меркосур, особенно в случае, когда Венесуэла не входит в его состав. Согласно исследованию объем их экспорта вырастет на 5–9% в зависимости от страны, где в основном увеличат объемы своего экспорта крупные страны — Аргентина и Бразилия, у которых объемы торговли возрастут прежде всего с ЕС [9, p. 24–25]. Для ЕС, в свою очередь, соглашение было бы более выгодным, если бы в составе Меркосур была Венесуэла. В таком случае произошла бы переориентация экономики ЕС с других развивающихся регионов на Меркосур, в первую очередь за счет сокращения торговли с другими странами Латинской Америки и Южной Африки. Экспорт ЕС увеличился бы более всего в секторе товаров тяжелой промышленности (около 1%) и в сельскохозяйственном секторе [Ibid., p. 26]. В своем исследовании 2019 г. доктора Лучиана Гьотто и Хавьер Эхаида пришли к заключению, что соглашение между ЕС и Меркосур только увеличит существующую асимметричность экономик. Так, авторы считают, что рас-

смастриваемые интеграционные блоки укрепят свое положение в тех секторах, в которых уже имеют сравнительные преимущества, т.е. ЕС в качестве экспортера промышленных товаров, а Меркосур — сельскохозяйственных [13, р. 119]. Более того, фокус на экспорте упомянутых секторов ставит под вопрос диверсификацию торговли между блоками. Так, есть вероятность того, что Меркосур в первую очередь будет фокусироваться на добычи полезных ископаемых и экспорте природных ресурсов [Ibid.]. Например, региональные торговые соглашения ЕС с Чили (вступило в силу в 2005 г.) и с Перу и Колумбией (вступило в силу в 2013 г.) уже привели к описанным выше последствиям. У Чили объемы экспорта выросли на 23% прежде всего за счет меди, в то время как рост экспорт промышленных товаров составил только 2% [Ibid.]. Соглашение также может отрицательно повлиять на малый бизнес в ЕС в сфере сельского хозяйства, которому придется делить нишу с крупными агропроизводителями из Меркосур и в первую очередь из Бразилии [Ibid., р. 119–120]. Наконец, ученые из Испании Хосе Антонио Санауха и Хорхе Дамиан Родригес в своей статье рассматривают причины долгих переговоров по соглашению и отмечают последствия. Критикуя соглашение, авторы называют его «*vacas por coches*» («коровы за машины») [10, р. 21–23]. Авторы предполагают, что соглашение приведет к специализации блоков на производстве тех товаров, в которых сейчас они обладают конкурентным преимуществом: Меркосур на сельскохозяйственном секторе, ЕС — на промышленном.

Политика ЕС по глобализации рынка и интеграция Меркосур в глобальную цепочку торговли обозначили важность подписания соглашения о свободной торговле. Увеличение торговых потоков необходимо регулировать не только для защиты внутреннего рынка от конкурентов, но и для сохранения качества товаров на уровне не меньше прежнего. Перед ратификацией соглашения важна оценка последствий для экономик блоков. Так, в научной литературе существуют разные подходы к анализу плюсов и минусов соглашения, но многие исследования были проведены на первых этапах переговоров, в начале 2000-х годов, а многие современные работы ограничиваются теоретическими выводами. В связи с этим возникает потребность в изучении последствий соглашения с использованием последних баз данных.

2. Расчет изменений в структуре торговли между ЕС и Меркосур после вступления соглашения в силу

2.1. Методология расчетов модели общего равновесия GTAP

Для оценки последствий заключенного соглашения между блоками использовалась модель общего равновесия *Global Trade Analysis Project* (GTAP) на основе последней из доступных баз — *Date Base 10* в оболочке RunGTAP. В модели представлены актуализированные данные на 2014 г., для некото-

рых стран референсными являются 2004, 2007 и 2011 гг. По территориальному делению *Date Base 10* включает данные по 121 стране и 20 регионам, а также по 65 группам продуктов и услуг [15, р. 1–5].

Данные за 2014 г. — последние из доступных актуализированных данных в ГТАР. Однако это не повлияет на результаты, так как структура экспорта несильно поменялась (за исключением экспорта ЕС полезных ископаемых, который резко сократился в 2015 г.). Поэтому анализ основан не на изменениях в долларовом эквиваленте, а на относительных изменениях, в том числе в процентном соотношении, но подкрепляется показаниями в денежном эквиваленте.

Для анализа использовались те же группы товаров, что и ранее (см. разд. 1.1), а также три группы услуг: в сфере бизнеса и финансов, транспорта и телекоммуникаций, другие услуги.

Для изучения экономических последствий соглашения ЕС–\$5еркосур также был определен список стран-партнеров, на которых может оказать влияние подписанное соглашение. К основным торговым партнерам ЕС [2] и Меркосур [3] относятся США, Китай, Россия, Турция, Швейцария, Япония, Мексика и страны Латинской Америки (за исключением членов Меркосур).

В модели проанализированы последствия шоков, основанные на главных изменениях, предусмотренных соглашением, детали которого были рассмотрены в разд. 1.2, а именно снижение ставки импортных тарифов Меркосур на 95% в категориях «зерновые и сельскохозяйственные культуры», «животные продукты», «продукты питания», на 90% — в группах «текстиль», «товары легкой и тяжелой промышленности». Импортные тарифы ЕС подлежат сокращению на 90% на такие группы товаров, как зерновые и сельскохозяйственные культуры, животные продукты и продукты питания, а также полная элиминация тарифов на текстиль, товары легкой и тяжелой промышленности. Согласно тексту соглашения, полезных ископаемых изменения не коснутся.

2.2. Анализ изменений структуры торговых отношений между ЕС и Меркосур

В табл. 2 представлены данные об изменении торговых потоков между блоками. Изменения в совокупном экспорте в другие страны мира каждого из блоков приблизительно одинаковые (увеличение на 6,5–7 млрд долл.). Однако в процентном соотношении этот показатель для Меркосур существенно (по причине меньшего объема экономики в целом).

Обратим внимание на **внутренние продажи** в рассматриваемых блоках и странах. Согласно полученным автором статьи результатам изменения внутренних продаж в ЕС и Меркосур имеют обратную зависимость.

Так, в ЕС в наибольшей степени уменьшатся объемы внутренних продаж зерновых и сельскохозяйственных культур, а также животных продуктов и продуктов питания — именно тех товаров, импорт которых из Меркосур увеличится. В Меркосур, наоборот, увеличатся объемы внутренних продаж зерновых и животных продуктов, а также продуктов питания. Больше всего сократятся объемы внутренних продаж товаров тяжелой и легкой промышленности, полезных ископаемых и текстиля.

В ЕС сократится **производство** животных продуктов и продуктов питания, а вот в производстве товаров тяжелой промышленности следует ожидать увеличения. В Меркосур ситуация обратная. Согласно расчетам автора статьи, увеличатся объемы производства животных продуктов и продуктов питания. Кроме того, следует ожидать сокращения производства как в тяжелой, так и в легкой промышленности. Сократятся также объемы производства текстиля и добычи полезных ископаемых.

В отношении **торговли животными продуктами** можно отметить следующее. В наибольшей степени в процентном соотношении внутренний экспорт ЕС товаров именно данной группы сократится (более чем на 5%). Одновременно совокупный экспорт ЕС в другие страны мира товаров данной категории сократится на 3,84%, но увеличится импорт животных товаров из Меркосур более чем в 1,5 раза. Так, ЕС сокращает внутренний экспорт животных продуктов в блоке на 4 млрд долл. и увеличивает их импорт из Меркосур на 5,5 млрд долл. Несмотря на то что продажи Меркосур животных продуктов в другие страны-партнеры сократятся, рост их экспорта нельзя охарактеризовать как переориентацию Меркосур на ЕС за счет других стран. Например, экспорт Меркосур в другие страны сократится на 860 млн долл., однако увеличение объемов экспорта в ЕС значительно выше — 5,5 млрд долл. В целом экспорт данной группы товаров увеличится почти на 20% (более 4,5 млрд долл.). Таким образом, увеличение экспорта Меркосур в ЕС сопровождается частичной переориентацией Меркосур с других стран на ЕС и увеличением объемов экспорта в целом.

Также следует обратить внимание на **продукты питания** — второй по увеличению объемов экспорта сектор Меркосур. Рост их экспорта в ЕС на 27% принесет блоку дополнительные 3,3 млрд долл. Одновременно ЕС сокращает как внутренний экспорт продуктов питания в блок, так и совокупный экспорт в целом. Как и в случае с животными продуктами, данный рост произойдет не только ввиду сокращения поставок в другие страны, но и вследствие роста экспорта продуктов данного сектора в целом почти на 5% (более 2,5 млрд долл.).

По **товарам тяжелой промышленности** необходимо отметить рост экспорта ЕС в Меркосур на 27,7 млрд долл. (+54%). Это та группа товаров, доля экспорта которой является наибольшей до вступления соглашения в силу. Меркосур значительно сокращает внутренний экспорт в страны блока

(более чем на 8,5%), а также совокупный экспорт товаров данной группы. Экспорт товаров тяжелой промышленности из ЕС в Меркосур возрастет за счет других стран и увеличения экспорта в целом. Их производство увеличится незначительно (+0,23%), однако это связано с большим размером экономики данного сектора в ЕС в целом. В Меркосур же продажи и производство сократятся в среднем на 1,5%. Примечательно, что при увеличении объемов экспорта Меркосур в ЕС почти на 20% (1,9 млрд долл.) мировой экспорт Меркосур товаров данного сектора останется почти неизменным, если быть точнее — сократится на 0,4% (424 млн долл.). Отсутствие изменений на мировом уровне может быть объяснено сокращением объемов экспорта в другие страны, но в данном случае предполагается увеличение экспорта в другие регионы, но незначительное (в среднем +0,5%). Увеличение экспорта в ЕС произойдет за счет сокращения экспорта между странами — членами Меркосур.

Объемы экспорта Меркосур в ЕС **текстиля** увеличатся более чем на 50% (на 88 млн долл.), что немного относительно изменений по другим товарным группам. Следует также ожидать рост экспорта текстиля ЕС в Меркосур (+ 120%).

Увеличение торговли между ЕС и Меркосур в секторе **зерновых и сельскохозяйственных культур** в ЕС также приблизительно одинаково для обоих блоков. По **товарам легкой промышленности** заметно сокращение объемов экспорта Меркосур в другие регионы при увеличении экспорта в ЕС. В то же время объемы мирового экспорта увеличатся, что позволяет сделать вывод о том, что рост объемов поставок в ЕС связан как с переориентацией Меркосур на этот блок с других стран и регионов, так и с увеличением экспорта в целом. Ожидается рост экспорта товаров **легкой промышленности** и из ЕС на 65% (+ 1,7 млрд долл.). Следует предположить, что в данном секторе ЕС переориентируется частично на Меркосур с других стран и увеличит экспорт товаров легкой промышленности более чем в 1,5 раза, так как итоговый экспорт ЕС почти не изменится (сократится на 0,01%). Таким образом, в рассматриваемых секторах ожидается увеличение торговых потоков между ЕС и Меркосур при одновременном сокращении объемов продаж (иногда незначительных) в другие страны. В экспорте **полезных ископаемых** будут незначительные изменения, со стороны как ЕС, так и Меркосур.

Из анализа взаимных торговых потоков двух блоков можно сделать следующие выводы. В результате подписания соглашения о свободной торговле ЕС фокусируется на экспорте товаров тяжелой промышленности в Меркосур, который, в свою очередь, увеличит объемы экспорта животных продуктов и продуктов питания в ЕС. По другим товарным группам ожидается взаимный рост экспорта, что приведет к увеличению торговых потоков между данными блоками. Так, торговля товарами увеличится из ЕС в Меркосур более чем в 1,5 раза, а из Меркосур в ЕС — на 25%.

