## Торговая политика

**№** 3/23 2020

## Trade policy



#### Nº 3/23 2020

## Торговая политика

— Trade policy —



Институт торговой политики

#### Contents

#### 7 Cherekaev M.

On the implementation of tasks aimed at increasing the volume of non-raw non-energy exports in the context of trade policy

#### 18 Gulenkov I.

The impact of import tariffs on steel on employment in U.S. regions

#### 53 Baranovskaia I.

Involvement of the automotive industry of the countries Asia and Eastern Europe in global value chains

#### 75 Tsarik A.

Potential of development of non-primary commoditiy exports of the Russian Federation to Latin America

#### 107 Medvedkova I., Trudaeva T.

Investment facilitation and prospects for development of multilateral rules

#### 118 Gyulazyan P.

Formation of the legislative base law in the field of e-commerce

#### Содержание

#### 7 Черекаев М.В.

О реализации задач, направленных на увеличение объемов несырьевого неэнергетического экспорта в контексте торговой политики

#### 18 Гуленков И.В.

Влияние импортных тарифов в сталелитейной отрасли на занятость в регионах США

#### 53 Барановская Я.Г.

Включенность автомобильной промышленности стран Азии и Восточной Европы в глобальные цепочки стоимости

#### 75 Царик Е.В.

Потенциал развития несырьевого экспорта Российской Федерации в Латинскую Америку

#### 107 Медведкова И.А, Трудаева Т.А.

Упрощение процедур инвестирования и перспективы создания многосторонних правил

#### 118 Гюлазян П.А.

Формирование законодательной базы в области электронной коммерции

#### 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 Минтранса России»

#### 3уев 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 BABT

#### 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 Черекаев М.В.<sup>1</sup>

# О реализации задач, направленных на увеличение объемов несырьевого неэнергетического экспорта в контексте торговой политики

Обозначены задачи, решение которых должно содействовать формированию в российской обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов. Проанализированы статистические данные российского экспорта отдельных товарных групп в стоимостном и физическом объемах. Сделан обзор заключенных торговых соглашений в рамках ЕАЭС с Вьетнамом, Ираном, Сербией и Сингапуром.

**Ключевые слова:** национальные проекты, ЕАЭС, соглашения о свободной торговле.

JEL:F13

DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-7-17

Задача развития экономики Российской Федерации имеет в том числе внешнеторговую компоненту. Стабильное развитие национальной промышленности не может быть достигнуто без обеспечения ее международной конкурентоспособности. Наряду с мерами, направленными на развитие современных производств и повышение качества продукции, необходимо также обеспечивать выход конкурентноспособных отечественных товаров на внешние рынки. Данная задача в числе прочих решается и через заключение соглашений о свободной торговле с торговыми партнерами. Для Российской Федерации заключение подобных соглашений осуществляется в контексте ее участия в ЕАЭС.

В соответствии с Указом Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г. № 204 в целях осуществления прорывного научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации,

<sup>1</sup> Черекаев Михаил Васильевич — заместитель директора Департамента торговой политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <mcherekaev@hse.ru>.

увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания, а также условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека в сфере развития внешнеторговой деятельности должны быть решены следующие задачи:

- ориентация промышленной, аграрной и торговой политики, включая применяемые механизмы государственной поддержки, на достижение международной конкурентоспособности российских товаров (работ, услуг) в целях обеспечения их присутствия на внешних рынках;
- сокращение административных процедур и барьеров в сфере международной торговли, включая отмену избыточных требований при лицензировании экспорта и осуществлении валютного контроля, организация (к 2021 г.) взаимодействия субъектов международной торговли с контролирующими органами по принципу «одного окна»;
- завершение создания гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта, включая расширенное предэкспортное, экспортное и акционерное финансирование, лизинг и долгосрочные меры поддержки;
- устранение логистических ограничений при экспорте товаров с использованием железнодорожного, автомобильного и морского транспорта, а также строительство (модернизация) пунктов пропуска через государственную границу РФ;
- создание единой системы институтов продвижения экспорта, предусматривающей модернизацию торговых представительств Российской Федерации за рубежом;
- завершение формирования в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) общих рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, включая окончательное устранение барьеров, ограничений и отмену изъятий в экономическом сотрудничестве, при одновременном активном использовании механизмов совместной проектной деятельности.

Решение указанных задач должно содействовать формированию в российской обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов, общая доля экспорта товаров (работ, услуг) которых составит не менее 20% валового внутреннего продукта страны; а также достижению объема экспорта (в стоимостном выражении) несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долл. в год, в том числе продукции машиностроения и агропромышленного комплекса — 50 млрд и 45 млрд долл. в год соответственно, а также объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долл. в год.

По данным ФТС России, в 2019 г. внешнеторговый оборот России составил 672 млрд долл., что по сравнению с 2018 г. меньше на 3,0%.

Положительное сальдо торгового баланса составило 177,2 млрд долл., что меньше, чем в 2018 г., на 33,7 млрд долл. Экспорт России — 424,6 млрд долл., что также меньше по сравнению с 2018 г. на 6,0%. При этом основой россий-

ского экспорта в 2019 г. традиционно являлись топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 62,1% (в 2018 г. — 63,8%). При этом в товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля таких товаров составила 66,9% (в 2018 г. — 67,8%), в страны СНГ — 29,0% (35,7%). По сравнению с 2018 г. стоимостной объем топливно-энергетических товаров сократился на 8,5%, а физический — увеличился на 3,4%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта автомобильного бензина на 23,1%, электроэнергии — на 12,8%, каменного угля — на 2,9%. Вместе с тем сократились физические объемы экспорта нефтепродуктов на 5,0%, в том числе керосина — на 9,9, дизельного топлива — на 6,5, жидкого топлива — на 3,2%, поставки природного газа уменьшились на 0,3%.

В общем стоимостном объеме экспорта доля металлов и изделий из них в 2019 г. составила 8,9% (в 2018 г. — 9,7%). При этом в товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля таких товаров составила 8,2% (в 2018 г. — 9,3%), в страны СНГ — 13,5% (12,8%). По сравнению с 2018 г. стоимостной объем экспорта товаров сократился на 14,1%, а физический — на 11,7%. Физические объемы экспорта чугуна уменьшились на 26,4%, проката плоского из железа и нелегированной стали — на 16,8%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали — на 7,9%. Вместе с тем физические объемы экспорта меди увеличились на 7,6%, ферросплавов — на 0,3%.

Доля экспорта продукции химической промышленности в 2019 г. составила 6,4% (в 2018 г. — 6,1%). В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих товаров составила 5,4% (в 2018 г. — 5,2%), в страны СНГ — 13,3% (в 2018 г. — 12,8%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы сократился на 1,7%, а физический — увеличился на 2,5%. Физические объемы экспорта продуктов органических химических соединений увеличились на 5,5%, в том числе красок и лаков — на 11,6, фармацевтической продукции — на 6,7, удобрений — на 1,6, пластмасс и изделий из них — на 1,5%, но при этом физические объемы поставок каучука, резины и изделий из них уменьшились на 2,1%.

Доля экспорта машин и оборудования в 2019 г. осталась на уровне прошлого года и составила 6,5%. В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих товаров составила 4,6% (в 2018 г. — 4,9%), в страны СНГ — 19,9% (17,9%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы сократился на 5,0%. При этом объемы экспорта электрического оборудования увеличились на 12,4%, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного, — на 9,8%. Физические объемы поставок легковых автомобилей возросли на 16,7%, а грузовых автомобилей — уменьшились на 2,9%.

Доля экспорта *продовольственных товаров и сырья для их производства* в товарной структуре экспорта в 2019 г. составила 5,9% (в 2018 г. — 5,5%). В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих

товаров составила 5,1% (в 2018 г. — 5,0%), в страны СНГ — 11,0% (9,2%). По сравнению с 2018 г. стоимостные объемы поставок этих товаров сократились на 0,7%, а физические — на 16,2%. При этом физические объемы экспорта мяса свежего и мороженого увеличились на 54,5%, масла подсолнечного — на 46,6%, сыров и творога — на 9,3%. Поставки ячменя снизились на 27,9%, пшеницы — на 27,6%, рыбы свежей и мороженной — на 4,1%.

Доля экспорта *песоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий* в 2019 г. составила 3,0% (в 2018 г. — 3,1%). В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих товаров составила 2,8% (в 2018 г. — 2,9%), в страны СНГ — 4,5% (4,4%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы сократился на 8,1%, а физический — на 1,5%. Объемы поставок необработанных лесоматериалов уменьшились на 16,4%. Физические объемы поставок газетной бумаги увеличились на 7,0%, пиломатериалов — на 3,0%, фанеры клееной — на 2,8%.

В страновой структуре внешней торговли России ведущее место занимает Европейский Союз как крупнейший экономический партнер страны. На его долю в 2019 г. приходилось 41,7% российского товарооборота (в 2018 г. — 42,8%), на страны АТЭС — 31,8% (31,0%), на страны СНГ — 12,1% (11,8%), на страны ЕАЭС — 8,6% (8,2%).

Основными торговыми партнерами России в 2019 г. среди стран дальнего зарубежья были Китай, товарооборот с которым составил 110,9 млрд долл. (102,5% к 2018 г.), Германия — 53,2 млрд (89,1%), Нидерланды — 48,7 млрд (103,5%), США — 26,3 млрд (104,9%), Турция — 26,0 млрд (101,9%), Италия — 25,2 млрд (93,5%), Республика Корея — 24,4 млрд (98,1%), Япония — 20,3 млрд (95,5%), Польша — 17,5 млрд (80,6%), Соединенное Королевство — 17,3 млрд долл. (125,6%).

Страновая и товарная диверсификация внешней торговли Российской Федерации, а также разнонаправленные тренды в части показателей стоимостных и физических объемов экспорта указывают на существенное влияние на достижение поставленных в Указе № 204 целей таких внешних факторов, как конъюнктура мировых рынков.

На сегодняшний день задача по ориентации торговой политики на достижение международной конкурентоспособности товаров в целях обеспечения их присутствия на мировых рынках решается в контексте участия России в Евразийском экономическом союзе. Так, часть полномочий, связанных с заключением соглашений о свободной торговле с третьими странами, была передана на наднациональный уровень.

За прошедший период в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК) поступили десятки предложений о заключении торговых соглашений с зарубежными странами. При этом в рамках ЕАЭС заключено четыре согла-

шения, предусматривающих преференциальный торговый режим. Партнерами ЕАЭС выступили Вьетнам, Иран, Сингапур и Сербия. Указанные соглашения различаются по охвату и содержанию, что связано как с особенностями торговли с конкретными партнерами, так и со спецификой разделения компетенций между наднациональным и национальным уровнями регулирования в ЕАЭС.

Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и государствами — его членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, было заключено в 2015 г. Соглашение охватывает торговлю товарами, а также содержит раздел, посвященный торговле услугами, который распространяется только на торговлю услугами между Российской Федерация и Социалистической Республикой Вьетнам. Кроме того, соглашение содержит положения о возможности предоставления дополнительных преференций для инвестиционных проектов.

За первый год действия соглашения товарооборот между ЕАЭС и Вьетнамом вырос на 36%, составив 5,9 млрд долл. Импорт товаров из Вьетнама увеличился на 35% (с 2,7 до 3,7 млрд долл.), а экспорт во Вьетнам — на 40% (с 1,6 до 2,3 млрд долл.). Существенный рост экспортных поставок наблюдается по пшенице, кукурузе, отдельным видам черных металлов, мясу птицы.