2.3. Анализ изменения торговых потоков ЕС и Меркосур по другим географическим направлениям

Увеличение объемов экспорта в ЕС в Меркосур или наоборот (в рамках соглашения ЕС — Меркосур) может сопровождаться сокращением объемов экспорта как внутри блока, так и в другие страны. Поэтому необходимо обратить внимание на совокупный экспорт ЕС во все страны мира. Если объемы совокупного экспорта значительно увеличиваются, значит, рост объемов экспорта ЕС в Меркосур обусловлен их увлечением в целом, а сокращение объемов экспорта в другие страны в данном случае невелико относительно увеличения экспорта в Меркосур. Если экспорт ЕС во все страны мира сокращается или изменения близки к 0, то следует предполагать, что рост экспорта в Меркосур произошел за счет сокращения как продаж внутри блока, так и другим странам. Увеличение экспорта в Меркосур также может происходить при одновременном увеличении экспорта в другие страны, но по-прежнему при сокращении внутреннего экспорта в блока. В рассматриваемом случае ситуация аналогична описанной выше. Если экспорт во все страны мира растет, значит, сокращение внутреннего экспорта невелико относительно совокупного увеличения экспорта и рост обусловлен ростом продаж в целом, а не переориентацией на другие страны. Если совокупный экспорт в другие страны мира сокращается, следует предполагать, что ЕС увеличил экспорт в Меркосур за счет сокращения продаж внутри блока (рис. 9).

Сначала более подробно рассмотрим изменения объемов экспорта ЕС в страны и регионы за исключением Меркосур — это необходимо потому, что количественные результаты по Меркосур значительно превышают значения, относящиеся к другим странам, что делает невозможным сравнить на графиках маленькие значения относительно тех, что относятся к Меркосур.

Как отмечалось ранее, увеличение объемов экспорта товаров тяжелой промышленности в Меркосур вызовет наибольшее сокращение экспорта товаров данного сектора в другие регионы (около 9 млрд долл.). Однако относительно других секторов сокращение будет достаточно равномерным. Так, объем экспорта товаров тяжелой промышленности сократится на 4%, как и в секторах полезных ископаемых, текстиля, легкой промышленности, а экспорт ЕС в сфере услуг — на 3%. Увеличится объем экспорта зерновых и животных продуктов в другие страны (в наибольшей степени в Россию и страны Латинской Америки). Это позволяет сделать вывод, что увеличение экспорта товаров данных секторов в Меркосур почти в 1,5 раза не приведет к сокращению экспорта в другие страны.

Три главных партнера ЕС — это Китай (21%), США (11%) и Швейцария (8%), на них приходится 40% экспорта блока, или 912 млрд долл. Наибольшие изменения коснутся США и Китая. Так, экспорт в США сократится на 3 млрд долл. (т.е. на 2,8% изначального объема экспорта) и почти на 2,9 млрд долл. — в Китай (сокращение экспорта на 2,1% по сравнению с экспортом до

Таблица 2

Изменение торговых потоков между ЕС и Меркосуr после вступления соглашения в силу, %

Группа товаров	Экспорт ЕС в Меркосуr	Импорт ЕС из Меркосуr	Экспорт внутри ЕС	Экспорт внутри страны мира	Экспорт ЕС в другие страны мира	Спрос внутри ЕС	Производство в странах ЕС
Зерновые и сельскохозяйственные культуры	36,96	2,98	-0,22	0,06	-0,27	-0,11	
Животные продукты	44,79	162,99	-5,23	-3,84	-0,92	-1,53	
Полезные ископаемые	-2,02	1,75	-0,19	-0,31	-0,02	-0,10	
Продукты питания	46,91	26,51	-0,84	-0,32	-0,24	-0,26	
Текстиль	120,11	53,17	-0,32	-0,06	-0,13	-0,09	
Товары легкой промышленности	65,15	15,15	-0,27	-0,01	-0,06	-0,04	
Товары тяжелой промышленности	53,83	19,09	-0,10	0,41	0,03	0,23	

Группа товаров	Экспорт Меркосуr в ЕС	Импорт Меркосуr из ЕС	Экспорт внутри блока	Экспорт Меркосуr в другие страны мира	Внутренние продажи	Производство
Зерновые и сельскохозяйственные культуры	2,98	36,96	-0,65	-1,38	0,50	-0,06
Животные продукты	162,99	44,79	-3,03	19,14	1,34	3,54
Полезные ископаемые	1,75	-2,02	-0,07	1,38	-0,99	-0,32
Продукты питания	26,51	46,91	-7,14	4,70	0,15	0,96
Текстиль	53,17	120,11	-4,46	2,01	-0,61	-0,56
Товары легкой промышленности	15,15	65,15	-8,77	1,87	-0,56	-0,29
Товары тяжелой промышленности	19,09	53,83	-8,67	-0,41	-1,58	-1,46

Источник: расчеты автора.

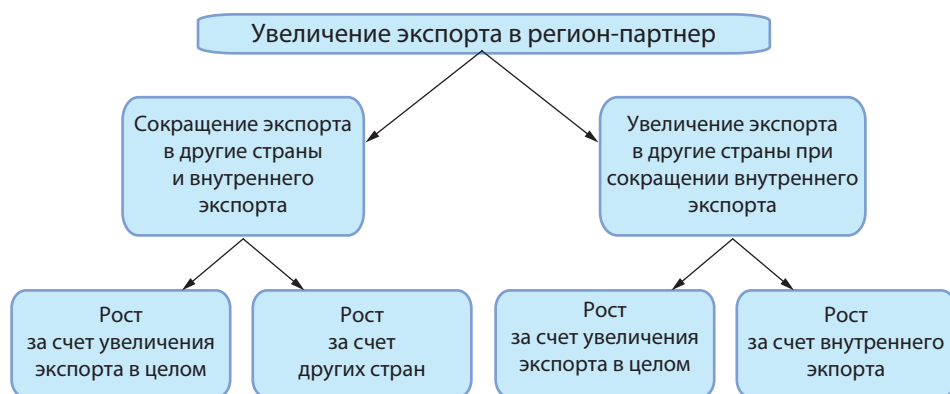


Рис. 9. Влияние изменений в торговле между ЕС и Меркосур на другие страны

Источник: составлено автором.

подписания соглашения с Меркосур). Однако если опираться на изменение в процентах, то сокращение объемов экспорта в Китай и США примерно равно сокращению в другие страны. Во все рассматриваемые нами страны уменьшение объемов экспорта следует ожидать на 2,5–3,5%.

Теперь рассмотрим более подробно изменения в структуре экспорта Меркосур по странам.

Главный вывод, который можно сделать, — налицо равномерное изменение объемов экспорта в другие страны. Так, во все регионы, за исключением ЕС, в среднем на 1,5% увеличится объем экспорта животных продуктов и на 0,5% — объем экспорта товаров тяжелой промышленности. В остальных секторах следует ожидать сокращение объемов экспорта, также довольно равномерное по всем секторам суммарно на 14%, самое значительное сокращение следует ожидать в экспорте зерновых и животных продуктов (в среднем на 7%), а также экспорте услуг (на 3,5%). Однако в денежном эквиваленте данные по странам и регионам существенно варьируются. Так, наибольшее сокращение экспорта в долларовом выражении следует ожидать в Китай (около 650 млн долл.), в Россию и США в среднем экспорт сократится на 220 млн долл., в другие страны Латинской Америки сокращение суммарного экспорта сравнимо с США и Россией (около 280 млн долл.). Наименьшее сокращение экспорта в денежном эквиваленте стоит ожидать в Мексику и Швейцарию (около 20 млн долл.). Но как отмечалось выше, изменения равномерны во всех странах. Сокращение экспорта в долларах зависит от того, насколько экономически значим был партнер для блока до подписания соглашения. Так, на два главных торговых партнера Меркосур по экспорту — США и Китай — приходится 40% экспорта Меркосур (более 105 млрд долл.), поэтому сокращение экспорта в данные страны наиболее значительно и суммарно составит 900 млн долл. Однако в целом объемы экспорта ЕС увеличатся на 9,5 млрд, что позволяет

сделать вывод: увеличение экспорта в ЕС несильно повлияет даже на самых главных партнеров Меркосур.

Примечательно также то, что увеличение экспорта ЕС товаров тяжелой промышленности в Меркосур не окажет значительного влияния на экспорт товаров данного сектора в другие страны. Иными словами, сокращение, например, в Китай на 1,3 млрд долл. и в США на 2 млрд долл. составляет лишь 0,65 и 0,77% прежнего экспорта соответственно. В экспорте Меркосур ситуация обратная. Например, животные продукты и продукты питания — группы товаров, экспорт которых в наибольшей степени увеличивается в ЕС. Одновременно сокращаются поставки в другие страны. Так, экспорт животных продуктов в другие страны в среднем сократится на 5% и в наибольшей степени коснется тех стран, с которыми торговые потоки данной группы наибольшие. Так, в основном сократится экспорт животных продуктов в Россию (на 120 млн долл.) и другие страны Латинской Америки (на 110 млн долл.). В целом экспорт животных продуктов и продуктов питания сократится в остальные страны на 850 млн долл. и 550 млн долл. соответственно.

3. Влияние соглашения на развитие торговой политики

3.1. Качественные характеристики полученных результатов и их значение для формирования торговой политики

Результаты, полученные автором статьи (см. разд. 2), позволяют сделать следующие выводы. Меркосур увеличивает производство и экспорт в ЕС животных продуктов и продуктов питания, а ЕС, в свою очередь — товаров тяжелой промышленности. Рост производства **животных продуктов** в Меркосур будет сопровождаться увеличением как внутренних продаж в странах блока, так и экспорта в ЕС. Одновременно продажи внутри блока и производство животных продуктов в ЕС сократятся в результате большего импорта из Меркосур. Аналогичная ситуация наблюдается с **продуктами питания**. Меркосур увеличит их производство, одновременно возрастут как внутренние продажи, так и экспорт в ЕС. В свою очередь, в ЕС объемы продаж продуктов питания сократятся на фоне увеличения их импорта из Меркосур, однако не так значительно, как в случае животных продуктов. Что касается экспорта ЕС, то в наибольшей степени увеличатся объемы экспорта товаров **тяжелой промышленности** в Меркосур, что будет сопровождаться ростом объемов производства данной отрасли в ЕС в целом, однако в процентном отношении рост будет невысоким относительно изначальных больших объемов выпуска. Меркосур, в свою очередь, сократит выпуск товаров данной отрасли и их продажу в другие страны.

Последствия соглашения можно сравнить с описанием, которое дали ученые из Испании Хосе Антонио Санауха и Хорхе Дамиан Родригес, — «*vacas*

por coches» («коровы за машины») [10, р. 22]. Главными статьями экспорта Меркосур в ЕС на данный момент являются товары тяжелой промышленности и сельскохозяйственные продукты (к ним относятся продукты питания, животные продукты, зерновые). Однако примечательно, что значительный рост объемов экспорта товаров тяжелой промышленности начался в 2003 г., но с тех пор замедлился. Тем не менее в 2018 г. прирост экспорта составил 30%. Однако соглашение ЕС–Меркосур и отмена тарифов на ввоз товаров тяжелой промышленности на территорию ЕС не способствует наращиванию объемов экспорта Меркосур в данном секторе. Прежде всего это вызвано тем, что сам Меркосур начнет импортировать товары данной группы из ЕС. Однако в случае сельскохозяйственных товаров соглашение, наоборот, поспособствует улучшению ситуации. За последние десять лет доля экспорта Меркосур сельскохозяйственных товаров существенно не менялась, за исключением продуктов питания, доля которых стала значительно увеличиваться в 2006 г. Подписание соглашения позволит странам Меркосур увеличить объемы продаж данных товаров в ЕС, сокращая при этом экспорт товаров тяжелой промышленности.

Главной статьёй экспорта ЕС в Меркосур были и остаются товары тяжелой промышленности, доля которых в экспорте была на уровне 80% в течение последних 20 лет. Именно экспорт этих товаров ЕС и увеличит.

Наибольшие импортные тарифы сегодня установлены ЕС на продукты питания и текстиль. Таким образом, росту экспорта продуктов питания способствует и элиминация импортных тарифов (в среднем 12%). Изначально высокие тарифы на текстиль также объясняют незначительные объемы экспорта данной группы товаров в ЕС, однако с устранением пошлин экспорт текстиля увеличится в страны ЕС более чем в 1,5 раза. В целом изменения объемов экспорта Меркосур имеют прямую взаимосвязь с размером изначально установленной тарифной ставки в ЕС. В Меркосур, в свою очередь, сегодня установлены наибольшие пошлины на товары легкой промышленности, текстиля, продуктов питания и товары тяжелой промышленности. Этим объясняется увеличение экспорта текстиля в Меркосур более чем в 2 раза, а остальных товаров — в 1,5 раза. Как и в случае с экспортом Меркосур, экспорт ЕС изменится в соответствии с размерами изначально установленных тарифов Меркосур, за исключением полезных ископаемых. Объемы экспорта сократятся, но важно помнить, что именно эта группа товаров не была упомянута в договоре.

Из работ Виктора Булмер-Томаса [4, р. 1–22] и Давида Лабурда с Марией Принцилой Рамос [9, р. 24–25] следует, что экспорт Меркосур может возрасти на 3–9% за счет увеличения объемов экспорта животных продуктов, сельскохозяйственных культур и промышленных товаров. ЕС сможет увеличить объемы экспорта за счет товаров тяжелой промышленности и сельскохозяйственных продуктов. Доктора Лучиана Гьотто и Хавьер Эхаида пришли к выводу, что соглашение только увеличит асимметричность экономик ЕС и Меркосур

за счет увеличения экспорта уже развитых в обоих блоках отраслях и исключит возможную диверсификацию торговли между ними [13, р. 119–120].

Результаты, полученные автором настоящей статьи, схожи с выводами других авторов, однако и есть существенные отличия. Структура торговли между регионами значительно не изменится, за исключением того, что ЕС увеличит экспорт товаров тяжелой промышленности, а Меркосур — сельскохозяйственных товаров сектора. Здесь подтверждается замечание Хосе Антонио Санауха и Хорхе Дамиана Родригеса [10, р. 22], которые назвали торговое соглашение между ЕС и Меркосур «*vacas por coches*». Данный вывод не отрицает предположение об увеличении асимметричности экономик, однако опровергает мнение об исключении диверсификации, так как значительные изменения в долях экспорта следует ожидать только в экспорте животных продуктов Меркосур в ЕС, экспорт же остальных товаров увеличится равномерно по мере роста объемов продаж в целом. Существенным отличием выводов авторов данной статьи от результатов, полученных другими авторами, является изменение масштабов торговли между блоками. Так, примечательно то, что экспорт ЕС в Меркосур увеличится значительно больше экспорта Меркосур в ЕС (рис. 10–12). Согласно полученным расчетам, экспорт товаров ЕС в Меркосур увеличится на 55%, а товаров Меркосур в ЕС — на 25%. Разница в выводах других авторов может быть объяснена данными, на которых были основаны расчеты. Так, многие названные в статье исследования были проведены в начале 2000-х и 2010-х годов, в то время как модель торговли между ЕС и Меркосур в настоящей статье основана на данных за 2014 г.

В дальнейшем не менее интересно было бы изучить экономические последствия соглашения с использованием модели частичного равновесия, рассматривая рынки конкретных отраслей, например, сельскохозяйственных продуктов, т.е. той отрасли, из-за которой возникало наибольшее количество разногласий во время переговоров. Кроме того, в статье анализ построен на данных ГТАР 2014 г., что может быть исправлено в дальнейшем с привлечением баз данных за более поздние годы.

В статье в основном был проведен анализ торговли товарами между ЕС и Меркосур. Это объясняется тем, что соглашение в первую очередь раскрывает изменения именно в торговле товарами. Тем не менее изменения в торговле услугами также предусматриваются соглашением. Ключевая особенность заключается в том, что на услуги не установлены пошлины, которые можно было бы уменьшить и получить результаты на основе построенной модели. Поэтому торговля услугами требует более детального качественного анализа.

Последствия соглашения также могут быть изучены не на макро-, а на микроуровне, т.е. на уровне отдельных стран, в том числе стран — участниц блоков, или компаний. В дальнейшие исследования также можно включить анализ изменения уровня жизни населения стран. В этом случае в качестве

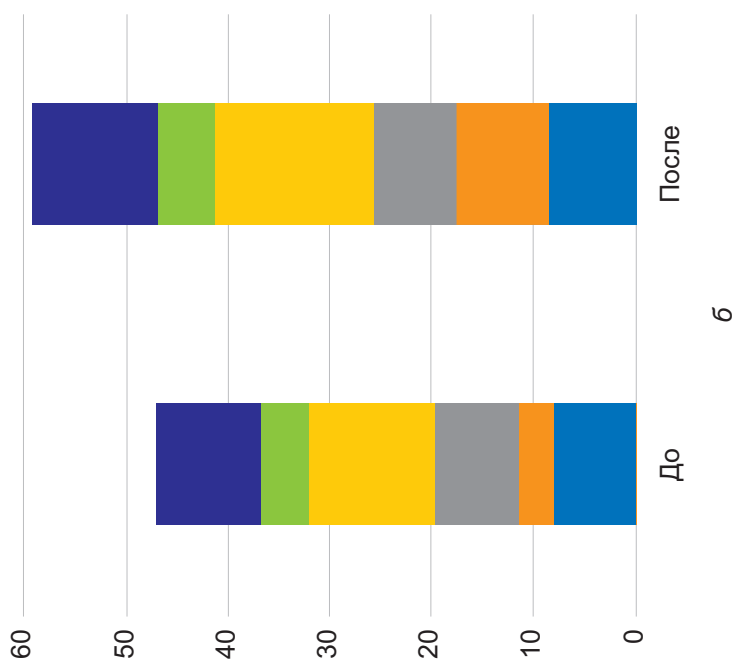
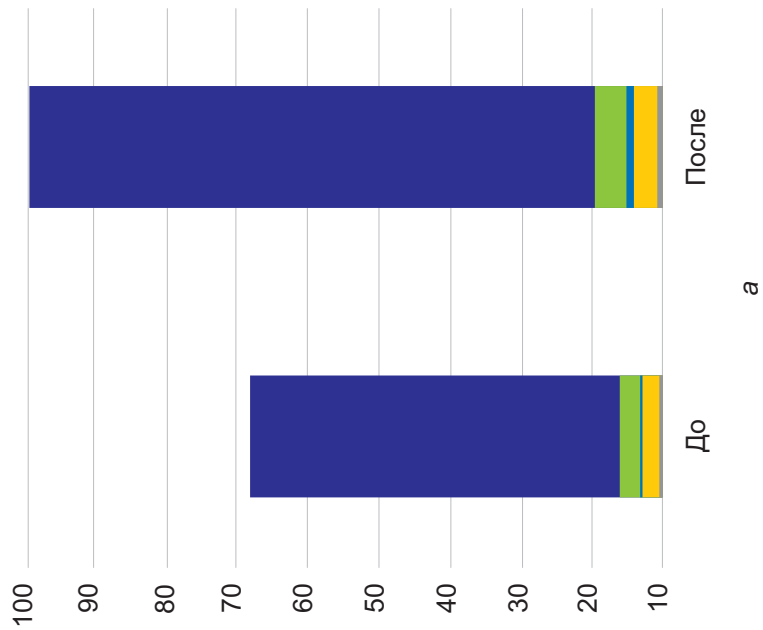


Рис. 10. Изменение структуры экспорта ЕС (а) и Меркосур (б), млрд долл.: ■ тяжелая промышленность; ■ легкая промышленность; ■ текстиль; ■ продукты питания; ■ полезные ископаемые; ■ животные продукты; ■ зерновые сельскохозяйственные культуры

Источник: расчеты автора.

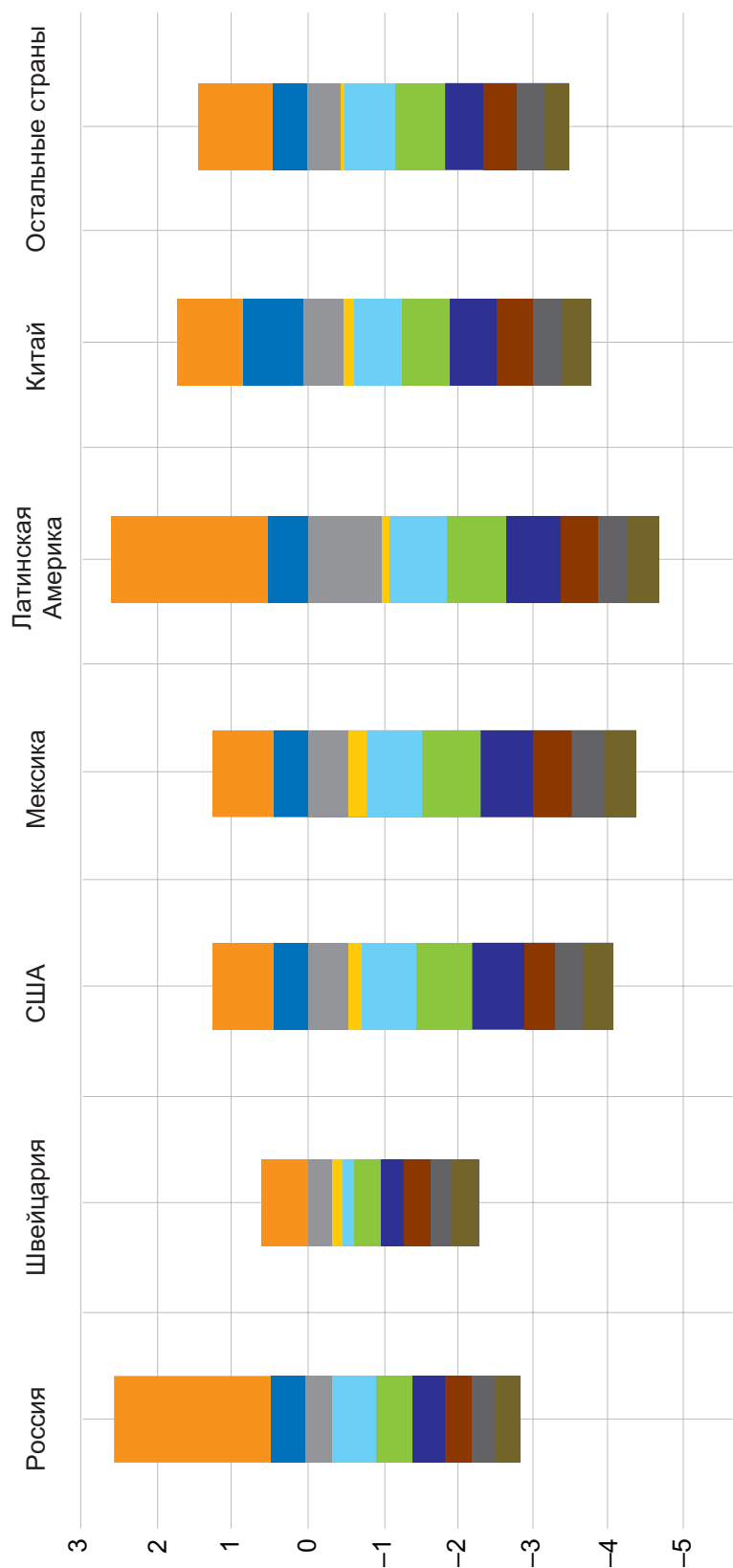


Рис. 11. Изменение экспорта ЕС, %: ■ животные продукты; ■ зерновые сельскохозяйственные культуры; ■ полезные ископаемые; ■ продукты питания; ■ текстиль; ■ легкая промышленность; ■ тяжелая промышленность; ■ услуги; ■ услуги в сфере бизнеса и финансов; ■ услуги в сфере транспорта и коммуникаций

Источник: расчеты автора.