На протяжении первых двух лет действия соглашения торговля росла в обоих направлениях. С 2016 по 2018 г. экспорт ЕАЭС во Вьетнам вырос с 1,6 до 2,7 млрд долл. Общий товарооборот за этот период вырос в 1,6 раза. Однако в связи с непростой ситуацией в мировой торговле по итогам 2019 г. он снизился с 6,7 до 5,5 млрд долл. (табл. 1).

В мае 2018 г. ЕАЭС подписано Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между ЕАЭС и государствами — его членами, с одной стороны, и *Исламской Республикой Иран* — с другой, предусматривающее снижение или устранение пошлин по ограниченной группе товаров и определяющее правила торговли, соответствующие стандартам многосторонней торговой системы (табл. 2).

В 2019 г. ЕАЭС заключил Соглашение о свободной торговле товарами, а также Рамочное соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве, в состав которого войдут Соглашения о свободной торговле товарами и двусторонние соглашения о торговле услугами и осуществлении инвестиций, заключаемые самостоятельно странами ЕАЭС с Сингапуром.

Наряду с традиционными положениями в области снижения уровня ставок таможенных пошлин Соглашением о свободной торговле фиксируются обязательства по соблюдению международных стандартов в сфере:

- процедур лицензирования;
- применения запретов и количественных ограничений;

Внешняя торговля стран ЕАЭС с Социалистической Республикой Вьетнам, млн долл. Таблица 1

City and is a local to the city of the cit							
Н		Год					/0 O10C/010C
Показатель	Страна	2015	2016	2017	2018	2019	изменение 2018/2019, %
Оборот	EAЭC	4271,8	4341,4	5934,8	6691,6	5546,8	-17,1
	Армения	14,6	12,5	14,8	20,4	20,2	-0,7
	Беларусь	149,8	120,9	135,3	115,3	211,2	+83,1
	Казахстан	206,0	366,3	554,3	467,2	387,6	-17,0
	Кыргызстан	5,2	3,3	2,5	7,2	8,5	+17,6
	Россия	3896,2	3838,4	5226,7	5,1809	4919,3	-19,1
Экспорт	EAЭC	1966,0	1616,7	2257,4	5'6697	1325,2	-50,9
	Армения	0,1	0,0	0,2	9,0	9,0	+6,3
	Беларусь	111,4	76,7	26,3	61,6	108,2	+75,6
	Казахстан	10,4	167,5	2,77,7	179,0	79,0	-55,9
	Кыргызстан	1,6	0,2	9,0	1,0	1,3	+28,9
	Россия	1842,5	1372,3	1902,6	2457,3	1136,1	-53,8
Импорт	EAЭC	2305,6	2724,6	3677,2	3992,2	4221,6	+5,7
	Армения	14,4	12,4	14,7	19,8	19,6	-0,9
	Беларусь	38,3	44,2	59,0	53,7	102,9	+91,6
	Казахстан	195,5	198,8	276,5	288,2	308,7	+7,1
	Кыргызстан	3,6	3,1	3,0	6,2	7,2	+15,8
	Россия	2053,8	2466,1	3324,0	3624,3	3783,2	+4,4

Внешняя торговля стран ЕАЭС с Исламской Республикой Иран, млн долл. Таблица 2

	J		`				
Помощования	0.000	Год					70
110Ka3a1C/lb	Страна	2015	2016	2017	2018	2019	//SMCHCHWC, 70
Оборот	EAЭC	2277,6	3089,1	2694,0	2716,7	2451,8	-9,8
	Армения	279,5	239,1	258,9	363,5	408,7	+12,4
	Беларусь	70,3	54,5	154,2	61,7	41,5	-32,8
	Казахстан	635,6	596,2	552,0	519,0	380,2	-26,7
	Кыргызстан	8,1	14,8	21,8	27,6	32,6	+18,2
	Россия	1284,1	2184,5	1707,1	1744,9	1588,8	-8,9
Экспорт	EAЭC	1726,5	2564,3	1968,1	1792,4	1628,6	-9,1
	Армения	81,6	75,3	84,1	94,2	83,9	-11,0
	Беларусь	58,6	48,9	72,4	49,2	32,3	-34,3
	Казахстан	565,8	550,5	484,0	429,4	299,5	-30,3
	Кыргызстан	3,6	8,1	12,7	13,9	15,4	+11,1
	Россия	1016,9	1881,5	1314,9	1205,7	1197,5	-0,7
Импорт	EAЭC	551,1	524,7	726,0	924,3	823,2	-10,9
	Армения	197,9	163,9	174,8	269,3	324,8	+20,6
	Беларусь	11,7	5,6	81,8	12,5	9,5	-26,8
	Казахстан	8,69	45,7	68,1	9,68	80,7	-10,0
	Кыргызстан	4,5	9,9	9,1	13,7	17,2	+25,5
	Россия	267,2	302,9	392,2	539,2	391,3	-27,4

- технического регулирования;
- санитарных и фитосанитарных мер;
- осуществления переводов и платежей за поставки продукции;
- сборов, связанных с прохождением процедур «на границе»;
- применения антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер.

Кроме того, в Соглашении затронуты такие актуальные для бизнеса вопросы, как электронная торговля, экология, конкуренция, государственные закупки, интеллектуальная собственность (табл. 3). Однако до настоящего времени Соглашение не вступило в силу в связи с незавершенностью переговоров по отдельным соглашениям по торговле услугами отдельными странами — участницами ЕАЭС.

В 2019 г. было заключено Соглашение о свободной торговле с Республикой Сербия. Ранее между Сербией и отдельными странами ЕАЭС (Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией) уже был установлен режим свободной торговли. Новое Соглашение унифицировало торговый режим между всеми странами — участницами ЕАЭС и Сербией (табл. 4).

Однако Соглашение до настоящего момента не вступило в силу в связи с незавершенностью процедур ратификации в некоторых странах — участницах ЕАЭС.

Принимая во внимание опыт проведенной переговорной работы, в 2018 г. было подписано и с декабря 2019 г. действует Соглашение о международных договорах ЕАЭС с третьими государствами, международными организациями или международными интеграционными объединениями, определившее правила заключения Союзом преференциальных торговых соглашений.

В соответствии с правилами для начала переговоров о заключении соглашения о свободной торговле с третьей страной необходим консенсус всех стран — участниц ЕАЭС о целесообразности их проведения, а также всестороннее исследование экономических последствий и целесообразности заключения такого соглашения в рамках совместной исследовательской группы с участием представителей третьей стороны. В рамках исследования должны быть изучены:

- структура торговли товарами с третьей стороной;
- основные вопросы, подлежащие урегулированию в будущем соглашении;
- экономические последствия заключения соглашения, включая преимущества и риски для отраслей экономики каждой из стран участниц EAЭC.

На сегодняшний день объем товарооборота России со странами, с которыми у нее, в том числе в рамках EAЭС, заключены соглашения, предусматривающие преференциальный торговый режим, приходится порядка 20% товарооборо-

 Таблица 3

 Внешняя торговля стран EAЭС с Республикой Сингапур, млн долл.

Ductural Jupi Upina Cipan LAUC	DIA CIPAN LAO	LICHIMMINING CHUISTINE, MIN HOIM	NOM CARLA	пур, мли до	/I/I·		
<u> </u>		Год					/0
HOKasaTe/lb	Сграна	2015	2016	2017	2018	2019	изменение, %
Оборот	EAЭC	3238,5	2433,4	4616,1	4231,5	3221,4	-23,9
	Армения	3,9	2,8	4,4	2,1	3,1	+44,7
	Беларусь	31,1	36,8	37,7	47,3	40,3	-14,8
	Казахстан	189,1	91,4	123,8	521,9	289,5	-44,5
	Кыргызстан	6,8	8,8	1,6	1,6	1,2	-24,6
	Россия	3007,6	2293,6	4448,6	3658,6	2887,3	-21,1
Экспорт	EAЭC	2629,7	1870,7	3397,5	3291,5	2570,4	-21,9
	Армения	1,7	1,7	1,4	2,0	1,1	+64,3
	Беларусь	14,2	18,3	19,4	18,5	24,7	+34,0
	Казахстан	122,8	54,2	86,5	482,6	245,0	-49,2
	Кыргызстан	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	-100,0
	Россия	2491,0	1796,5	3290,1	2789,5	2299,6	-17,6
Импорт	EAЭC	8,809	562,6	1218,3	940,3	6,059	-30,8
	Армения	2,2	1,1	3,0	1,5	2,0	+35,6
	Беларусь	16,9	18,5	18,2	28,8	15,5	-46,1
	Казахстан	66,3	37,2	37,3	39,3	44,5	+13,3
	Кыргызстан	6,8	8,7	1,4	1,5	1,2	-16,4
	Россия	516,6	497,1	1158,4	869,2	587,7	-32,4

 Таблица 4

 Внешняя торговля стран ЕАЭС с Республикой Сербия, млн долл.

South and to mind a document	Serve J. Serve		and and area	or components of components design			
A STORY OF THE STO		Год					/0
110Ka3aTe/lb	Страна	2015	2016	2017	2018	2019	изменение, %
Оборот	EAЭC	1969,0	1814,7	2364,0	2288,3	2752,1	+20,3
	Армения	2,8	1,7	1,9	3,3	2,3	-30,2
	Беларусь	259,7	113,9	239,6	148,0	148,6	+0,4
	Казахстан	56,0	26,4	42,0	28,5	20,3	-28,7
	Кыргызстан	15,0	17,0	23,4	12,2	11,6	-5,0
	Россия	1635,5	1655,7	2057,1	2096,3	2569,3	+22,6
Экспорт	EAЭC	1035,6	814,9	1094,3	1104,8	1613,2	+46,0
	Армения	0,7	0,0	0,2	0,2	0,0	-79,5
	Беларусь	151,1	40,3	142,9	84,5	80,6	-4,7
	Казахстан	27,6	1,2	0,5	3,6	2,9	-19,0
	Кыргызстан	9,9	4,4	6,0	5,7	4,6	-20,1
	Россия	849,6	769,0	944,7	1010,8	1525,1	+50,9
Импорт	EAЭC	933,4	2,666	1269,6	1183,6	1139,0	-3,8
	Армения	2,0	1,7	1,7	3,2	2,3	-27,4
	Беларусь	108,6	73,6	96,7	63,5	68,0	+7,2
	Казахстан	28,4	25,1	41,5	24,9	17,4	-30,1
	Кыргызстан	8,5	12,6	17,4	6,5	7,1	+8,3
	Россия	785,9	886,7	1112,3	1085,5	1044,2	-3,8

та. При этом подавляющий объем товарооборота приходится на страны СНГ и ЕАЭС, без учета торговли с ними данная величина составляет порядка 1,5%.

Таким образом, решение задачи по ориентации торговой политики на обеспечение международной конкурентоспособности российских товаров на международном рынке в части обеспечения преференциального доступа российских товаров на рынки третьих стран должна быть продолжена. При этом такая работа должна вестись с учетом необходимости оценки баланса выгод и рисков, т.е. оценки последствий предоставления тарифных преференций третьим странам в рамках таких соглашений для отдельных секторов экономики.

#### Cherekaev M.1

### On the implementation of tasks aimed at increasing the volume of non-raw non-energy exports in the context of trade policy

The tasks, and solutions which could contribute to formation of non — raw materials sectors in the Russian manufacturing, agriculture and services global competitive sectors are outlined. Statistical data of Russian exports of certain groups of goods in terms of value and physical volume are analyzed. An overview of trade agreements of the EAEU and Vietnam, Iran, Serbia and Singapore is made.

**Keywords:** economic development, EAEU, free trade agreements.

Статья поступила в редакцию 25 ноября 2020 г.