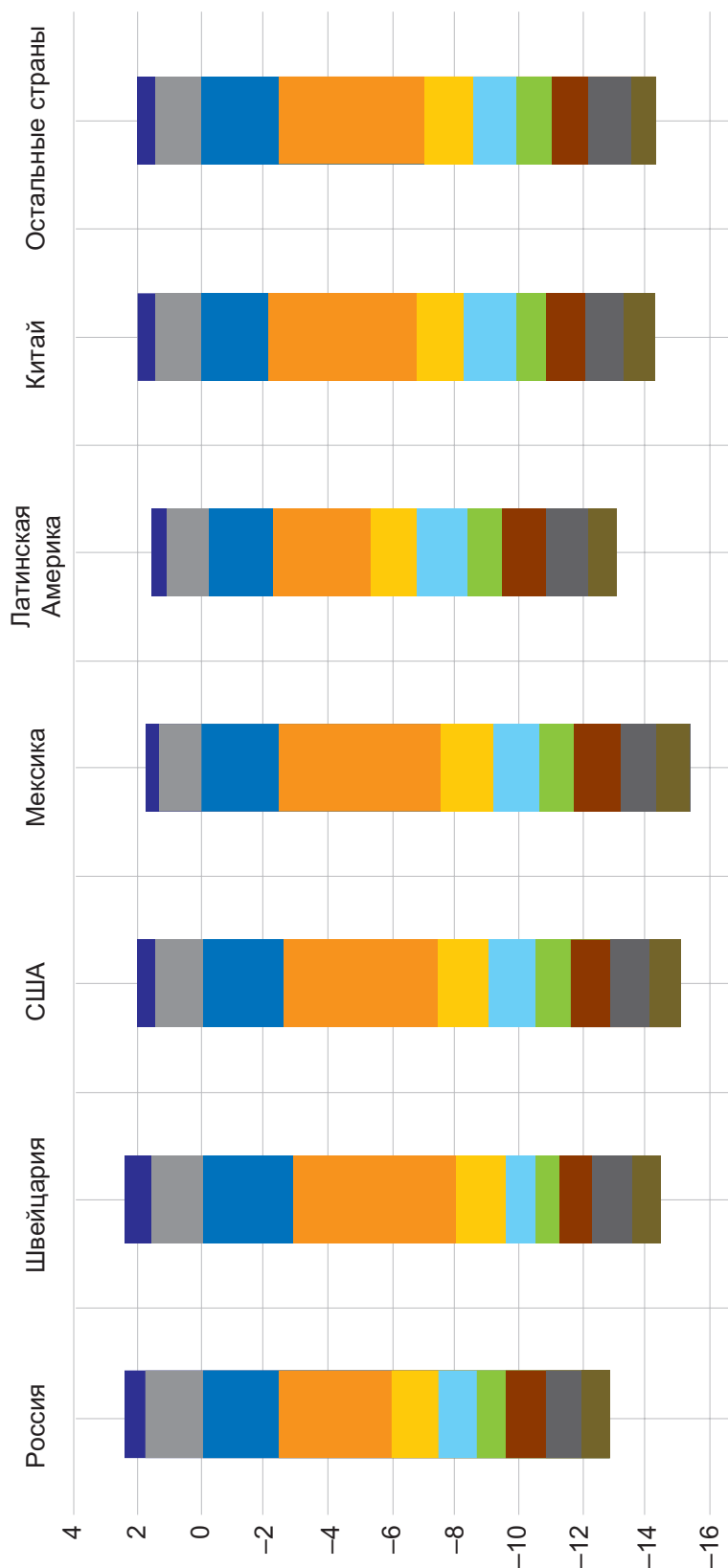


Рис. 12. Изменение экспорта Меркатор, %: ■ зерновые ископаемые; ■ зерновые сельскохозяйственные культуры; ■ животные продукты; ■ продукты питания; ■ текстиль; ■ услуги в сфере транспорта и телекоммуникаций; ■ легкая промышленность; ■ другие услуги; ■ услуги в сфере бизнеса и финансов; ■ тяжелая промышленность; ■ полезные ископаемые; ■ услуги в сфере транспорта и телекоммуникаций

Источник: расчеты автора.

предмета исследования могут выступать занятость населения в странах, уровень доходов, миграция и т.д. Помимо этого, интересным дополнением было бы включение в анализ экологических вопросов, что возможно благодаря новым версиям баз данных от ГТАР, в которые включены, например, данные о выбросах CO₂ в атмосферу.

Особенно интересно влияние последствий соглашения на российские компании, в связи с тем, что основной статьей экспорта России в ЕС являются энергоресурсы, а в Меркосур — также энергоресурсы и химические товары [1], к которым относятся химические товары и фармацевтические препараты, а также изделия из пластика. Помимо этого, химическая и энергетическая промышленность — секторы, в которых по результатам вступления соглашения в силу ожидаются значительные изменения, а доля экспорта данной группы товаров составляет более 50% экспортной деятельности России в Меркосур. Небезынтересно проанализировать и деятельность российских компаний аграрного сектора, поскольку 50% экспорта Меркосур в Россию — сельскохозяйственные товары.

3.2. Возможные сценарии вступления соглашения в силу и перспективы его ратификации

В подписанном соглашении по-прежнему остаются неразрешенными вопросы, которые являлись препятствиями с 1999 г. Страны Европейского Союза в первую очередь опасаются вытеснения продукции местных фермеров продукцией из стран Меркосур. Результаты проведенного автором анализа показали, что именно экспорт в ЕС продуктов питания и животных продуктов увеличится. Как следствие, внутреннее производство аграрного сектора сократится в наибольшей степени. После подписания соглашения летом 2019 г. в странах ЕС проходило довольно много демонстраций граждан против соглашения. Например, Австрия, Финляндия и Ирландия выступали против соглашения ввиду широкого доступа стран Меркосур к рынку сельскохозяйственных товаров ЕС. Однако затем внимание мирового сообщества переключилось на пожары в лесах Амазонки [16]. Тогда, например, Франция и Ирландия заявили, что откажут в ратификации соглашения, если леса не будут потушены, и страны одна за другой стали выступать против соглашения, ссылаясь на то, что в странах Меркосур недостаточно серьезно проработаны вопросы по защите и охране окружающей среды [17; 18]. Евросоюз активно выступает за охрану окружающей среды и за счет своего влияния на мировом рынке стремится оказать давление на своих торговых партнеров, чтобы они, например, сокращали выбросы в атмосферу. Кроме того, в Евросоюзе действуют довольно строгие правила для компаний по экологическим вопросам. Таким образом, страны — партнеры ЕС, которые не следуют столь же строгим экологическим требованиям, могут вытеснить с рынков европейские компании, в первую очередь занятые в аграрном секторе, за счет более выгодных предложений или цен на товары. И наконец, страны — члены ЕС обеспокоены качеством продуктов,

импортируемых из других стран, в данном случае — из стран Меркосур, в которых применяется не такой строгий контроль за качеством выпускаемой и экспортируемой продукции. В связи с этим многие страны, например Франция, Ирландия, Бельгия, выступают против соглашения ввиду снижения тарифов и введения квот на сельскохозяйственные товары, в частности, на мясо, импортируемое из Меркосур [19], опасаясь, что в мясе могут быть химикаты и антибиотики, которые запрещены в ЕС. Так, Беттина Мюллер из немецкой организации *Powershift* отметила, что «150 из более чем 500 пестицидов, используемых в Бразилии, запрещены в ЕС», но несмотря на то что соглашение предусматривает контроль ввозимых товаров, в целях ускорения экспорта и поставок стороны обязуются свести к минимуму осуществление контроля [20].

Помимо этого, существует вероятность возникновения препятствий и со стороны Меркосур. Результаты исследования показали, что экспорт товаров тяжелой промышленности значительно увеличится из ЕС в Меркосур. С одной стороны, экономики двух блоков выигрывают за счет специализации на секторах, в которых обладают сравнительными преимуществами, однако это ставит под угрозу устойчивое развитие экономики стран Меркосур, которые высказывают опасения по поводу конкурентоспособности своей тяжелой промышленности по сравнению с импортируемыми товарами данного сектора из ЕС, поток которых после вступления соглашения в силу увеличится. Так, некоторые исследователи отмечают, что ратификация соглашения приведет к сокращению рабочих мест в текстильном и автомобильном секторах [Ibid.]. Латиноамериканские производители сначала могут быть вытеснены с внутреннего рынка компаниями ЕС, а когда Меркосур не сможет развивать собственную индустрию, например, наукоемкие технологии, тогда экономика станет полностью зависеть от экспорта первичных ресурсов, в данном случае — сельскохозяйственных продуктов. Кроме того, нестабильность политической ситуации, а именно разногласия между главами Аргентины и Бразилии, может прервать процесс по ратификации соглашения между ЕС и Меркосур. В декабре 2019 г. президент Бразилии Жаир Болсонару заявил, что если Аргентина «причинит проблемы, то Бразилия покинет Меркосур» [21]. Безусловно, выход из Меркосур Бразилии, страны с наибольшей экономикой по сравнению с другими членами блока, поставит под угрозу не только процесс ратификации соглашения, но и существование Меркосур в целом.

Несмотря на негативное восприятие соглашения о свободной торговле большинством стран ЕС, представители Меркосур обеспокоены возможной нератификацией договора. Ранее отмечалось, что страны Меркосур выиграют от увеличения поставок сельскохозяйственной продукции в страны Европейского Союза, получив доступ к рынку с высокой покупательной способностью. На фоне разногласий стран ЕС насчет соглашения осенью 2019 г. выступил президент Аргентины (на тот момент Маурисио Макри), назвав соглашение и переговоры по нему хрупкими. Маурисио Макри отметил, что если соглашение не вступит в силу, то страна потеряет не толь-

ко покупателя, но и всю налаженную «экосистему, созданную экспортом» [22]. Как отмечалось, после вступления соглашения в силу и ЕС, и Меркосур увеличат взаимные торговые потоки. Например, Меркосур получит доступ к рынку с высокой покупательной способностью и сможет увеличить экспорт сельскохозяйственных товаров на 25%. ЕС, в свою очередь, будет экспортировать на рынок, в котором будет обладать преимуществом над местными компаниями и другими экспортёрами в Меркосур, такими как США и Япония [23]. Так, ЕС увеличит объёмы экспорта более чем в 1,5 раза.

В связи с изложенным можно предположить, что существует несколько наиболее вероятных сценариев развития событий. В случае первого сценария все страны ратифицируют соглашение о свободной торговле. Второй сценарий: страны (в первую очередь члены Европейского Союза) могут отказать в ратификации по причине всех вышеизложенных последствий соглашения для экономики ЕС. В данном случае следует ожидать дополнений и правок к соглашению в главах, посвященных торговле сельскохозяйственными продуктами, контролю за ввозимыми продуктам и санитарно-эпидемиологическим требованиям. Третий сценарий — ратификация соглашения с дальнейшим внесением правок в договор [24]. Соглашение экономически выгодно и ЕС, и Меркосур. Однако за его подписанием могут последовать различные трудности как в социальной жизни стран, так и в экономической. ВВП каждого из блоков сначала увеличится, как и объёмы экспорта, но затем последует сокращение производства и рабочих мест в тех отраслях, в которых данный блок сокращает экспорт. В ЕС может последовать ухудшение качества продукции. Важно, что в соглашении предусмотрена постепенная либерализация торговли в течение десяти лет, т.е. полученные результаты анализа отражают прогнозируемую структуру торговли между ЕС и Меркосур через несколько лет. При этом страны могут вести переговоры по изменениям и дополнениям к соглашению в то время, когда соглашение о свободной торговле уже будет действовать.

Таким образом, несмотря на то что соглашение было подписано, есть вероятность того, что оно не будет ратифицировано. Возможен и пересмотр соглашения. В его новую версию могут быть включены более строгие условия торговли сельскохозяйственными товарами и экологические требования.

Заключение

Целью данной статьи было определение изменений в структуре торговли между ЕС и Меркосур в результате подписания соглашения летом 2019 г.

Проведенные автором расчеты позволили сделать следующие выводы о структуре торговли между ЕС и Меркосур.

1. В целом экспорт ЕС в другие страны мира по всем группам товаров существенно не изменится (увеличение и уменьшение экспорта варьиру-

- ется в пределе от $-0,3$ до $0,4\%$) за исключением сектора животных продуктов, в котором экспорт во все страны мира сократится на почти 4% .
2. Экспорт Меркосур в другие страны мира по всем секторам также существенно не изменится (увеличение и уменьшение экспорта варьируется в пределе от $-1,4$ до 5%) за исключением животных продуктов, экспорт которых увеличится почти на 20% .
 3. Экспорт ЕС в Меркосур увеличится в группе товаров:
 - животные продукты — за счет сокращения внутреннего экспорта;
 - продукты питания, текстиль, легкая промышленность — за счет сокращения внутреннего экспорта и в другие страны;
 - зерновые — за счет сокращения внутреннего экспорта и роста производства (незначительного) в целом;
 - тяжелая промышленность — за счет сокращения внутреннего экспорта; экспорта в другие страны, а также увеличения производства в целом.
 4. Экспорт Меркосур в ЕС увеличится в группе товаров:
 - тяжелой промышленности — за счет сокращения внутреннего экспорта;
 - зерновые — за счет сокращения внутреннего экспорта и в другие страны;
 - полезные ископаемые — за счет сокращения внутреннего экспорта и роста производства (незначительного) в целом;
 - легкая промышленность и текстиль — за счет сокращения внутреннего экспорта и экспорта в другие страны, увеличения производства (незначительного) в целом;
 - животные продукты, продукты питания — за счет сокращения внутреннего экспорта и экспорта в другие страны, а также увеличения производства в целом.

В завершение статьи необходимо отметить, что соглашение еще не вступило в силу и существуют причины для сомнения в отношении того, будет ли оно ратифицировано. В случае отказа одной из инстанций соглашение, вероятно, будет пересмотрено. Тем не менее переговоры на протяжении 20 лет свидетельствуют о желании блоков заключить соглашение, поэтому важно понимать его последствия как для мира в целом, так и для российских компаний.

Источники

- [1] URL: <<https://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>>.
- [2] Client and Supplier Countries of the EU27 in Merchandise Trade (value%) (2019, excluding intra-EU trade) // European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf>.
- [3] Comercio por Paises // Mercosur. URL: <<https://estadisticas.mercosur.int>>.

- [4] *Bulmer-Thomas V.* The European Union and MERCOSUR: Prospects for a Free Trade Agreement // *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. 2000. Vol. 42. No. 1. P. 1–22.
- [5] Get tariff data // World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm>.
- [6] Bilateral framework agreements for cooperation with the Mercosur countries // *EUR-Lex*. URL: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:r14014&from=EN>>.
- [7] Interregional Framework Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Southern Common Market and its Party States, of the other part // *EUR-Lex*. URL: <[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:21996A0319\(02\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:21996A0319(02)&from=EN)>.
- [8] EU-Mercosur: European Commission adopts Regional Programme in support of further Mercosur integration // European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_02_1376>.
- [9] *Laborde D., Ramos M.P.* Will regionalism survive multilateralism? The EU-MERCOSUR example // The 10th Annual Conference on Global Economic Analysis “Assessing the Foundations of Global Economic Analysis” organized by GTAP and Purdue University. 2007. P. 1–39.
- [10] *Sanahuja J.A., Rodriguez J.D.* Veinte anos de negociaciones Union Europea-Mercosur: Del interregionalismo a la crisis de la globalizacion // *Documentos de Trabajo*. 2019. No. 13.
- [11] EU-Mercosur trade agreement: The Agreement in Principle and its texts // European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_158187.%20TIG%20-%20Annex%202%20Export%20Duties.pdf>.
- [12] The agreement in principle // New EU-Mercosur trade agreement. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157964.pdf>.
- [13] *Ghiotto L., Echaide J.* Analysis of the agreement between the European Union and the Mercosur. Berlin, 2019.
- [14] Bridges for Trade and Sustainable Development // EU-Mercosur Trade Agreement. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157954.pdf>.
- [15] *Aguiar A., Chepeliev M., Corong E., Mcdougall R., Van Der Mensbrugge D.* The GTAP Data Base: Version 10 // *Journal of Global Economic Analysis*. 2019. Vol. 4. No. 1. P. 1–18.
-

- [16] Nein zu Mercosur: Oesterreicher machen Ernst // Deutsche Welle. URL: <<https://www.dw.com/de/nein-zu-mercotur-6sterreicher-machen-ernst/a-50496458>>.
- [17] Austria blocks EU-Mercosur trade deal with South America // BBC. URL: <<https://www.bbc.com/news/world-europe-49753210>>.
- [18] Macron Opposes Mercosur Trade, Saying Brazil ‘Lied’ on Climate // Bloomberg. URL: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-23/macron-pulls-support-for-mercotur-trade-deal-over-brazil-fight>>.
- [19] The Brief — Uphill battle for EU-Mercosur pact // Euractiv. URL: <<https://www.euractiv.com/section/all/news/the-brief-uphill-battle-for-eu-mercotur-pact/>>.
- [20] Acuerdo UE-Mercosur: “Imposible no ver los impactos negativos” // Deutsche Welle. URL: <<https://www.dw.com/es/acuerdo-ue-mercotur-imposible-no-ver-los-impactos-negativos/a-51355943>>.
- [21] South American tensions threaten Mercosur trade deal // Financial Times. URL: <<https://www.ft.com/content/b8988ab2-15f2-11ea-9ee4-11f260415385>>.
- [22] La fragilidad del acuerdo Mercosur-UE // Infobae. URL: <<https://www.infobae.com/opinion/2019/09/22/la-fragilidad-del-acuerdo-mercotur-ue/>>.
- [23] El acuerdo UE-Mercosur: ¿quien gana, quien pierde y que significa el acuerdo? // Fundacion Real Instituto Elcano. URL: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari78-2019-malamud-steinberg-acuerdo-ue-mercotur-quien-gana-quien-pierde-que-significa-el-acuerdo>.
- [24] Los proximos pasos del acuerdo Mercosur-UE // Clarin.com. URL: <https://www.clarin.com/opinion/proximos-pasos-acuerdo-mercotur-ue_0_jtSp75_x.html>.
- [25] Creating Opportunities while Respecting the Interests of European Farmers // EU-Mercosur Trade Agreement. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_158059.pdf>.
- [26] RTAs in force // World Trade Organization. URL: <<http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?MemberCode=918&lang=1&redirect=1>>.

Levykina A.¹

The EU-MERCOSUR trade agreement and its impact on the economies of participating countries

The paper considers the possible impact of the trade agreement between the EU and MERCOSUR on the structure of bilateral trade between these blocks. Changes in trade between the parties to the agreement with third countries as a result of increased trade between the EU and MERCOSUR after reducing the level of mutual tariff barriers were also studied. Various aspects of the prospects for the operation of this agreement were considered.

Keywords: *EU, MERCOSUR, trade liberalization, trade agreements, exports, imports.*

Статья поступила в редакцию 27 июня 2020 г.

¹ *Anastasia levykina — student, Faculty of World Economy and International Affairs HSE. E-mail: <wec@hse.ru>.*

Сырцов Д.Н.¹

Современные мировые проблемы реализации интеллектуальных прав на медиаконтент в цифровой экономике

Рассмотрены особенности международно-правового регулирования, реализации и защиты интеллектуальных прав на медиаконтент. Проанализированы источники права, а также даны рекомендации по совершенствованию соответствующих международных правовых норм в сфере регулирования, использования и защиты интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: *цифровая экономика, интеллектуальная собственность, медиаконтент, аудиовизуальные произведения, Интернет, международное право, электронная коммерция, просьюмер.*

JEL:O34

doi:10.17323/2499-9415-2020-1-21-78-94

Введение

В настоящее время процесс цифровизации мировой экономики вступил в свою активную фазу, жизнь общества все больше погружается в цифровую среду, меняется поведение человека, его привычные действия, образ жизни. Цифровая среда становится полноценным пространством коммуникации, коммерции, творчества, потребления, впечатлений. Мощным стимулом как для ускорения темпов цифровизации индустрий, так и для изменения самой среды культурного развития стали кризисные явления.

С одной стороны, потребление медиаконтента занимает все большую долю в структуре временных затрат человека, а с другой — ускоряющаяся цифровизация меняет формы результатов творческой деятельности человека и продуктов интеллектуальной деятельности. Вместе с приобретением Интернетом свойств глобальной международной сети трансформируются взаимоотноше-

¹ Сырцов Дмитрий Николаевич — кандидат экономических наук, магистр юриспруденции. Дипломатическая академия Министерства иностранных дел РФ. E-mail: <dmitry_syrtsov@mail.ru>.

ния между авторами и потребителями, ускоряются темпы роста и расширения онлайн-рынков медиаконтента, все чаще носящих экстерриториальный характер. В этих условиях вопросы международно-правовой защиты объектов интеллектуальной собственности становятся особенно актуальными.

Защита авторских прав на медиаконтент является пока не очень исследованной областью права. Однако интерес к ней в условиях цифровизации экономики и в то же время наличия кризисных явлений будет только возрастать. Анализ статистики подачи исков подтверждает актуальность проблемы. При этом нетрудно заметить, что особенно обостряется вопрос о защите авторских прав в цифровой среде.

С развитием технологий проблемы регулирования и защиты медиаконтента и деятельности в этой сфере увеличиваются.

Несмотря на постоянные разработку и совершенствование правовых норм в области регулирования интеллектуального труда, интеллектуального продукта, интеллектуальной собственности, существует много особенностей размещения контента в глобальной сети Интернет (в том числе пользователями социальных сетей), которые часто приводят к нарушению права собственников (например, на получение роялти и лицензионных платежей) и конфликтным ситуациям, наносят моральный ущерб и т.д.

1. Сущность и особенности медиаконтента

В настоящее время термин «медиаконтент» используется все чаще. Вместе с тем в законодательстве РФ данный термин не определен, а международные организации практически не используют его в своих официальных документах. На наш взгляд, сложившаяся ситуация определяется сложностью однозначной трактовки термина «медиа».

Этимологический анализ показывает, что «медиа» происходит от латинского *medius* — нечто среднее, находящееся между двумя крайностями. В английском языке *media* (мн.ч. от *medium*) — средство, средство коммуникации, среда, посредник, середина, носитель, проводник. В мистических традициях средневековья медиум — тот, кем говорит трансцендентное.

В общем виде «медиа» — понятие, границы которого не установлены. Определение данного понятия зависит от методов и задач конкретной дисциплины. Исследователи выделяют различные подходы к определению и классификации медиа, а также выявляют основные парадигмы [1]:

- технологическая (Шэннон, Виннер [2], Маклюэн [3]);
- гуманитарная (Савчук [4], Жилавская [1]);
- экологическая (Дзялошинский [5], Терин);
- ноосферная (Бергсон [6], Гарден, Вернадский [7]) и т.д.

В рамках *технологической парадигмы* медиа определяется как внешнее расширение человека [8], как некий канал коммуникации, через который происходит передача информации. В рамках *гуманитарной парадигмы* медиаконтактный посредник [3], проводник [9], но вместе с тем не предмет, а процесс, который не проявляется в мире вещей, но лишь в мире отношений. Некоторые исследователи считают, что медиа — это не дефинитивное огораживающее понятие, а концепт, настраивающий и повышающий нашу чувствительность [10]. В рамках *экологической парадигмы* исследователями формулируется тезис, что понятие медиа представляет собой синоним понятия «коммуникация» [5], а медиасреда — это среда, окружающая субъекта. В отсутствии субъекта, формирующего эту среду, отсутствует и сама среда. Вместе с термином «медиасреда» исследователи используют термин «медиасфера» — понятие, входящее в аппарат *ноосферной парадигмы*.

Таким образом, в контексте цифровой экономики медиа включает все средства коммуникации, способы передачи информации, устройства служащие для ее передачи и хранения. В рамках глобальной сети Интернет «медиа» — это все доступные пользователю сети сайты, сервисы, порталы, а также устройства, обеспечивающие к ним доступ и хранящие информацию.