<sup>1</sup> Cherekaev Mikhail — deputy director, Trade policy department, Eurasian economic commission. E-mail: <mcherekaev@hse.ru>.

Гуленков И.В.<sup>1</sup>

## Влияние импортных тарифов в сталелитейной отрасли на занятость в регионах США

Приведен обзор текущего состояния внешнеторгового регулирования сталелитейной промышленности США. Дана оценка влияния импортных тарифов в сталелитейной отрасли на занятость в регионах США. Рассматриваются меры торговой политики, регулирующие американскую сталелитейную промышленность, в том числе влияние, оказываемое введением тарифов на занятость в макрорегионах США.

**Ключевые слова:** сталелитейная промышленность, таможенные тарифы, занятость, США, регулирование торговли.

JEL:F16 DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-18-52

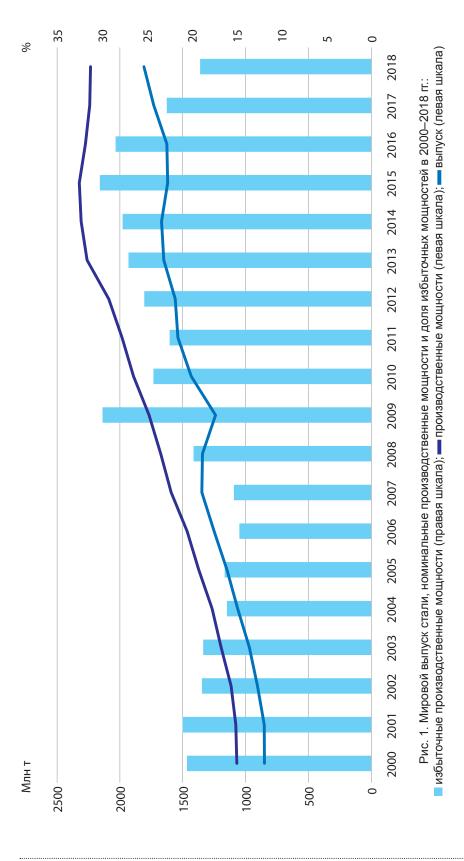
#### Конъюнктура мирового и американского рынков стали

Сталелитейная промышленность исторически характеризуется наличием значительного объема избыточных незагруженных производственных мощностей. За последние несколько лет их доля довольно резко сокращается, но все еще остается на высоком уровне — около 19% (рис. 1).

Крупнейшим производителем, обеспечивающим более половины общемирового выпуска стали, является Китай. Следом за ним с практически одинаковыми год от года долями следуют Индия, Япония и США. Только на каждую из этих стран приходится более 5% общемирового производства. Рост общемирового производства также в наибольшей степени обеспечивает в основном Китай и другие страны Азии, в меньшей степени — Северной Америки [1].

По прогнозам, реализуемые сейчас и планируемые на ближайшее будущее инвестиционные проекты в отрасли способны привести к новому увеличению производственных мощностей к концу 2021 г. на 4–5%. Поскольку

<sup>1</sup> Гуленков Илья Васильевич — бакалавриат факультета мировой экономики и мировой политики. E-mail: <iluagulenkov@gmail.com>.



Источник: построено автором по данным World Steel Association и ОЭСР[2; 3].

отрасль напрямую создает 6 млн рабочих мест по всему миру (а косвенно —до 7 раз больше), крупным странам-производителям крайне важно сохранение сталелитейной промышленности [1]. Социально-экономические мотивы (соображения национальной безопасности, поддержка занятости, в том числе в моногородах) не позволят крупным производителям отказаться от субсидирования отрасли, мешая вытеснению с рынка неэффективных производителей и сокращению производственных мощностей.

Наибольшую стабильность спрос на сталь демонстрирует в Северной Америке, а также в Азии, где главной движущей силой, несмотря на замедление темпов экономического роста, остается Китай. Ожидается, что торговые войны и общее замедление развития мировой экономики вызовут сокращение спроса на продукцию отрасли в 2020 г. — впервые за 5 лет [Ibid.] (рис. 2).

Сохраняющийся дисбаланс между спросом и предложением в отрасли (как по объемам, так и по их географическому распределению) позволяет предполагать, что проблема перепроизводства сохранится в течение как минимум следующего десятилетия.

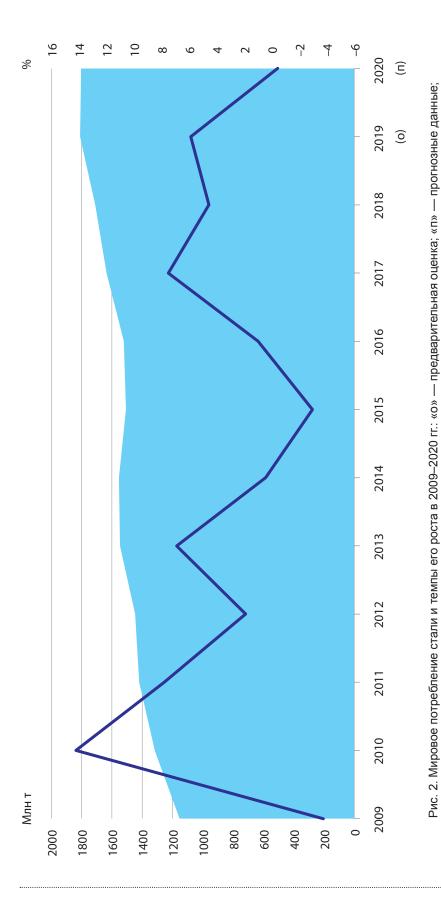
В США сталелитейная промышленность является одним из ключевых секторов экономики (табл. 1). Помимо прямого вклада в ВВП, сталелитейная промышленность стоит в начале множества цепочек создания стоимости, распространяющихся на всю экономику. Среди них цепочки в строительстве (44% конечного использования стали), автомобильной промышленности (28%), машиностроении (9%), энергетике (6%) и иных отраслях. В выплавке стали, ее обработке и обслуживании цепочек поставок занято боле 386 тыс. человек. По различным оценкам, одно рабочее место в сталелитейной отрасли создает от пяти до семи рабочих мест в других секторах экономики, в результате чего прямо или косвенно шоками в этой отрасли оказываются затронуты до 1,4% работающего населения США [4].

Таблица 1 Положение сталелитейной промышленности в экономике США на 2020 г., %

Вклад в ВВП		Вклад в занято	сть
прямой	косвенный (оценка)	прямой	косвенный (оценка)
1,004	2,539	0,267	1,381

Источник: составлено автором по данным [5; 6].

США — крупнейший в мире импортер стали (с более чем 25%-ным отрывом от следующего в списке): внутреннее производство стабильно не покрывает существующий спрос [7]. Объем выпуска сталелитейной промышленности США после 2009 г. оставался достаточно стабильным, хотя в 2015 г.



потребление стали (левая шкала); — темпы роста потребления (правая шкала)

Источник: построено автором по данным [8].

наблюдалось резкое падение производства (–10,7%). Это было вызвано резким ростом доли импортной продукции на внутреннем рынке в предыдущие два года, что значительно усилило конкурентную борьбу и вынудило многих местных производителей уйти с рынка (рис. 3). Так, были закрыты крупные заводы в штатах Алабама, Иллинойс, Индиана, Техас [9].

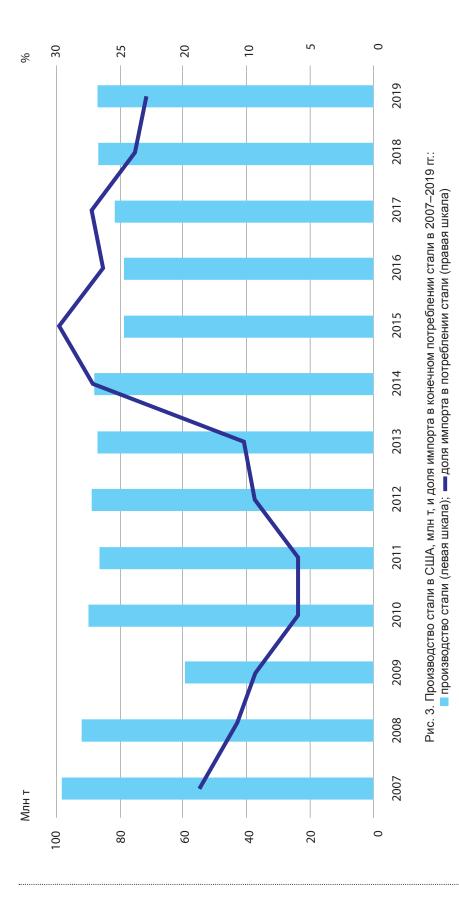
На протяжении рассматриваемого периода изменялась не только абсолютная величина импорта стали, но и его структура (рис. 4). В 2014 и 2015 гг. объемы импорта достигли максимальных значений, особенно был заметен рост поставок из азиатского региона: Южной Кореи, Китая и других стран, вошедших в категорию «прочие страны». Почти все они относятся к категории развивающихся стран. Однако впоследствии большие объемы поставок стали осуществлять ближайшие соседи США — Бразилия, Канада и Мексика, соответственно доля азиатских стран несколько снизилась. Тем не менее можно утверждать, что структурные изменения в импорте США в пользу развивающихся стран с высокой вероятностью были катализатором очередного ужесточения тарифного регулирования сталелитейной промышленности.

Внутренний рынок стали США высококонцентрирован: три крупнейших производителя контролируют 73,3% рынка (рис. 5), производя сталь на сталелитейных заводах интегрированного типа. В 2019 г. в отрасли действовало также 50 менее крупных компаний, владевших 98 мини-заводами. За девять лет число компаний сократилось на 7, а мини-заводов — на 18, что является еще одним индикатором вытеснения с рынка небольших производителей из-за импортной конкуренции [Ibid.].

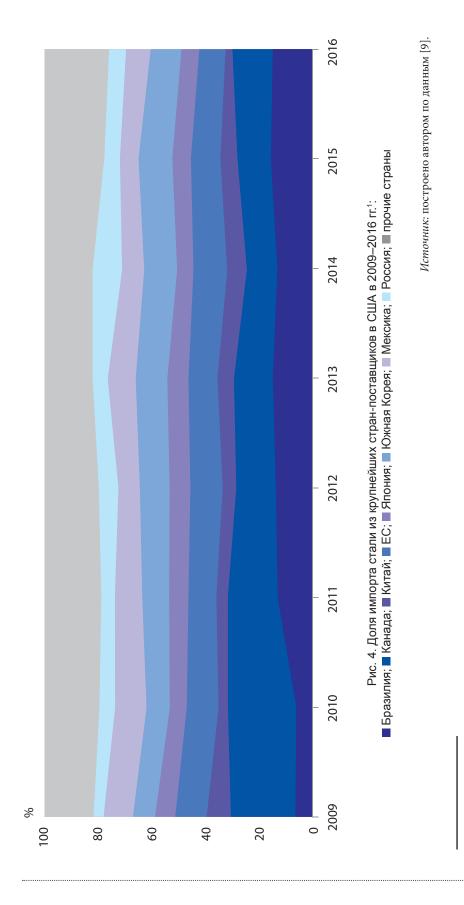
Географическое размещение производства также характеризуется сильной неравномерностью. Список штатов — лидеров по производству стали остается неизменным уже третье десятилетие, демонстрируя лишь дальнейшее усиление позиций лидеров. Первое место занимает Индиана (26% общего выпуска стали), за ней следуют Огайо (12%), Мичиган (5%) и Пенсильвания (5%). Доля каждого из остальных штатов не превышает 5% как минимум с 1996 г. [7].