Другой распространенный в цифровой среде термин «контент» (от англ. *content* — содержание, содержимое, наполнение) — в широком понимании идеи, образы, смыслы, которые находят свое выражение в определенных формах и являются результатом интеллектуальной деятельности. В рамках глобальной сети Интернет контентом принято называть текстовое, звуковое, видео- и мультимедийное содержание сайтов и приложений. Любой контент в сети Интернет существует в виде закодированных данных, хранящихся на цифровом или аналоговом носителе в различных форматах, т.е. представлен в виде *цифрового контента* (от англ. *digital content*). Создателем цифрового контента выступают не только профессионалы, но и рядовые пользователи. Следовательно, в рамках цифровой экономики медиаконтентом можно называть содержащие информацию закодированные данные, которые представляются пользователю в виде текста, графики, звука, видео и мультимедиа.

Как отмечалось выше, в международном и российском праве отсутствует единое определение медиаконтента. Среди наиболее близких понятий по содержанию — «аудиовизуальное произведение». В ст. 1263 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) аудиовизуальное произведение определяется как «произведение, состоящее из зафиксированной серии связанных между собой изображений (с сопровождением или без сопровождения звуком) и предназначенное для зрительного и слухового (в случае сопровождения звуком) восприятия с помощью соответствующих технических устройств. Аудиовизуальные произведения включают кинематографические произведения, а также все произведения, которые выражены средствами, аналогичными кинематографическим (теле- и видеофильмы и другие подобные

произведения), независимо от способа их первоначальной или последующей фиксации» [11].

Вместе с тем с развитием цифровой экономики и технологий медиаконтент приобретает новые формы, сочетающие в себе продукты новых сфер деятельности человека. Меняется также сам процесс создания контента и действующие лица — его авторы. Зачастую медиаконтент, или «аудиовизуальное произведение», создается людьми, чьи компетенции и роли выходят за указанные в ст. 1263 и 1240 ГК РФ пределы, а границы участия и вклада «продюсера», «автора сценария» и «композитора» установить становится крайне трудно. Более того, сегодня автором медиаконтента может стать любой человек вне зависимости от пола, возраста, образования, профессии, места проживания и т.д. Любой пользователь сети может выступать в роли не только потребителя контента, но и его автора, т.е. в роли просьюмера (от англ. *prosumer* — *professional/producer* + *consumer*) — активного пользователя сети, который одновременно потребляет, производит и распространяет контент. Часто не задумываясь над этим фактом, но так или иначе все современные пользователи сети выступают в роли «просьюмеров», загружая в сеть большие объемы информации и персональных данных, которые обрабатываются и хранятся на серверах, принадлежащих крупным международным компаниям, предоставляющим пользователям сервисы для обмена информацией, в частности, *Facebook*, *Apple*, *Google*, *Amazon* и др. Подобные сервисы соединяют потребителей и бизнес, например, с помощью таргетированной рекламы.

Таргетированная реклама — относительно новая форма онлайн-рекламы, инструменты которой позволяют находить целевую аудиторию среди пользователей того или иного сервиса в соответствии с заданными рекламодателем параметрами, характеристиками, интересами, т.е. данные пользователей используются для получения дохода. Эти данные являются важным «топливом» цифровой экономики. Таким образом, просьюмера можно сравнить с шелкопрядом, плетущим свой кокон в специально созданном для него питомнике. Шелковая нить собирается, перерабатывается и продается в новой форме.

С развитием технологий также снижается порог вхождения на рынки медиаконтента и упрощается сам производственный процесс. Например еще в конце XX в. музыкальный коллектив не мог пересечь порог студии звукозаписи, не имея контракта с владельцем торговой марки звукозаписи, а сейчас любой человек, имеющий смартфон или персональный компьютер, может создавать ограниченное только его воображением количество музыкального и любого другого контента и загружать результаты своей деятельности в сеть. Следовательно, процесс цифровизации экономики порождает дополнительные риски недобросовестного использования результатов творческой деятельности, а сфера медиаконтента должна регулироваться имущественными и неимущественными личными правами авторов, поскольку прежде всего связана с размещением результатов творческой деятельности.

2. Особенности международно-правового регулирования имущественных и неимущественных личных прав авторов в цифровой среде

В соответствии с *Бернской конвенцией* [12, п. 2 ст. 14 bis] выделяется два типа прав. Первый тип (имущественные права) дает возможность правообладателям получать финансовое вознаграждение за то, что другие лица используют их произведения, второй тип (личные неимущественные права) дает возможность создателям произведений сохранять связь со своим произведением [Там же]. И, если автор (создатель) произведения имеет выбор владеть имущественными правами или передать их другим, то во многих странах передача личных неимущественных прав запрещена [13].

В настоящий момент размещение аудиовизуального произведения сопряжено с частичным или полным переходом прав на результаты интеллектуальной деятельности от правообладателей к третьим лицам. Специфический характер аудиовизуального произведения вызвал к жизни систему договоров, благодаря которым становится возможным законное вовлечение в гражданский оборот результатов творческой деятельности. Например, при создании фильма отношения участников данного процесса закрепляются соответствующим договором, в том числе определяются границы прав продюсера, композитора.

Развитие техники и технологий, появление цифровых технологий позволяет моментально создавать цифровые копии произведений, которые по своему качеству и свойствам могут не отличаться от оригинала.

Имущественные права автора (авторов) реализуются посредством права:

- на воспроизведение, распространение, прокат и ввоз;
- публичное исполнение, эфирное вещание, сообщение для всеобщего сведения и предоставление доступа;
- перевод и переработку.

Рассмотрим эти права более подробно. В международных правовых документах *права на воспроизведение, распространение, прокат и ввоз* реализуются как право владельца авторских прав контролировать воспроизведение охраняемых результатов творческого труда другими лицами без соответствующих разрешений (любыми инструментами и в любой форме), препятствовать лицам, у которых нет авторского разрешения копировать его творческое произведение. Для авторов, работающих в литературной сфере, это может быть перепечатка (тиражирование) произведения (романа, повести, пьесы, очерка, эссе, стихотворения и др.). В национальных законодательных актах это право обеспечивается другими правами.

Поскольку право на тиражирование и распространение творческого произведения сопряжено с получением коммерческой выгоды, в некоторых стра-

нах выделено право разрешать распространение произведений. Реализация этого права имеет свои особенности. В частности, право собственника на распространение обычно утрачивает свою силу после акта первой продажи или передачи права «собственности на экземпляр», и новый владелец может передать или перепродать право без каких-либо дополнительных разрешений собственника авторского права. В рамках различных национальных правовых систем рассматривается вопрос применения этой концепции к *цифровым файлам* [13].

Другим правом, которое получает все более широкое признание и закреплено в Договоре ВОИС по авторскому праву (ДАП), является право разрешать прокат экземпляров некоторых категорий произведений, включая музыкальные произведения в виде звукозаписи, кинематографических произведений и компьютерных программ, с определенными оговорками [14]. Такое положение позволяет предотвращать нарушения прав владельца авторского права на воспроизведение в новых условиях, когда в связи с появлением новых технологических возможностей пользователи «услуг проката могут легко копировать такие произведения» [13].

В некоторых современных законодательных актах зарубежных стран в области авторского права предусматривается право *контролировать* ввоз экземпляров как инструмент «предотвращения размывания принципа территориальности авторского права». Данное право базируется на предотвращении угрозы нарушения законных имущественных интересов собственника авторского права, его возможности «реализовывать свои законные права на воспроизведение и распространение произведения на территориальной основе» [13]. Одновременно существуют ограничения прав или исключения из прав в отношении некоторых форм воспроизведения, поскольку для них не требуется получения разрешения правообладателя.

Согласно Бернской конвенции авторы обладают исключительным правом разрешать публичное исполнение, эфирное вещание и сообщение их произведений для всеобщего сведения [12]. Этому следуют и национальные законодательства. Можно говорить о том, что автор или другой владелец авторского права может разрешать исполнение произведения (в том числе с применением техники и различных технологий записи произведения) в общественном месте, где присутствуют или могут присутствовать люди. К категории «общественное место» относится и недоступное для широкой публики место, где присутствующие не имеют тесных связей (например, родственников, дружественных) с автором (театр, кинотеатр, консерватория, дискотека, супермаркет и др.).

Право на эфирное вещание охватывает передачу для приема общественностью изображения и/или звуков с использованием различных каналов распространения связи (радио, телевидение). Результат интеллектуальной деятельности передается в виде сообщения (сигнала) для всеобщего сведения «по

проводам или средствами беспроводной связи». Этот сигнал могут принимать люди, имеющие доступ к технике, которая преобразует это сообщение.

В соответствии с некоторыми национальными законами исключительное право автора (или других правообладателей) разрешать эфирное вещание в ряде случаев заменено *правом на справедливое вознаграждение*, хотя такого рода ограничение права на эфирное вещание встречается все реже и реже [13].

В настоящее время права на эфирное вещание, публичное исполнение и сообщение для обнародования являются дискуссионным вопросом. Развитие техники и появление новых технологий выдвигает новые проблемы: так, появление персональных компьютеров, развитие сети Интернет, цифровые технологии сделали возможным осуществление интерактивной связи, что позволило пользователю не ожидать заранее запланированной демонстрации какого-либо произведения, а выбирать, к чему и когда получить доступ. Мнения экспертов относительно права, которое нужно использовать в этом случае, неоднозначны.

Согласно ст. 8 Договора по авторскому праву ВОИС [14] и с учетом положений ст. 11 (1)(ii), 11 *bis* (1)(i) и (ii), 11 *ter* (1)(ii), 14 (1)(ii) и 14 *bis* (1) Бернской конвенции [12] должны реализовываться исключительные права разрешать предоставление доступа общественности к своим произведениям «таким образом, что представители публики могут осуществлять доступ к таким произведениям из любого места и в любое время по их собственному выбору» [14]. В национальном законодательстве большинства стран это право осуществляется как часть права на сообщение для всеобщего сведения, однако в ряде стран оно осуществляется как часть права на распространение [Там же].

С учетом экстерриториального характера Интернета возникает необходимость обратить внимание на *права на перевод и переработку*. Для осуществления перевода или переработки какого-либо охраняемого авторским правом произведения необходимо согласие (разрешение) правообладателя. Переводом обычно называют деятельность по созданию нового эквивалентного по смыслу текста на языке, отличном от языка, на котором создано исходное произведение (оригинал). Переработка — это изменение произведения (оригинала) с целью создания нового произведения (переработка для кино) или для использования в других условиях (переработка учебного пособия для другой аудитории).

Перевод и переработанные произведения составляют новый продукт творческой деятельности и поэтому охраняются авторским правом. Однако публикация перевода или переработанного варианта возможна только с согласия, во-первых, автора, имеющего имущественные права на оригинальное произведение, а во-вторых — переводчика или автора переработки.

Это тоже неоднозначный вопрос. Споры идут о том, как добиться правовой охраны возможности автора контролировать неискажение произведения, сохранение его целостности. Некоторые специалисты предлагают выдавать разрешения на изменение оригинального произведения, другие — говорят о правах пользователей на внесение изменений, обосновывая это «частью процесса нормального использования произведений в цифровом формате». Несомненно, развитие техники и технологий, широкое использование цифровых технологий значительно облегчили труд переводчика и «преобразователя», позволяют расширить возможности не только по переводу (например, компьютерный перевод), но и по переработке произведения, в том числе преобразования в новых цифровых форматах текста, звука и изображения. Это один из путей формирования медиаконтента. Некоторые вопросы касаются того, «требуется ли разрешение правообладателя для создания новых произведений с использованием частей уже существующих произведений, например, в процессе *сэмплирования* или, что особенно актуально, при создания в аудиовизуальном произведении мэшапов» [13].

ГК РФ закрепляет две основные договорные конструкции, предназначенные для распоряжения имущественными правами на произведение, «договор об отчуждении исключительного права на произведение» [11, ст. 1285] и «лицензионный договор о предоставлении права использования произведения» [Там же, ст. 1286]. Право на аудиовизуальное произведение и изменение имущественных прав на него могут регулироваться различными и другими договорами, например, о выплате авторского вознаграждения.

Бернская конвенция в ст. 6 *bis* требует, чтобы ее участники предоставили авторам права, которые независимы от экономических прав и которые в ряде национальных законодательств иногда называют «моральные права» (в российском праве используется эквивалент «*личные неимущественные права*»):

- а) право претендовать на авторство произведения (иногда называемое «правом на авторство или правом на упоминание имени автора»);
- б) право возражать против любого искажения или изменения произведения или других унижающих достоинство действий в отношении произведения, которые могут нанести ущерб чести или репутации автора (иногда называемые правом на целостность) [12].