В дальнейшем в статье будет принято деление территории США на восемь макрорегионов, согласно Бюро экономического анализа США (табл. 2), а под региональными изменениями занятости будут пониматься изменения именно в каждом из этих макрорегионов.

Будем считать, что занятость в сталелитейной отрасли каждого штата определяется как сумма занятых в секторах 3311 (металлургические комбинаты и производство ферросплавов) и 3312 (производство металлопродукции из готовой стали) системы North American Industry Classification System (NAICS, Североамериканская система промышленной классификации) на 2017 г. [10]. Поскольку региональная статистика США доступна лишь на



Источник: построено автором по данным [8].



Доли найдены по отношению к сумме каждого года.

Таблица 2

Регион	Штаты, входящие в регион	Объем производства стали, млн долл.	Число занятых, тыс. человек	Доля в занятости, %
Дальний Запад	Вашингтон, Орегон, Калифорния, Невада	3341	12142	8,66
Великие озера	Висконсин, Иллинойс, Индиана, Огайо, Мичиган	36 662	49528	35,3
Средний Восток	Нью-Йорк, Пенсильвания, Нью-Джерси, Мэриленд, Делавэр, Вашингтон (дистрикт Колумбия)	12 595	19459	13,87
Новая Англия	Мэн, Нью-Гэмпшир, Вермонт, Массачусетс, Роуд Айленд, Коннектикут	368	3 269	2,33
Великие равнины	Северная Дакота, Южная Дакота, Миннесота, Небраска, Айова, Канзас, Миссури	1329	9103	6,49
Скалистые горы	Монтана, Айдахо, Вайоминг, Юта, Колорадо	126	2 991	2,13
Юго-Восток	Западная Виргиния, Виргиния, Кентукки, Северная Каролина, Южная Каролина, Теннеси, Арканзас, Луизиана, Миссисипи, Алабама, Джорджия, Флорида	21 131	33109	23,6
Юго-Запад	Аризона, Нью-Мексико, Техас, Оклахома	4050	10687	7,62
Итого	ı	79 622	140 288	100

Источник: составлено автором по данным [10; 11].

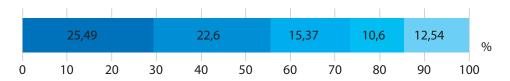


Рис. 5. Производство стали основными производителями в США и их доля на рынке в 2018 г.: ■ Nucor Corporation; ■ Arcelor Mittal USA; ■ U.S. Steel Corporation; ■ Steel Dinamycs Inc.; ■ прочие компании

Источник: построено автором по данным [7].

трехзначном уровне NAICS, будем считать, что распределение занятости между четырехзначными категориями, входящими в группу 331, соответствует общенациональному<sup>1</sup>.

Текущая структура рынка сталелитейной продукции США не позволяет считать его совершенно конкурентным: традиционно высокие барьеры входа в отрасль, а также высокая географическая концентрация производства дают основания считать его рынком монополистической конкуренции (при упрощающем предположении «один регион — один производитель»).

## Внешнеторговое регулирование рынка стали: история и современность

Уже в течение нескольких десятилетий состояние конъюнктуры на мировом рынке стали предопределяет характер регулирования отрасли на национальном уровне. Развитые экономики сталкиваются с дешевым импортом из стран, где издержки производства значительно ниже в силу более дешевой рабочей силы. Это приводит к тому, что импортная продукция захватывает все бо́льшую долю внутреннего рынка, в то время как национальная отрасль находится в состоянии спада. Например, в США доля импорта в совокупном внутреннем спросе на сталь составляла более 25% в 2016 и 2017 гг. [8]. Для смягчения социально-экономических последствий спада в одной из ключевых отраслей промышленности и (не в последнюю очередь) с целью укрепления электоральной поддержки национальные правительства вынуждены прибегать к протекционистским мерам.

<sup>1</sup> Для части штатов информация не разглашается, поэтому разность между общенациональной занятостью и известными данными остальных штатов была распределена между ними поровну. Гавайи и Аляска были исключены из подсчета ввиду удаленности от основного рынка.

<sup>2</sup> Данные приведены для двух последних лет, предшествовавших новому витку протекционизма в отрасли.

История тарифного регулирования анализируемой отрасли в США богата на различные по характеру и масштабу меры, направленные на ограничение импорта. Кроме того, США дважды пытались стимулировать решение проблемы глобального перепроизводства стали на межгосударственном уровне, инициируя как отдельные многосторонние переговоры (1989–1997), так и переговоры в рамках ОЭСР (2001), нацеленные на отмену субсидий и других искажающих рыночное равновесие мер [13].

С момента избрания президентом Дональда Трампа США стали прибегать к протекционизму в большем числе отраслей, среди которых в очередной раз оказалась металлургия. Аргументацией для введения новых ограничений на импорт стали явились положения ст. 232 Закона о расширении торговли (*Trade Expansion Act*) 1962 г., которые дают президенту такое право в случае критической доли импортной продукции на рынке и, как следствие, угрозе национальной безопасности [14]. Под тарифные ограничения попало большинство стран мира, в том числе и партнеры США по экс-НАФТА. Однако впоследствии они были выведены из-под действия тарифов вследствие достижения соглашения по новой торговой сделке.

В данной статье рассмотрены лишь тарифные ограничения, введенные США против импорта из Китая. Это объясняется тем, что, во-первых, ни один торговый партнер США не столкнулся с подобным масштабом ограничений (в совокупности затронуто более 10 тыс. тарифных линий), а во-вторых, подавляющее большинство введенных тарифов на продукцию сталелитейной промышленности (за исключением единичных корректировок) все еще сохраняют действие, в то время как другие партнеры периодически попадают в списки исключений [15].

Ограничительные меры против китайского импорта вводились США под обоснованием, отличным от применяемого к другим торговым партнерам. Так, использовалась ст. 301 Закона о торговле (*Trade Act*) 1974 г., применяющегося для защиты внутреннего рынка от импорта из стран, которые нарушают положения торговых договоренностей или дискриминируют продукцию американского происхождения. Эволюция этих мер также была постепенной. Всего можно выделить четыре этапа (соответствующие четырем отдельным указам президента), однако сталелитейная промышленность была затронута лишь тремя (табл. 3).

Тарифная ставка для товаров, соответствующих различным раундам введения тарифов, неодинакова. Следовательно, для продолжения обобщенного анализа последствий всех трех раундов введения тарифов требуется рассчитать средневзвешенную ставку тарифа по всем товарным позициям. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$t_{avg} = \sum_{i} t_{i} \frac{TradeVol_{i}}{\sum_{i} TradeVol_{j}},$$
(1)

Таблица 3 Дополнительные пошлины США на импорт стали из Китая

Дата введения	Ставка тарифа, %	Число позиций (HS-8)*	Основные товарные группы (HS-4)
23 августа 2018 г.	25	6	7308 (металлоконструкции из черных металлов и их части)
24 сентября 2018 г.	10 (25 с 10 мая 2019 г.)	177	7201–7205, 7216 (первичные продукты в форме гранул или порошка; профили из железа и нелегированной стали) 7301–7326 (листовое, кусковое
			железо и сталь; полые и иные изделия из стали различных форм)
			7206–7229 (железо и нелегированная сталь; коррозионностойкая сталь; другие виды легированных сталей)
	15		7301-7302 (листовое железо; рельсы)
1 сентября 2019 г.	(7.5, с 14 февраля	315	7304–7306 (трубы и профили полые из черных металлов)
	2020 г.)		7317-7321 (гвозди, кнопки, скобы и т.д.; печи; радиаторы), 7323 (изделия столовые из черных металлов)
* Harmonized S	ystem HS, гармог	низированная сис	тема

Источник: составлено автором по данным [16].

где  $t_i$  — ставка тарифа, применяющаяся к группе товаров i (=j);  $TradeVol_i$  — объем импорта США товарных позиций этой группы в стоимостном выражении за 2017 г. (последний год, предшествующий введению тарифа).

Массив данных, использующихся для вычисления средневзвешенного тарифа, взят из базы данных ITC *TradeMap*. Рассчитанная тарифная ставка составила 22,54%. В дальнейшем при упоминании введенного США тарифа будем иметь в виду именно эту ставку.

#### Спецификация модели

В этой статье для анализа последствий внешнеторговых шоков на занятость в сталелитейной отрасли использована модель частичного рыночного равновесия. За основу принята классическая модель П. Армингтона, в которой предполагается способность потребителя различать товары по принципу их географического происхождения. Товары внутреннего и импортного производства в ней считаются несовершенными заменителями, а характеристикой степени замещения являются постоянная для всех регионов эластичность замещения [17]. Рассмотрим торговлю товарами только одной

товарной группы — продукция сталелитейной промышленности — между десятью возможными регионами происхождения товара. Из них восемь являются макрорегионами США (см. табл. 2), а девятый — страной, на торговлю с которой вводятся импортные ограничения (в нашем случае — Китай). Прочий импорт из всех остальных стран будем считать бестарифным и произведенным в агрегированном десятом регионе.

Для оценки эффекта введения импортных тарифов на занятость в каждом из регионов будем использовать следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \hat{L}_{i,j} = -\sigma \hat{p}_{i,j} + (\sigma - 1) \sum_{t=1}^{10} \hat{p}_{t,j} \mathbf{v}_{t,} \\ \hat{p}_{i,j} = w_i + \hat{\tau}_{i,j} \\ \sum_{t=1}^{10} \hat{L}_{t,j} \mathbf{s}_{i,j} = \in_i w_i \end{cases}$$
(2)

где i — регион — поставщик товара; j — регион-импортер;  $p_{i,j}$  — цена товара, поставленного из i в j;  $\sigma$  — эластичность замещения между аналогами товаров;  $\upsilon_{i,j}$  — доля расходов региона j на товары из i;  $\pi_j$  — взвешенный индекс цен всех аналогов товара, доступных в j;  $w_i$  — стоимость единицы труда в регионе i;  $\tau_{i,j} \geq 1$  — коэффициент, отражающий издержки доставки товара в виде процентной надбавки над его отпускной ценой (включает транспортные издержки, а также экспортные/импортные адвалорные тарифы);  $s_{i,j}$  — доля производства в регионе i, идущего на поставки в j;  $\varepsilon_i$  — эластичность предложения труда по заработной плате; надстрочный знак (например,  $\hat{L}$ ) означает процентное изменение рассматриваемой переменной.

Первое уравнение системы (2) характеризует изменение занятости в регионе i, связанное с поставками в регион j. Оно зависит от цены поставляемого из i товара, а также средневзвешенной стоимости доступных в регионе j аналогов. Второе уравнение данной системы отражает два возможных источника изменения цены товара: изменение заработной платы в регионе-поставщике и издержек поставки. Влияние мер торговой политики в модели моделируется именно изменением параметра  $\tau_{i,j}$ . Например, в случае введения импортных пошлин по ставке t регионом j на поставки из региона i издержки транспортировки будут иметь вид  $\tau'_{i,j} = (1+t)\tau_{i,j}$ , т.е.  $\tau_{i,j} \approx t$ . Третье уравнение является условием равновесия на рынке труда региона-поставщика и связывает изменение заработных плат с изменением спроса на труд через фиксированный параметр эластичности.

В отличие от схожего подхода, который был взят нами за основу [18], в нашей модели размеры оплаты труда, цены производителей и расходы на импорт в каждом регионе являются эндогенными переменными, что позволит полу-

чить более точные и реалистичные выводы. Другие переменные — доход региона, предпочтения и применяемые технологии производства — будем считать неизменными согласно предпосылкам модели частичного равновесия.

Аналитическое решение системы (2) не представляется возможным, поэтому в нашей работе мы воспользуемся численными методами решения, входящими в пакет GAMS. Параметры  $s_{i,j}$  и  $v_{i,j}$  будут получены из национальной и международной статистики, а эластичность замещения  $\sigma$  — оценена эконометрическими методами.

Параметр эластичности Армингтона отражает степень реакции относительного спроса на товар внутреннего производства при изменении условий торговли, т.е. его относительных цен по сравнению с импортными товарами. Для получения оценки армингтоновской эластичности будет использован подход, основанный на анализе панельных данных, предоставляемых таможенной службой США [19]<sup>1</sup>.

Прологарифмируем выражение, отражающее спрос региона j на импортный товар из страны i в стандартной модели Армингтона с постоянной эластичностью замещения, и заменим ненаблюдаемые переменные на фиксированные эффекты, специфичные для каждого импортера и экспортера.  $\mu_{i,j}$  — фиксированный эффект для региона-импортера в год t, который будет отвечать за воздействия уровня дохода, внутренних цен и возможных изменений предпочтений, а  $\rho_{j,t}$  — фиксированный эффект для страны-экспортера в год t, контролирующий вариации в издержках производства в стране — производителе товара.

Уравнение для оценки эластичности замещения Армингтона будет иметь следующий вид:

$$\ln\left(E_{i,j,t}\right) = \operatorname{const} + \mu_{i,t} + \rho + (1 - \sigma)\ln\left(\tau_{i,j,t}\right) + \varepsilon_{i}$$
(3)

где  $E_{i,j,t}$  — стоимость импорта из страны i, ввезенного в регион j в год t (измеренная после уплаты пошлин);  $\tau_{i,j,t}$  — фактор издержек торговли, связанный с этим импортом;  $\epsilon_i$  — случайная ошибка модели.

Для расчета показателя воспользуемся следующей формулой, в которой  $CV_{i,j,t}$  представляет задекларированную таможенную стоимость товара

$$\tau_{i,j,t} = \frac{E_{i,j,t} + CV_{i,j,t}}{CV_{i,j,t}}.$$
(4)

<sup>1</sup> Отдельно отметим, что эластичность замещения будем оценивать для импорта США из всех стран мира и впоследствии экстраполировать это значение на торговлю между макрорегионами США.

Для оценки выражения (3) из базы данных Комиссии по международной торговле США были получены данные об импорте для конечного потребления товаров, принадлежащих группам 72 (черные металлы) и 73 (изделия из черных металлов) Гармонизированной системы. Объемы торговли суммировались для получения величины поставок из каждой 209 стран в каждый из 42 таможенных округов США. Для рассмотрения был взят наиболее близкий из имеющихся на момент исследования пятилетний период — с 2015 по 2019 г. включительно.

Ниже представлены полученные автором результаты анализа регрессионного анализа эластичности замещения:

HDFE Linear reAbsorbing 2 H	2			F( Prob R-sq Adj	> F uared R-squared in R-sq.	1) = = = =	9,984 6.19 0.0129 0.6176 0.5847 0.0007 1.9900
lnLDPV	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95%	Conf.	Interval]
lnTCFavect _cons	0483798 13.21352	.0194438	-2.49 228.51	0.013	0864 13.10		0102658 13.32687

#### Absorbed degrees of freedom:

Absorbed FE	Categories	- Redundant	= Num. Coefs
ccountry#cyear	587	0	587
cdistrict#cyear	210	5	205

F-статистика для модели позволяет считать ее значимой с вероятностью ошибки 1,2%. Модель объясняет 61,76% дисперсии зависимой переменной. Большая часть  $R^2$  складывается из совместного влияния фиктивных переменных (которых в модели 797), однако коэффициент перед смысловой объясняющей переменной  $\ln(\tau_{i,j,t})$  также статистически значим с вероятностью ошибки 1,3%. На основе полученных данных было вычислено значение эластичности замещения между аналогичными товарами внутреннего и импортного производства, составившее  $\sigma = 1,0484$  (95%-ный доверительный интервал (1,0103–1,0865).

Помимо эластичности замещения, требуется получить значения параметров, отражающих долю расходов региона на продукцию различных поставщиков  $(v_{i,j})$  и долю производства региона, поставляемую на различные рынки  $(s_{i,j})$ . Поскольку собранные по единой методологии данные нужной детализации доступны только для экономики США, будем считать, что Китай — регион, который специализируется исключительно на экспорте и не импортирует аналогичную продукцию из восьми макрорегионов США. Импорт из любых других стран кроме Китая учтем как поставки из десятого агрегированного региона.

Начнем построение набора данных с оценки совокупного потребления продукции сталелитейной промышленности (группы 3311 и 3312 по NAICS) в каждом из макрорегионов. Основываясь на данных ежегодного обследования производителей промышленных товаров за 2016 г., найдем стоимость поставок соответствующей продукции для каждого штата, а затем агрегируем статистику до уровня макрорегионов [20]. Кроме того, по данным *Trade Dataweb* определим величину импорта стали для каждого макрорегиона, разбив данные на импорт из Китая и из остальных стран [21].

Объемы поставок и потребления в регионе — это не одно и то же. Используя данные последнего обследования грузовых потоков, подсчитаем, какая доля поставок стали потребляется внутри каждого региона, а какая экспортируется за его пределы и в каких направлениях. Данные названных расчетов приведены в табл. П1 приложения. Отметим, что хотя многоуровневые цепочки поставок и возможны теоретически, на практике ими можно пренебречь ввиду крупного размера рассматриваемых макрорегионов. Данные демонстрируют, что регионы, лидирующие по производству стали (такие как Великие озера, Средний Восток и Юго-Восток), активно экспортируют ее в другие регионы преимущественно по принципу географической близости.

Распределим объемы произведенной в США и импортированной стали между регионами согласно описанной выше матрице поставок. Полученные таким образом объемы общего потребления стали в регионах США, представлены в табл. 4. Используя эти данные, рассчитаем долю различных поставщиков в совокупном потреблении каждого региона. На основе собранной статистики рассчитаем также доли каждого рынка в общем производстве каждого экспортера (табл. П2 и П3 приложения). Объемы импорта из Китая значительно различаются по регионам. Так наибольшие его объемы в регионы географически близкие к КНР.

Таблица 4 Потребление стали в регионах США, млн долл.

Регион	Продукция из США	Импорт из Китая	Импорт из остальных стран	Итого
Дальний Запад	5 132	191	3 0 6 3	8 386
Великие озера	23 203	292	7 3 6 9	30866
Средний Восток	13 635	237	6033	19905
Новая Англия	3 868	65	1713	5 646
Великие равнины	3 974	65	1 437	5 477
Скалистые горы	3 674	44	1017	4736
Юго-Восток	16978	282	6991	24 252
Юго-Запад	9 140	257	6704	16101

*Источник*: составлено автором по данным ежегодного обследования производителей промышленных товаров за 2016 г.

За базовое значение эластичности предложения труда примем выявленную исследованиями оценку  $\varepsilon=0.5$ , а впоследствии проведем анализ чувствительности модели к значениям параметра [22]. Предположив, что эластичность замещения между продукцией регионов США такая же, как в торговле США с другими странами, примем полученную ранее оценку эластичности Армингтона  $\sigma=1.0484$ , также рассмотрим значения на границах 95%-ного доверительного интервала. Внешнеторговый шок представим как повышение фактора издержек торговли на торговлю с Китаем во всех регионах США, составляющее  $\hat{\tau}=22.54\%$ .

#### Результаты моделирования

Результаты моделирования в зависимости от значений эластичности Армингтона представлены в табл. 5. Ни для одного региона эффект от введения тарифа не превышает сотой доли процента общего числа занятых в отрасли. Совместив полученные результаты с данными о совокупной занятости в каждом регионе из табл. 2, можно обнаружить, что на национальном уровне предпринятые меры создадут только шесть рабочих мест (95%-ный доверительный интервал — от 1 до 11)<sup>1,2</sup>.

Таблица 5 Изменение занятости в регионах США при введении тарифов на импорт стали из Китая

Регион	$\sigma = 1,0103$		$\sigma = 1,0484$		$\sigma = 1,0865$	
Регион	%	человек	%	человек	%	человек
Дальний Запад	0,0014	0,16	0,0063	0,76	0,0111	1,35
Великие озера	0,0009	0,44	0,0041	2,03	0,0073	3,61
Средний Восток	0,0010	0,19	0,0045	0,87	0,0079	1,54
Новая Англия	0,0009	0,03	0,0043	0,14	0,0077	0,25
Великие равнины	0,0009	0,09	0,0044	0,40	0,0078	0,71
Скалистые горы	0,0011	0,03	0,0051	0,15	0,0091	0,27
Юго-Восток	0,0009	0,31	0,0044	1,45	0,0077	2,57
Юго-Запад	0,0011	0,12	0,0050	0,54	0,0089	0,95
Итого	_	1,36	-	6,35	_	11,25

*Источник*: расчеты автора в пакете GAMS.

<sup>1</sup> В таблице данные об изменении числа занятых представлены без округления ввиду их небольших абсолютных значений. В анализе будем округлять лишь результат по США в целом.

<sup>2</sup> Доверительный интервал отражает только вариацию, связанную с оценкой эластичности замещения Армингтона.

Хотя абсолютная величина полученных изменений крайне мала (отрасль трудоустраивает чуть больше 140 тыс. человек, на фоне чего прирост занятости в шесть человек заметен лишь как статистическая погрешность), региональные различия прослеживаются довольно четко. Так, наиболее сильная реакция показателя занятости наблюдается в регионе Дальний Запад, где она в 1,5 раза выше, чем в регионе Великие озера). Анализ неравномерности географического распределения этих эффектов дает возможность понять степень воздействия китайского импорта на рынок стали каждого региона. Кроме того, выводы о географическом распределении эффектов на качественном уровне могут распространяться на любые внешние шоки, влияющие на торговлю сталью между странами. Наконец, этот анализ позволяет в общем виде выявить факторы, влияющие на внутристрановое распределение эффектов от мер торговой политики.

С Востока на Запад (рис. 6) изменения усиливаются, что связано с большей близостью западного побережья США к Китаю и, как следствие, бо́льшими объемами китайской стали, потребляемой в этих регионах. Интересно, что в лидере по внутреннему производству стали — регионе Великие озера — эффект наименьший (0,0041%). Это можно объяснить, прежде всего, низкой относительной долей китайской стали на внутреннем рынке региона. Кроме того, матрица поставок (см. табл. П1 приложения) свидетельствует о том, что Великие озера поставляют свою продукцию преимущественно в ближайшие регионы, в которых проникновение китайского импорта также невелико ввиду географической удаленности. Наиболее значительные эффекты наблюдаются в регионах Дальний Запад и Скалистые горы, которые, сами не являясь крупными производителями стали, выступают точкой входа китайского импорта на американский рынок. Следовательно, резкое повышение его относительной цены вследствие дополнительного тарифа освобождает рынок для местных производителей.

Таким образом, степень реакции занятости на внешнеторговый шок зависит не только от специализации региона на продукте, но и от схемы осуществления поставок между регионами-импортерами и степени проникновения импорта на рынок как самого региона, так и его ближайших соседей.