Такие права могут быть предоставлены только отдельным авторам.

В большинстве стран ЕС собственник (или правообладатель) произведения имеет право заключить договор уступки авторских прав, лицензионный договор или отказаться от прав [15]. Одновременно зарубежные национальные законодательства предусматривают, что такие права остаются за автором (или авторами) и в том случае, если автор (или авторы) на основе договора передал свои имущественные права [13]. Однако Закон об авторском праве в Германии не допускает уступки прав [16, ст. 29]. Закон об

авторском праве Венгрии предусматривает полный переход исключительных прав только в случаях, которые оговорены в правовых актах. Например, в этом Законе предусмотрена возможность перехода прав на фильм к продюсеру и исключается переход прав к композитору [17, ст. 66 (1)].

В международной практике наблюдаются определенные *ограничения* в части охраны авторского права. К таким ограничениям можно отнести то, что авторское право охраняет результат творческого труда, закрепленный в материальной форме. Поэтому некоторые продукты интеллектуальной деятельности могут остаться без правовой поддержки. В то же время существуют некоторые исключения в охране авторского права. В международной практике к таким исключениям можно отнести ситуацию, когда закон позволяет *использовать авторское произведение без разрешения*. Возможны два варианта подобного использования: а) свободное воспроизведение (без выплаты вознаграждения собственнику прав на произведение) и б) принудительные лицензии (с выплатой вознаграждения собственнику прав произведения за использование последнего без его разрешения). Примером свободного использования охраняемого произведения может служить его цитирование при условии, что «упоминается источник цитаты, имя автора и объем цитаты соответствует правилам добросовестной практики». Также примером свободного использования охраняемого произведения может быть случай, когда охраняемое произведение используется с целью обучения или с целью сообщения в новостях [13].

В Бернской конвенции содержатся указания на возможность свободного использования результата интеллектуальной деятельности для воспроизведения: «государства-члены могут предусматривать свободное воспроизведение в определенных особых случаях, когда совершаемые действия не наносят ущерба нормальному использованию произведения и не ущемляют необоснованным образом законные интересы автора» [12, ст. 9 (2)]. Так, большинство стран позволяет физическим лицам воспроизводить охраняемое произведение, если условием воспроизведения являются личные некоммерческие цели.

В настоящее время существуют примеры введения платы за частное копирование. Поскольку копирование может нанести (и часто наносит) имущественный ущерб собственникам прав на произведение (например, возникает упущенная выгода при сокращении объемов продаж того или иного произведения в результате его копирования), плата за частное копирование позволяет осуществлять компенсационные выплаты собственнику прав.

Категория «свободное использование» тесно связана с категорией «добросовестное использование», которая прописана в национальном праве ряда стран. На наш взгляд, регламент свободного использования и воспроизведения охраняемого произведения в сети Интернет должен осуществляться с учетом:

- влияния свободного использования или воспроизведения охраняемого произведения на его будущую коммерческую ценность;

- целей свободного использования и воспроизводства охраняемого произведения (сегодня законодательство обычно ограничивается критериями «для личного и некоммерческого использования»);
- характера свободного использования и воспроизводства охраняемого произведения;
- доли свободно воспроизводимой части от общего объема используемого охраняемого произведения;
- возможности свободного использования и воспроизводства других частей произведения.

Бернская конвенция оговаривает два вида принудительных лицензий:

- на механическое воспроизведение музыкальных произведений;
- на передачу в эфир.

Возникновение принудительных лицензий в сфере охраны авторского права обусловило новые технологии доведения до общественности произведений. Положительное значение применения принудительных лицензий связано с желанием создать заинтересованность авторов в развитии новых технологий распространения охраняемых творческих произведений. «В некоторых странах сегодня есть эффективные альтернативные способы сделать произведения доступными для общественности на основании разрешения правообладателей, в том числе посредством коллективного управления правами [13]. На наш взгляд, подобная система принудительных лицензий может быть расширена за счет их использования для аудиовизуальных произведений, размещенных в сети Интернет.

Анализируя ограничения и исключения, нельзя не сказать, что их совокупность в национальном законодательстве определялась спецификой страны. В связи с этим представляет интерес принятый в июне 2013 г. государствами — членами ВОИС международный договор по вопросам авторского права, касающегося исключений и ограничений. Им стал Марракешский договор для облегчения доступа слепых и лиц с нарушениями зрения или иными ограниченными способностями воспринимать печатную информацию к опубликованным произведениям (Марракешский договор). В данном договоре стороны предусмотрели стандартный набор ограничений и исключений в отношении авторских прав, с тем чтобы можно было воспроизводить, распространять и сделать общедоступными опубликованные произведения в форматах, доступных для лиц с нарушением зрения, и дать возможность осуществлять трансграничный обмен этими произведениями по линии организаций, которые обслуживают этих лиц [18].

В Гражданском кодексе РФ определены существенные условия договора об отчуждении исключительного права:

- условие о предмете;
- условие о вознаграждении в возмездном договоре об отчуждении исключительных прав [11, п. 3 ст. 1234].

Рассмотрим ситуацию. В сети Интернет размещается аудиовизуальное произведение. Обычно это происходит в соответствии с договором, по которому осуществляется передача исключительных прав на произведение. Наличие соприкосновения двух категорий — контента и сайта. Однако это разные категории, которые не могут быть единым целым [19].

Условие о вознаграждении по договору становится существенным только в случае заключения сторонами возмездного договора об отчуждении исключительных прав [11, п. 3 ст. 1234], исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон, возможность определения цены обусловлена уникальностью предмета договора. Кроме того, исключительные права никоим образом не подпадают под категорию товаров, выполнение работ или оказание услуг [Там же, п. 3 ст. 424].

Несомненно, важным с точки зрения исполнения правообладателем обязанности по передаче аудиовизуального произведения является вопрос о моменте перехода исключительного права. Момент перехода прав определяется договором. В России таким моментом является момент заключения договора. Если договор подлежит государственной регистрации, то исключительное право переходит от правообладателя к приобретателю в момент такой регистрации [Там же, п. 4 ст. 1234]. Договор об отчуждении исключительного права на аудиовизуальное произведение заключается в письменной форме и регистрации не подлежит [Там же, ст. 1232].

В странах ЕС действует презумпция, позволяющая исключительные права авторов фильма передавать продюсеру, но связь аудиовизуального произведения с его автором или авторами не обрывается. Национальные законодательства имеют свои особенности. Например, презумпция перехода исключительных прав к продюсеру не распространяется на право авторов на вознаграждение за частное копирование *private copy remuneration*, что записано в законодательстве Венгрии [17, ст. 66 (2)].

В Германии Законом об авторском праве определено, что действие презумпции перехода исключительных прав аудиовизуального произведения может не распространяться на права авторов произведений, существующие до создания аудиовизуального произведения (роман, повесть, сценарий и др.). Авторы данных произведений могут использовать созданные ими произведения по истечении десяти лет с момента заключения соответствующего контракта с продюсером фильма [16].

В других европейских странах (Бельгия, Швеция, Франция) предусмотрена обязанность продюсера использовать аудиовизуальное произведение. Так, в Швеции, если фильм не был снят в течение пяти лет с момента заключения договора независимо от вины продюсера, автор вправе прекратить действие договора и потребовать выплаты компенсации [15]. В Бельгии [20, ст. 36 (3)] и Венгрии [17, ст. 66 (5)] продюсеры обязаны ежегодно

отчитываться перед авторами о доходах от использования аудиовизуального произведения.

3. Международно-правовое регулирование исключительных прав автора в сети Интернет

Анализ размещенного в Интернете контента показал взрывной рост в его востребованности потребителями. С ростом количества размещенного в сети Интернет контента происходит расширение пределов использования интеллектуальной собственности.

Уже при первых попытках размещения контента в Интернете возникали вопросы об охране аудиовизуальных произведений, имеющих цифровую форму, а также о возможности реализации в сети правомочия в составе исключительного права.

До появления Интернета и цифровых технологий для изготовления копии требовались значительные ресурсы — временные, денежные, человеческие. Предпосылки для нарушения авторских прав образуются часто еще на стадии подготовки произведения, когда творческий труд еще не закончен: фрагмент аудиовизуального произведения попадает в сеть, что впоследствии может привести к нарушению авторского права, трудностям с доказательствами на правомерности. Следует отметить, что подчас такое происходит непреднамеренно со стороны личности, размещающей или воспроизводящей аудиовизуальное произведение. Таким образом, совершенствование законодательства в части мер защиты авторских интересов становится необходимым.

К одному из традиционных для авторского права институтов можно отнести принцип исчерпания исключительного права на произведение. В мировой практике это «доктрина первой продажи» *first sale doctrine*. Согласно этой доктрине оригинал или экземпляр, который был приобретен, например, в результате договора или любым другим способом, предусмотренным законодательством, может быть отчужден, для чего уже не требуется разрешения автора. Применение этой концепции к медиаконтенту, размещенному в Интернете, становится очень актуальным. Так, суд США в решении по иску звукозаписывающей студии *Capitol Records* к сервису *ReDigi* признал, что в интернет-пространстве не может быть применена концепция первой продажи [21].

В результате приобретение цифровых экземпляров аудиовизуальных произведений ограничено отсутствием права на дальнейшее использование, по сравнению с пользователями, получившими такое право при приобретении аудиовизуального произведения на материальном носителе. Примером может служить передача другому лицу приобретенного в розничной сети диска

с записями аудиовизуальных произведений. Такая передача может являться правомерной. Одновременно передача приобретенного в Интернете экземпляра аудиовизуального произведения от одного приобретателя к другому будет неправомерна и требует определенных выплат собственнику прав. С одной стороны, такое положение достаточно справедливо, поскольку распространение в Интернете аудиовизуальных произведений может привести к снижению коммерческого дохода правообладателя за счет сокращения объемов легальных покупок. С другой же стороны, такое положение нарушает право пользователей сети Интернет на свободное распоряжение законно приобретенных в Интернете экземпляров аудиовизуальных произведений.

По нашему мнению, декларированное некоторыми специалистами исчерпание исключительных прав может применяться и в сети Интернет. Однако если требование о том, что экземпляр аудиовизуального произведения в электронной форме приобретен правомерно, является справедливым, то возникает вопрос о реализации пользователями требования об удалении из памяти принадлежащих ему технических устройств экземпляра аудиовизуального произведения в электронной форме, сохраненный первым приобретателем. Экземпляр произведения после передачи прав другому лицу [22] вызывает вопросы.

Открытая лицензия — один из методов распоряжения исключительным правом в сети Интернет. Другим методом является подача собственником прав заявления о предоставлении возможности безвозмездно использовать принадлежащее ему произведение (либо объект смежных прав) на определенных условиях и в течение указанного им срока [11, п. 5 ст. 1223]. Это положение распространяется на всякое творческое произведение, в том числе размещенное и воспроизведенное в глобальной сети Интернет. В российском законодательстве это используется как инструмент легализации аудиовизуального контента с целью расширения границ свободного легального использования продуктов интеллектуальной деятельности именно в Интернете, в ряде случаев трактуемый как компромиссный вариант между исключительным правом и общественным достоянием [23].

Одним из видов общественных лицензий, используемых в мировой практике, являются лицензии *Creative Commons*. Этот вид лицензий представляет собой группу унифицированных текстов, описывающих условия, в соответствии с которыми могут использоваться произведения, к которым они прилагаются. Это не отзывные лицензии, которые распространяются на весь срок действия авторских прав на произведение. В соответствии с положениями лицензии автор расширяет спектр действий, которые могут быть совершены третьими лицами с объектом, защищенным авторским правом, в случаях соблюдения третьими лицами положений лицензии, в соответствии с которой данный объект распространяется. Таким образом, автор произведения может дать третьим лицам право копирования, использования (с целью получения прибыли или без таковой), внесения изменений и создания произво-

дного произведения. Текст лицензии позволяет воспроизведение [11, подп. 1 п. 2 ст. 1270], перевод или другую переработку [Там же, подп. 9 п. 2 ст. 1270], распространение [Там же, подп. 2 п. 2 ст. 1270], публичное исполнение, сообщение в эфир и по кабелю [Там же, подп. 6, 7, 8 ст. 1270] и доведение до всеобщего сведения [Там же, подп. 11 п. 2 ст. 1270], «распространение» [Там же, п. 2 ст. 1270], «публичное исполнение» [Там же, п. 6 ст. 1270] и «перевод и иную переработку» [Там же, подп. 9 п. 2 ст. 1270] произведения¹.