Эффекты, связанные с изменением благосостояния в регионах, несколько более очевидны и предсказуемы (рис. 7). Математически можно показать, что в модели Армингтона при константном доходе региона изменение его благосостояния зависит только от изменения взвешенного ценового индекса. Средневзвешенная цена товаров-аналогов для стали собственного производства в каждом регионе выросла. Это произошло вследствие роста цены импорта, вызванного введением дополнительного импортного тарифа. Наименее затронутыми оказываются два крупнейших производителя стали в США — Великие озера (–0,2%) и Скалистые горы (–0,19%), тратящие наименьшую из всех регионов долю дохода на покупку китайской стали (рис. 7). Падение благосостояния в 1,5–2 раза больше в западных регио-

нах, где проникновение на рынок китайского импорта максимальное. Так, в регионе Юго-Запад падение благосостояния составляет –0,33%, а в регионе Дальний Запад оно снижается на 0,44%. Рост оплаты труда, хотя и не учитываемый в используемой нами функции полезности, оказывается гораздо менее значительным, чем повышение уровня цен.



Рис. 6. Региональное распределение изменения занятости в США:  $\square$  0,00410–0,00438;  $\square$  0,00438–0,00445;  $\square$  0,00445–0,00502;  $\square$  0,00502–0,00630; эластичность замещения = 1,0484

Источник: составлено по расчетам автора.



Рис. 7. Региональное распределение снижения уровня благосостояния, %:  $\square 0,190-0,230; \square 0,230-0,245; \square 0,245-0,270; \square 0,270-0,470$ 

Источник: составлено по расчетам автора.

Наиболее очевидным объяснением небольшого изменения занятости в абсолютном выражении могут служить малые объемы китайского импорта на американском рынке стали (рис. 4). Кроме того, причиной может служить низкое значение эластичности замещения между различными аналогами продукции, что будет рассмотрено далее. Наконец, отметим, что симуляции, проведенные дополнительно на имеющихся данных, показывают, что ни повышение тарифа, ни распространение его на более широкий круг стран не способны дать прирост занятости, достигающий даже 1–1,5% от всего числа занятых в отрасли. Из этого можно сделать следующий вывод: невозможность использовать традиционные меры торговой политики для сколько-нибудь значимого воздействия на национальную занятость в экономике такого масштаба, как американская, и при столь высоком проникновении импорта на рынок.

Рассмотрим возможные причины и интервалы варьирования эластичности замещения Армингтона, оценки которого разнятся в зависимости от страны, исследуемой отрасли и временного периода. В рамках настоящей статьи было оценено значение эластичности замещения между аналогичными товарами импортного и внутреннего производства, которое составило  $\sigma = 1,0484$ .

На данный момент наиболее полным исследованием эластичностей замещения Армингтона в разных секторах экономики является работа Gallaway, McDaniel и Rivera [21], строившаяся на данных 1989–1995 гг. Согласно выводам авторов, среднее значение краткосрочной эластичности для 277 секторов американской экономики составляло 0,95 и варьировало в пределах 0,15...4,85; средняя статистически значимая долгосрочная эластичность составляла 1,55 и изменялась между 0,52 и 4,83. Исследования на более ранних данных (1980–1988) также демонстрируют схожее среднее — 0,81 [22].

Наиболее близкая к теме данной статьи оценка была проведена авторами для сектора 3312 SIC (Standard Industrial Classification) — металлургия, доменные печи и прокатные станы. Для него краткосрочная эластичность составляла 2,042 и считалась умеренной, а долгосрочная — не была оценена из-за особенностей данных [23]. Величина 1,0484, полученная нами ранее, довольно хорошо согласуется со средними значениями и разбросом предыдущих оценок. Однако она также демонстрирует, что за 20 лет эластичность снизилась почти вдвое. Этому можно дать несколько объяснений. Во-первых, поскольку эластичность, близкая к 1 (особенно ниже этого значения), свидетельствует о том, что рассматриваемые аналоги товаров выступают, скорее, не как заменители, а как комплементы. Падение эластичности на рынке стали может быть связано с возросшей за 30 лет зависимостью США от ее импорта. Встроившись в цепочки производства, импорт стал их необходимым компонентом, в результате чего способность переключаться с внешнего поставщика на внутреннего в случае колебаний цен снизилась. Во-вторых, к снижению взаимозаменяемости продукции из разных стран могла привести возросшая концентрация производства в США и средний размер компании. Такая зависимость подтверждалась в отдельных работах, рассматривавших причины вариации эластичности Армингтона между отраслями. Чем выше барьеры входа в отрасль, что характерно для сталелитейной промышленности, тем меньше разновидностей товара доступно и тем меньше их степень взаимозаменяемости. В-третьих, причина различий в оценках эластичности может быть технической, связанной с уровнем агрегирования данных. В статье используется суммирование всего объема торговли по двузначным кодам 72 и 72 Гармонизированной системы, в то время как альтернативный подход предполагает использование дезагрегированных данных на десятизначном уровне национальных тарифных линий. Оценки эластичности на дезагрегированных данных обычно выше, равно как и при использовании техник анализа временных рядов, а не панельных данных [22].

Проанализируем изменение эффекта от введения тарифов в зависимости от величины эластичности замещения Армингтона, изменяя ее от 0,8 до 2,6 с шагом 0,2. На рис. 8 показано, что при изменении эластичности замещения результаты изменяются кратно, однако предельный прирост занятости снижается при переходе к более высоким значениям эластичности. При увеличении эластичности в 2 раза (до 2) по сравнению с использованной нами величиной, общий эффект в абсолютном выражении возрастает в 17 раз. Тем не менее даже прирост занятости в 100 человек составляет лишь 0,07% численности занятых в этом секторе.

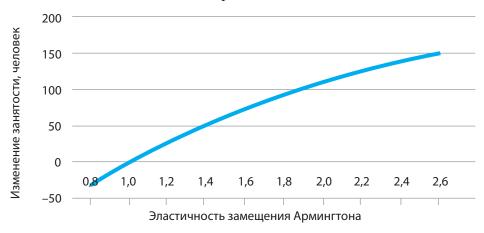


Рис. 8. Чувствительность результатов модели к изменению эластичности замещения Армингтона

Источник: составлено по расчетам автора.

Качественно отличающаяся от полученных нами данных ситуация возможна, лишь когда значение эластичности меньше единицы. В этой ситуации при введении тарифа и росте цен на импортную продукцию внутреннее производство также снижается. На наш взгляд, даже с учетом перечисленных выше тенденций в американской сталелитейной промышленности, этот сценарий маловероятен.

Рассмотрим также чувствительность полученных результатов к эластичности предложения труда по заработной плате. Согласно метаисследованиям, посвященным этому параметру, его оценки разнятся не только при анализе поведения различных половозрастных групп в разных странах, но и при изменении периода наблюдений или методологии оценки в рамках одной и той же группы лиц. Исследования констатируют, что в последние несколько десятков лет эластичность стабильно снижалась, и большинство ее оценок оказываются даже меньше выбранного нами для моделирования значения 0,5. Тем не менее отдельные оценки достигают 2 [24]. Чтобы определить, насколько прогнозы модели чувствительны к этому параметру, проведем симуляцию на тех же данных, что и ранее, варьируя эластичность от 0,1 до 2,1 с шагом 0,2.

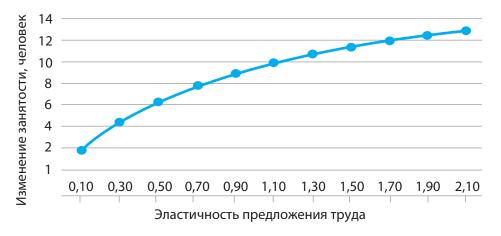


Рис. 9. Чувствительность результатов модели к изменению эластичности труда

Источник: составлено по расчетам автора.

Сама эластичность в контексте нашей модели определяет, по сути, насколько мобилен труд в рассматриваемой отрасли. Чем эта мобильность выше, тем проще рабочему найти новое рабочее место. Более же высокая мобильность может отражать степень сложности применяемого в отрасли труда [18]. На наш взгляд, ожидать, что этот параметр достаточно высок для сталелитейной отрасли, неоправданно: навыки рабочих сталелитейных предприятий достаточно специфичны. Кроме того, их мобильности в пределах США мешает высокая географическая концентрация производства не только внутри рассматриваемых нами регионов, но и пределах более мелких административных единиц — штатов.

Как следует из рис. 9, повышение эластичности предложения труда влияет на результаты моделирования нелинейно, с уменьшающимся предельным эффектом. Прирост совокупного эффекта становится слабозаметным при превышении значения эластичности, равного 1,5. Таким образом, возможные вариации в эластичности труда по заработной плате не оказывают влия-

ния на качественные выводы, получаемые с помощью модели, и не являются критичными на количественном уровне.

### Общенациональная и региональная занятость: прогнозы и реальность

Поскольку с момента введения тарифов уже прошло некоторое время, необходимо проанализировать предварительные статистические данные об изменении количества рабочих мест в сталелитейной промышленности США. Отметим, что прямое их сравнение с результатами нашей модели невозможно ввиду того, что мы фокусировались на тарифах, применяемых к товарам из Китая, в то время как реальные данные учитывают множество иных факторов. Кроме того, статистические данные на уровне регионов за 2019 г. на данный момент еще не опубликованы, поэтому оперировать можно только общенациональными показателями.

Как следует из рис. 10, в 2018 и 2019 гг. занятость в отрасли действительно увеличивалась: в среднем на 3% за год. Тем не менее приписывать все это изменение тарифам некорректно, поскольку первые тарифы были введены в середине 2018 г., а их последующее ужесточение происходило уже в 2019 г. Кроме того, на занятость влияет общий уровень цен в отрасли, который определяется не внутриамериканской, а преимущественно мировой конъюнктурой. Снижение цен в отрасли, произошедшее в 2015-2016 гг., сопоставимо с таковым во время мирового финансового кризиса. Столкнувшись с низкими ценами на внутреннем рынке, а также с отрицательным разрывом между ними и импортом, американские производители стали резко сократили производство и, как следствие, занятость. Последовавший отскок цен от десятилетних минимумов неизбежно привел к возвращению на рынок части производителей, что и отражается в статистике занятости за 2018-2019 гг. При построении регрессии занятости в сталелитейной промышленности на среднегодовое значение индекса цен внутренних производителей с лагом в один год демонстрирует значимую (p-value = 0,058;  $R^2 = 0,478$ ) положительную взаимосвязь двух показателей.

Даже учитывая, что часть роста занятости связана с конъюнктурными рыночными факторами, а не с тарифами, отрицать наличие эффекта от них полностью было бы слишком радикально. Министерство торговли США в конце 2018 г. объявило, что после наложения тарифов будут запущены 13 новых заводов по выплавке стали, которые трудоустроят 3405 человек. Среди этих проектов три завода компании Nucor (один из них — в г. Седейлия, штат Миссури, регион Великие равнины), два новых проекта  $Republic\ Steel$ , а также перезапуск завода в г. Гранит-Сити (штат Иллинойс, регион Великие озера) компанией  $U.S.\ Steel$ , на которых будут трудиться 800 рабочих [26]. Тем не менее и эти данные несколько противоречивы: сообщается, что как минимум шесть инвестиционных проектов были запланированы еще до введения



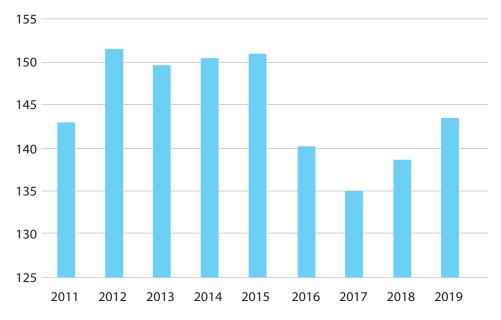


Рис. 10. Динамика занятости в сталелитейной промышленности США, 2011–2019 гг.

Источник: составлено автором по данным [11].

тарифов и, следовательно, были экономически рентабельны в исходных условиях. На эти проекты приходится около 1 400 рабочих мест, которые надо исключить из рассмотрения при подсчете эффекта от тарифных ограничений. Если предположить, что все эти проекты были реализованы, то из дополнительных 4882 рабочих мест, планируемых к открытию в 2019 г., лишь около 2 тыс. могли рассматривается как следствие протекционистских мер.

Анализ пресс-релизов американских производителей стали показывает, что оптимизм большинства компаний, вызванный протекционистской защитой отрасли, значительно снизился к середине-концу 2019 г. На этот период пришлось очередное снижение цен в отрасли (рис. 11). Оно сопровождалось сообщениями об ожидающемся закрытии крупных заводов и сокращении персонала. Так, U.S. Steel объявила о закрытии двух заводов в штате Мичиган и одного — в штате Индиана. Число уволенных рабочих оценивается в 1945 человек. Причинами в различных формулировках назывались ухудшение конъюнктуры на мировом рынке и конкуренция со стороны дешевого импорта [27; 28]. Другой производитель — NLMK Pennsylvania (регион Средний Восток) — обвинил само повышение импортных тарифов в сокращении персонала на 100 человек, поскольку их бизнес-модель, тесно интегрирующая импорт в производственную цепочку, неспособна выдержать 25%-ное повышение цен на сырье [29].

Оценочные подсчеты, основанные на заявлениях Министерства торговли США и пресс-релизах компаний, позволяют утверждать, что тарифная

Источник: составлено автором по данным [25].

защита отрасли действительно привела к оживлению в ней деловой активности. Тем не менее это оживление оказалось краткосрочным, поскольку уже спустя год компании начали объявлять о новых сокращениях персонала. Большая часть из них приходится на регионы — лидеры по производству стали (Великие озера). В регионах же, где сталелитейная промышленность не является главной специализацией, положительный эффект может сохраниться несколько дольше. Также выводы о географическом распределении выигрыша от тарифов в значительной степени согласуются с предсказаниями нашей модели, подробно описанными ранее, хотя их количественные значения оказываются в реальности несколько выше расчетных.

Как было продемонстрировано ранее, введенные тарифы приводят к положительным изменениям занятости в сталелитейной промышленности. Но эффект оказывается ограниченным и по абсолютной величине, и во времени. Кроме того, введение тарифов по-разному влияет на регионы. Так, в регионах, специализирующихся на производстве стали, практически не ощущается серьезного оживления отрасли. Однако введение тарифов нужно рассматривать как в контексте изначальных целей их введения, так и с точки зрения потенциального воздействия на остальные сектора экономики.

Напомним, что тарифы на импорт стали предлагались администрацией Дональда Трампа как способ обеспечения национальной безопасности путем устранения зависимости критически важной отрасли от импортных поставок [30]. Кроме того, они использовались, не в последнюю очередь, в предвыборной кампании президента, утверждавшего, что протекционистская защита вернет работу тысячам американцев и обеспечит рост благосостония всей страны [31]. Несмотря на низкую долю импортной стали из Китая на американском рынке, особый акцент делался на негативном влиянии демпинговых поставок именно из этой страны.

Результаты моделирования показали, что повышение тарифов на китайскую сталь неспособно вернуть сколько-нибудь значимое число рабочих мест. Более того, наши расчеты показывают неэффективность этих мер и в случае, если весь импорт стали попадает под повышенные тарифные ставки. На наш взгляд, это связано с долговременными тенденциями в самой отрасли на национальном и мировом уровнях, в то время как фактор проникновения импорта если и играет роль, то значительно меньшую.

Внутреннее производство стали в США, а значит, и занятость, сокращаются с конца 1960-х годов: по сравнению с 1964 г. в 2018 г. в отрасли работало на 73% меньше работников (515 тыс. против 140 тыс.). Это происходит на фоне двух процессов. С одной стороны, снижается интенсивность использования стали во всей экономике, причем не только в относительном, но и в абсолютном выражении [32]. Этому способствуют замеще-

ние стали иными конструкционными материалами (например, пластиками) и структурные сдвиги в экономике, связанные с уменьшением доли промышленного производства в ВВП. С другой стороны, за последние 20-30 лет значительно изменились сами технологии производства стали. Если раньше она производилась на крупных заводах интегрированного типа, то теперь большее распространение получают более новые и более технологичные мини-заводы [Ibid.]. В результате в отрасли усиливается конкуренция за счет большего числа более эффективных производителей, что вынуждает менее эффективные компании уходить с рынка. Кроме того, мини-заводы обладают колоссальным преимуществом в производительности труда. Их распространение привело к снижению издержек производства 1 т стали с 10,1 человеко-часа в начале 1980-х годов до 2 человеко-часов к середине 2000-х годов, причем для многих производителей этот показатель снижается до 1 человеко-часа [33]. Мировая конъюнктура — устойчивое перепроизводство стали — вызывает снижение цен на всех рынках, в результате чего национальные производители сталкиваются с неблагоприятной ценовой реальностью и (опять же) сокращают производство или уходят с рынка.

Рассматривая влияние на экономику в целом тарифов на сталь, следует учитывать несколько аспектов. Во-первых, потенциал стимулирования экономического роста и промышленного производства с помощью сталелитейной отрасли выглядит достаточно ограниченным. Так, занятые напрямую в производстве стали составляют лишь около 0,2% общего количества рабочих мест в США. Следовательно, любой прирост занятости в сталелитейной промышленности (жестко ограниченный сверху тенденциями ее развития), рискует потеряться на фоне всего рынка труда. Во-вторых, гораздо более важными могут оказаться вторичные последствия, вызванные протекционистскими мерами. Эскалация тарифного противостояния привела к ответным мерам со стороны других государств. В результате этого американские производители стали потеряли рынки сбыта или оказались на них в гораздо менее выгодном положении. В 2019 г. США экспортировали на 28% меньше стали, чем годом ранее; это снижение оказалось более значительным, чем наблюдавшаяся до этого «мягкая» тенденция снижения экспорта [34]. Важно также влияние введения тарифов на экономику США в целом. Согласно нашим расчетам, в результате их введения выросли цены внутренних производителей, что даже в рамках модели частичного равновесия снизило национальное благосостояние. Учитывая сохраняющуюся ключевую роль стали во множестве производственных цепочек, рост цен на нее может рассматриваться как негативный шок предложения, которым оказываются подвержены все сопредельные отрасли, в которых растут издержки и сокращается выпуск продукции, что приводит к снижению занятости во всей экономике. Это происходит с мультипликативным эффектом, поскольку одно рабочее место в производстве стали создает 5-7 рабочих мест в других отраслях. Расчеты, опубликованные в соответствующей литературе, подтверждают, что эффект от снижения конкуренции со стороны импорта оказывается значительно меньше, чем реакция прочих отраслей на возрастающие издержки [35]. Снижение занятости, вызванное этим, оценивается в более чем 400 тыс. человек [36]. В результате введенных тарифов благосостояние страны в целом снижается: каждое созданное рабочее место в производстве стали стоит потребителям около 650 тыс. долл. [30].

Наконец, выбранный Дональдом Трампом курс торговой политики увеличивает роль фактора неопределенности, поскольку новые протекционистские меры (равно как и решения об изъятиях отдельных стран из них) принимаются спонтанно, а единого механизма оценки их целесообразности не выработано. На внутреннем уровне это влияет на инвестиционные решения компаний, а на внешнем — подрывает доверие партнеров к готовящимся или существующим торговым соглашениям или сделкам между отдельными предприятиями или странами [37]. В частности, североамериканское направление экспорта становится менее привлекательным для российских экспортеров стали, что подтверждается рекордным снижением поставок из России в США в 2019 году [34].

Таким образом, сокращение занятости в сталелитейной промышленности, вызванное особенностями ее развития, не может быть предотвращено протекционистскими мерами. Более того, они негативно влияют на всю экономику.

#### Заключение

Анализ внутреннего рынка стали США продемонстрировал его критическую важность для всей американской экономики, а также показал происходящие сдвиги к большему проникновения импорта и смещению структуры поставок в пользу развивающихся стран. Рынок является высококонцентрированным с точки зрения производителей и географии производства.

Тенденция к высокому уровню протекционистской защиты рынка стали со стороны США является долгосрочной. Среди стран, попавших под тарифы Дональда Трампа, наиболее серьезные обвинения выдвинуты против Китая, для которого введен средневзвешенный дополнительный импортный тариф в размере 22,54%.

Полученная автором статьи система уравнений позволяет оценить изменение занятости в регионах США вследствие внешнеторгового шока. Входные данные о структуре спроса и потребления стали были взяты из американской региональной статистики, а эластичность замещения Армингтона оценена эконометрически. Рассчитанное значение эластичности оказалось почти в 2 раза меньше оценок 30-летней давности, что может быть объяснено глубокой интеграцией импортной стали в производственные цепочки,

а также снижением числа доступных аналогов товара вследствие сокращения разнообразия внутренних производителей.

Полученные оценки изменения занятости из-за введения импортных тарифов оказались крайне малы в абсолютных значениях (до 100 человек) даже при предположении, что тарифы вводятся на торговлю со всем миром, а не только с Китаем. Степень реакции показателя занятости в регионах зависит не столько от концентрации производства в них, сколько от схемы поставок продукции между регионами и степени проникновения импорта на рынок самого региона и ближайших соседей. Снижение благосостояния оказалось более ощутимым для регионов, зависимых от импорта из других регионов или стран.

Положительное влияние на занятость в отрасли действительно наблюдается, однако оно оказывается слишком слабым на фоне масштабов американского рынка труда. Кроме того, изначальное предположение о том, что выигравшими окажутся регионы — лидеры по производству стали, было опровергнуто: наиболее сильным оказалось влияние на регионы с невысокой долей в национальном производстве.

Наконец, на основе информации сталелитейных компаний был сделан вывод, что умеренный рост занятости от введения тарифов, наблюдавшийся в статистике, оказался краткосрочным и базировался, скорее, на позитивных ожиданиях компаний по поводу некоторых инвестиционных проектов. На сокращение занятости в производстве стали оказывают влияние фундаментальные факторы: снижение металлоемкости американской экономики и повышение производительности труда за счет строительства мини-заводов по выпуску стали. Логика введения тарифов была признана несостоятельной, поскольку они не только не обеспечивают желаемого результата, но и оказывают чисто негативное влияние на американскую экономику, повышая издержки использующих сталь как сырье отраслей и увеличивая уровень недоверия к политике США на национальном и международном уровне.

### Источники

- [1] Overview of the Steel and Iron Ore Market. Deloitte CIS Research Centre, Moscow, 2019. URL: <a href="https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/metals-1h-2019-en.pdf">https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/metals-1h-2019-en.pdf</a>>.
- [2] World Steel in Figures 2019. Brussel: World Steel Association. 2019. URL: <a href="https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:96d7a585-e6b2-4d63-b943-4cd9ab621a91/World%2520Steel%2520in%2520Figures%25202019.pdf">https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:96d7a585-e6b2-4d63-b943-4cd9ab621a91/World%2520Steel%2520in%2520Figures%25202019.pdf</a>.
- [3] Steelmaking capacity / OECD.Stat. 2020. URL: <a href="https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=STI\_STEEL\_MAKINGCAPACITY&\_ga=2.258158018.990770854.15485#">https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=STI\_STEEL\_MAKINGCAPACITY&\_ga=2.258158018.990770854.15485#</a>>.