В ГК РФ заявление собственника прав по содержанию определяет операцию по добровольному самоограничению исключительного права. Заявление правообладателя по форме представляет собой одностороннюю сделку, в которой находит выражение воля правообладателя, направленная на самоограничение исключительного права на произведение. Выбор условий и срока вводимого правообладателем «свободного» режима в отношении произведения остается на усмотрение правообладателя [Там же, п. 5 ст. 1223].

По мнению ряда исследователей, неуказание правообладателем срока и территории действия такого заявления восполняется диспозитивными нормами ГК РФ о пятилетнем сроке и территории РФ, что идет вразрез со спецификой свободных лицензий, территория действия которых носит международный характер и не ограничена сроком. Таким образом, по общему правилу действие указанного заявления будет ограничено территорией России, что не соответствует особенностям функционирования сети Интернет, выходящей за пределы территории отдельного государства [22].

Заключение

До сих пор отсутствует унифицированное и признанное на международном уровне определение сети Интернет. Обычно пользователи применяют общее широкое определение, понимая под термином «интернет» общемировую глобальную систему объединенных компьютерных сетей, основной целью создания которой является хранение, обработка и передача информации. Однако поскольку термин «интернет» до конца не определен, правовое регулирование отношений внутри сети имеет свои проблемы.

Возможности Интернета постоянно расширяются. Законодательство же не успевает за этими изменениями. Сложности юридической охраны прав на медиаконтент связаны с увеличением скорости обмена информацией пользователями Интернета при минимальных издержках, его экстерриториаль-

¹ Подробнее о правовых аспектах использования *Creative Commons* в России см. [24].

ностью, а также возможностью доступа к контенту одновременно практически не ограниченным числом людей, самостоятельно выбирающих время, место и продолжительность доступа к контенту. В связи с этим необходимы как модернизация законодательства регулирующего сферу медиаконтента, так и совершенствование практики его реализации, особенно в судебной практике. Сфера медиа представляет собой комплексную среду, включающую различные классификационные подвиды различных технологических, культурных, коммуникативных и других сфер, границы между которыми размыты. Поэтому совершенствование законодательства должно включать введение новых, соответствующих темпам технического прогресса понятий, в том числе таких как медиа, контент, Интернет.

Источники

- [1] *Жилавская И.В.* Классификация медиа, проблемы, понятия, критерии // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2016. № 4. Т. 2. С. 169–175.
- [2] *Винер Н.* Кибернетика или управление и связь в животном и машине. М.: Советское радио, 1968.
- [3] *McLuhan H.M., Fiore Q.* The Medium is the Massage: An Inventory of Effects. Penguin Books, USA, 1996.
- [4] *Савчук В.* Медиафилософия. Приступ реальности. СПб.: Изд-во РХГА, 2012.
- [5] *Дзялошинский И.М.* Современное медиапространство России: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2017.
- [6] *Бергсон А.* Творческая эволюция. М.: Азбука, 2016.
- [7] *Вернадский В.И.* Биосфера и Ноосфера. М.: RUGRAM, 2018.
- [8] *McLuhan H.M.* Report on Project in Understanding New Media, 1960. URL: <<https://mcluhangalaxy.wordpress.com/2014/11/19/report-on-project-in-understanding-new-media-1960-available-online/>>.
- [9] *Сорокин П.А.* Система социологии. Т. 1. Социальная аналитика. Ч. 1. Учение о строении простейшего (родового) социального явления / Питирим Сорокин. Пг.: Колос, 1920. XIV, [1]. URL: <<http://e-heritage.ru/ras/view/publication/general.html?id=46991692>>.
- [10] *Кузнецов А.Г.* Медиа и онтология вещей // Медиафилософия VIII. Медиафилософия: междисциплинарное поле исследований / под ред.

В.В. Савчука. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского философского общества, 2012. С. 67.

- [11] Гражданский кодекс РФ.
- [12] Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений (изм. 28 сентября 1979 г.). Официальный перевод. URL: <<https://wipolex.wipo.int/ru/text/283702>>.
- [13] Understating Copyright and Related Rights. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_909_2016.pdf>.
- [14] Договор ВОИС по авторскому праву, принятый Дипломатической конференцией 20 декабря 1996 г. Ст. 7. Право на прокат. URL: <<https://wipolex.wipo.int/ru/text/295439>>.
- [15] *Dusollier S., Ker C., Iglesias M., Smits Y.* Contractual arrangements applicable to creators: Law and practice of selected member states. Study. Brussels, European Union, 2014. URL: <http://www.eciapplatform.eu/wp-content/uploads/2014/02/IPOL-JURI_ET2014493041_EN.pdf>.
- [16] Urheberrechtsgesetzes vom 9. 1965. September. URL: <http://www.copyright.ru/ru/library_old/inside/83/?doc_id=481>.
- [17] Закон об авторском праве Венгрии 1999 г. Ст. 66 (1). URL: <<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/hu/hu035en.pdf>>.
- [18] Marrakesh Treaty to Facilitate Access to Published Works for Persons Who Are Blind, Visually Impaired or Otherwise Print Disabled. URL: <<https://www.wipo.int/treaties/en/ip/marrakesh>>.
- [19] Определение Высшего арбитражного суда РФ от 29 июня 2012 г. № ВАС-17804/11. URL: <<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=282844#06824992782499022>>.
- [20] Закон об авторском праве и смежных правах Бельгии 1994 г. Ст. 36 (3). URL: <<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/be/be064en.pdf>>.
- [21] Capitol Records, Llc.v. Versus Redigi, Inc., 2013 (S.D.N.Y. 2013 March 30). URL: <<https://cases.justia.com/federal/district-courts/new-york/nysdce/1:2012cv00095/390216/109/0.pdf>>.
- [22] *Гончарова Я.А.* Проблемы реализации и защиты интеллектуальных прав на аудиовизуальные произведения в сети Интернет: дис. канд. юр. наук. М., 2018.

[23] Цветков Д. Идем на компромисс // ЭЖ-Юрист. 2014. № 10.

[24] Войниканис Е.А. Правовые аспекты использования Creative Commons в Российской Федерации. URL: <http://creativecommons.ru/sites/creativecommons.ru/files/docs/material_po_creative_commons__voynikanis__ispravlennyy.pdf>.

Syrtsov D.¹

Modern world problems of realization of intellectual rights to media content in the digital economy

Features of international legal regulation, implementation and protection of intellectual rights to media content are considered. The sources of law are analyzed, as well as recommendations for improving the relevant international legal norms in the field of regulation, use and protection of intellectual property.

Keywords: *digital economy, intellectual property, media content, audiovisual works, Internet, international law, e-Commerce, prosumer.*

Статья поступила в редакцию 23 июня 2020 г.

¹ Syrtsov Dmitry — candidate of economic Sciences, master of law Diplomatic Academy of the Russian foreign Ministry. E-mail: <dmitry_syrtsov@mail.ru>.



Магистерская программа НИУ ВШЭ

«Международная торговая политика»

*Руководитель Академического совета образовательной программы —
М.Ю. Медведков, профессор, зав. Кафедрой «Торговая политика» НИУ ВШЭ,
с опытом руководителя Департамента Минэкономразвития России.*

*Академический руководитель образовательной программы —
В.Н. Зуев, доктор экономических наук,
профессор Кафедры «Торговая политика» НИУ ВШЭ*

Количество мест —

10 бюджетных + 25 платных + квотные платные места для иностранцев.

Программа смешанного типа — коммерческо-бюджетная.

Обучение ведется на русском и английском языках.

Срок обучения — 2 года

Компетенции. Программа разработана как инновационный образовательный продукт, нацеленный на подготовку универсальных специалистов (аналитиков, консультантов и экспертов), действующих в интересах бизнеса и государства на международных рынках. Результатом обучения является формирование 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.

Основные партнеры программы:



Институт международной торговли (ИМТ) (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 топ-5 ведущих научных организаций мира в области внешнеэкономической политики, а также в топ-20 ведущих исследовательских центров мира в области международной торговли;



Национальный экономический университет Вьетнама (г. Ханой), стал партнером программы с 2019 г.;



Центр международного образования CIFE (Ницца, Франция), стал партнером программы с 2020 г.

Возможность получения двойного диплома. Студенты программы имеют возможность получить два диплома, пройдя на втором году обучение в Институте международной торговли в Университете Берна по программе MILE¹, которая дает компетенции на стыке экономики и права. Студент получает диплом Министерства образования Швейцарии. Университет-партнер предоставляет скидки слушателям программы «Международная торговая политика» (МТП) (до 30%). С 2019 г. существует также договоренность о предоставлении скидок в размере 30% и выше на обучение в Институте мировой экономики в г. Киле.

Возможность получения международных образовательных сертификатов. Студенты имеют также возможность пройти краткосрочное обучение разной продолжительности и получить соответствующие сертификаты в Институте международной торговли Университета Берна (Швейцария), или в Институте мировой экономики в г. Киле (Германия) либо в других учебных заведениях — партнерах программы. Достигнуты договоренности о сотрудничестве и обучении студентов в Свободном брюссельском уни-

¹ *Master In International Law and Economics*. URL: <<https://www.wti.org/education/mile/>>.

верситете (Бельгия), Университете Бордо (Франция), Центре международного образования (Ницца), Свободном университете Берлина (Германия).

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

Что я буду изучать? Студенты будут изучать следующие дисциплины, объединенные в тематические блоки:

- базовые экономические дисциплины: макро-/микроэкономика, эконометрика на базовом или продвинутом уровне;
- «Международная торговля»: новейшие тренды развития международной торговли; международное регулирование торговли товарами и услугами;
- «Современное экономическое регулирование»: национальное, региональное и многостороннее регулирование внешнеэкономических связей; институты глобального управления и перспективные вопросы международного регулирования;
- «Торговая политика»: торговая политика в условиях экономики 4.0; торговая политика отдельных стран — членов ВТО; национальное регулирование предпринимательской деятельности в системе мер торговой политики;
- «Экономика в торговой политике»: анализ и моделирование торговой политики; методы количественного анализа международной торговли.
- «Международный бизнес и торговля»: 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;
- «Право в международной торговле»: юридическое обеспечение международной торговли; экономико-правовые условия деятельности компаний на зарубежных рынках;
- Получение практических навыков: торговые переговоры и разрешение международных торговых споров, навыки применения инструментов торговой политики; проектная работа; практика в разных компаниях и организациях;
- «ВТО-модуль», читаемый специалистами из ВТО.

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, зарубежные преподаватели и практики с большим стажем работы.

Прием документов на программу: с 22 июня по 31 июля.

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

Контакты:

менеджер *Юлия Михайловна* +7905 533 62 98,
академический руководитель
Зуев Владимир Николаевич
vzuev@hse.ru +7916 625 0171

Сайт программы — hse.ru/ma/wtp

Обращение руководителя ОП:
<https://yadi.sk/i/8WniQ-QP3XA3Eу>

Информация для читателей

Издатель — Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики».

Выходит один раз в квартал.

Все права на материалы, опубликованные в номере,
принадлежат журналу «Торговая политика»,
ссылки на него при перепечатке обязательны.

Редакция оставляет за собой право не вступать
в переписку с авторами. Присланные материалы не
рецензируются и не возвращаются. Мнение авторов
статей может не совпадать с мнением редакции.

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

Подписано в печать 30.06.2020.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 8,125.

Тираж 300 экз. (1-й завод 250 экз.).
Заказ № .

Отпечатано с оригинал-макета.

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-67419 от 13 октября 2016 г.