- [4] Steel: Profile, 2019. American Iron and Steel Institute. URL: <a href="https://www.steel.org/-/media/doc/steel/reports/2019-aisi-profile-book.ashx?la=en&hash=EADDC2FE9A6C7D21952C1E8288B925662A846D88">https://www.steel.org/-/media/doc/steel/reports/2019-aisi-profile-book.ashx?la=en&hash=EADDC2FE9A6C7D21952C1E8288B925662A846D88>.
- [5] Gross Domestic Product (GDP). OECD.Stat. 2020. URL: <a href="https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60702">https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60702</a>.
- [6] The Steel Industry in the United States. American Iron and Steel Institute, Wash., 2018. URL: <a href="https://steel.guerrillaeconomics.net/reports//a9ac8062-efa6-49fc-97fd-3598fb45ef35?">https://steel.guerrillaeconomics.net/reports//a9ac8062-efa6-49fc-97fd-3598fb45ef35?</a>>.
- [7] Steel Imports Report: United States. International Trade Administration, Wash., 2019. URL: <a href="https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf">https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf</a>>.
- [8] Steel Statistical Yearbook. 2019: стат. c6. World Steel Association, 2019. URL: <a href="https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:7aa2a95d-448d-4c56-b62b-b2457f067cd9/SSY19%2520concise%2520version.pdf">https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:7aa2a95d-448d-4c56-b62b-b2457f067cd9/SSY19%2520concise%2520version.pdf</a>.
- [9] Commodity Statistics and Information. U.S. Geological Survey. 2020. URL: <a href="https://www.usgs.gov/centers/nmic/iron-and-steel-statistics-and-information">https://www.usgs.gov/centers/nmic/iron-and-steel-statistics-and-information</a>>.
- [10] National Industry Specific Occupational Employment and Wage Estimates. Bureau of Labor Statistics, 2019. URL: <a href="https://www.bls.gov/oes/current/oessrci.htm">https://www.bls.gov/oes/current/oessrci.htm</a>.
- [11] Minerals Yearbook: Iron and Steel. U.S. Geological Survey, 2020. URL: <a href="https://www.usgs.gov/centers/nmic/iron-and-steel-statistics-and-information">https://www.usgs.gov/centers/nmic/iron-and-steel-statistics-and-information</a>>.
- [12] Regional Data. Bureau of Economic Analysis, 2020. URL: <a href="https://apps.bea.gov/itable/iTable.cfm">https://apps.bea.gov/itable/iTable.cfm</a>? ReqID=70&step=1>.
- [13] *Hufbauer G., Goodrich B.* Steel Policy: The Good, the Bad, and the Ugly // International Economics Policy Briefs. 2003. No. 1. URL: <a href="https://www.piie.com/publications/pb/pb03-1.pdf">https://www.piie.com/publications/pb/pb03-1.pdf</a>.
- [14] Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States. Wash.: The White House. 2018. URL: <a href="https://www.white-house.gov/presidential-actions/presidentialproclamation-adjusting-imports-steel-united-states/">https://www.white-house.gov/presidential-actions/presidentialproclamation-adjusting-imports-steel-united-states/</a>>.
- [15] *Williams B.*, *Hammond K.* Escalating U.S. Tariffs: Timeline. Congressional Research Service, 2020. URL: <a href="https://fas.org/sgp/crs/row/IN10943.pdf">https://fas.org/sgp/crs/row/IN10943.pdf</a>>.
- [16] Trump's China Tariffs The List of Products Affected. Ecomcrew.com, 2020. URL: <a href="https://www.ecomcrew.com/trumps-china-tariffs/">https://www.ecomcrew.com/trumps-china-tariffs/</a>.

- [17] *Armington P.S.* A theory of demand for products distinguished by place of production // IMF Staff Papers. 1969. No. 16. P. 159–176.
- [18] *Hallren R.*, *Riker D.* A U.S. Regional Model of Import Competition and Jobs // Economics Working Paper Series. U.S. International Trade Commission, 2017.
- [19] *Hertel T., Hummels D., Ivanic M.* How Confident Can We Be in Cge-Based Assessments of Free Trade Agreements? National Bureau of Economic Research Working Papers, 2004.
- [20] Annual Survey of Manufactures: 2016. U.S. Census Bureau, 2016. URL: <a href="https://www.census.gov/data/tables/2016/econ/asm/2016-asm.html">https://www.census.gov/data/tables/2016/econ/asm/2016-asm.html</a>>.
- [21] Dataweb.usitc.org. U.S. International Trade Commission, 2020. URL: <a href="https://dataweb.usitc.gov/trade">https://dataweb.usitc.gov/trade</a>.
- [22] *Blonigen B., Wilson W.* Explaining Armington: what determines substitutability between home and foreign goods? // The Canadian Journal of Economics. 1999. No. 1. P. 1–21.
- [23] *Gallaway M.P., McDaniel C.A., Rivera S.A.* Short-run and long-run industry-level estimates of U.S. Armington elasticities // North American Journal of Economics and Finance, 2003. No. 14. P. 49–68.
- [24] Bargain O., Peichl A. Own-Wage Labor Supply Elasticities: Variation Across Time and Estimation Methods // IZA Journal of Labor Economics, 2016. No. 5.
- [25] Producer Price Index by Commodity for Metals and Metal Products. Federal Reserve Bank of St. Louis, 2020. URL: <a href="https://fred.stlouisfed.org/series/WPU101707">https://fred.stlouisfed.org/series/WPU101707</a>.
- [26] Trump's steel tariffs create big profits but few new jobs. Reuters.com, 2018. URL: <a href="https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-nucor-insight/trumps-steel-tariffs-create-big-profits-but-few-new-jobs-idUSKCN1NI-1FC">https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-nucor-insight/trumps-steel-tariffs-create-big-profits-but-few-new-jobs-idUSKCN1NI-1FC>.</a>
- [27] United States Steel Corporation Provides Second Quarter 2019 Guidance. United States Steel Corporation, 2019. URL: <a href="https://www.ussteel.com/newsroom/united-states-steel-corporation-provides-second-quarter-2019-guidance">https://www.ussteel.com/newsroom/united-states-steel-corporation-provides-second-quarter-2019-guidance</a>.
- [28] U.S. Steel to idle Indiana plant, 150 jobs at risk. Insider.com, 2019. URL: <a href="https://www.insider.com/us-steel-to-idle-indiana-plant-150-jobs-at-risk-2019-8">https://www.insider.com/us-steel-to-idle-indiana-plant-150-jobs-at-risk-2019-8</a>.

- [29] Up to 100 workers laid off at NLMK. The Herald. 2019. URL: <a href="https://www.sharonherald.com/news/up-to-workers-laid-off-at-nlmk/article\_92140864-1587-11ea-bb8c-1792cdeaae3f.html">https://www.sharonherald.com/news/up-to-workers-laid-off-at-nlmk/article\_92140864-1587-11ea-bb8c-1792cdeaae3f.html</a>.
- [30] *Hufbauer G., Jung E.* Steel Profits Gain, but Steel Users Pay, under Trump's Protectionism. Trade and Investment Policy Watch, 2018. URL: <a href="https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/steel-profits-gain-steel-users-pay-under-trumps-protectionism">https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/steel-profits-gain-steel-users-pay-under-trumps-protectionism</a>.
- [31] Donald J. Trump. Twiter.com, 2019. URL: <a href="https://twitter.com/realDonaldTrump/status/1128242506771128320">https://twitter.com/realDonaldTrump/status/1128242506771128320</a>.
- [32] *Hufbauer G., Goodrich B.* Steel: Big problems, better solutions / International Economics Policy Briefs, 2001. No. 9. Режим доступа: https://www.piie.com/publications/policy-briefs/steel-big-problems-better-solutions>.
- [33] The New Steel Industry. American Iron and Steel Institute, 2008. URL: <a href="https://www.steel.org/~/media/Files/AISI/Fact%20Sheets/fs\_newsteel\_oct08.pdf">https://www.steel.org/~/media/Files/AISI/Fact%20Sheets/fs\_newsteel\_oct08.pdf</a>.
- [34] Steel Exports Report: United States. Wash. International Trade Administration, 2019. URL: <a href="https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/exports-us.pdf">https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/exports-us.pdf</a>.
- [35] Flaaen A., Pierce J. Disentangling the Effects of the 2018–2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector. Finance and Economics Discussion Series 2019–086, 2019. URL: <a href="https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2019086pap.pdf">https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2019086pap.pdf</a>>.
- [36] Francois J., Baughman L., Anthony D. The Estimated Impacts of Tariffs on Steel and Aluminum // Trade Partnership Worldwide Policy Briefs, 2018. URL: <a href="https://tradepartnership.com/wp-content/uploads/2018/06/232RetaliationPolicyBriefJune5.pdf">https://tradepartnership.com/wp-content/uploads/2018/06/232RetaliationPolicyBriefJune5.pdf</a>>.
- [37] Bown C. Trump's steel and aluminum tariffs are cascading out of control. Trade and Investment Policy Watch, 2020. URL: <a href="https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trumps-steel-and-aluminum-tariffs-are-cascading-out-control">https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trumps-steel-and-aluminum-tariffs-are-cascading-out-control</a>.

Приложение. Статистические данные о региональной структуре производства потребления стали в США

Таблица П1

Направления поставок стали на внутреннем рынке США (матрица поставок), %

Импортер	Дальний	Великие	Средний	Новая	Великие	Скалистые	HOro-	Юпо Запап
Экспортер	Запад	озера	Восток	Англия	равнины	горы	Восток	1010-Запад
Дальний Запад	50,0	6,7	9,2	2,2	3,3	3,2	10,6	11,8
Великие озера	4,1	38,2	14,0	6,0	5,8	8,3	15,7	6,7
Средний Восток	5,8	20,5	38,2	5,3	2,7	0,4	16,5	10,7
Новая Англия	3,9	20,6	12,6	41,7	2,9	0,2	12,9	5,0
Великие равнины	6,0	24,4	10,5	1,0	27,2	4,0	16,9	10,0
Скалистые горы	25,2	6,3	17,7	0,1	10,7	19,7	13,7	6,7
Юго-Восток	4,4	26,0	11,9	2,3	4,2	1,5	38,2	11,7
Юго-Запад	4,6	9,6	16,2	6,7	3,2	2,4	10,4	46,9

Источник: составлено автором по данным обследования грузовых потоков США за 2012 г.

Таблица П2

Доли различных поставщико	іх поставщиі	ков в потрео	в в потреолении стали регионов США, %	егионов СП	IA, %			
Импортер	Дальний	Великие	Средний	Новая	Великие	Скалистые	Юго Востог	HOro-
Экспортер	Запад	озера	Восток	Англия	равнины	горы	IOI O-BOCION	Запад
Дальний Запад	19,92	1,05	1,54	1,31	2,00	2,29	1,46	2,46
Великие озера	17,86	45,42	25,82	39,09	38,83	63,93	23,78	17,88
Средний Восток	89'8	8,35	24,20	11,78	6,12	1,02	8,59	8,34
Новая Англия	0,17	0,25	0,23	2,72	0,20	0,02	0,20	0,12
Великие равнины	0,95	1,05	0,70	0,24	6,59	1,13	0,93	0,83
Скалистые горы	0,38	0,03	0,11	0,00	0,25	0,53	0,07	0,05
Юго-Восток	11,00	17,78	12,60	8,54	16,20	6,61	33,26	15,29
Юго-Запад	2,23	1,26	3,29	4,81	2,38	2,07	1,73	11,81
Китай	2,28	0,95	1,19	1,15	1,19	0,93	1,17	1,60
Прочие страны	36,53	23,88	30,31	30,35	26,25	21,48	28,83	41,64

Источник: составлено автором.

Таблица ПЗ Доли регионов США в общем объеме поставок экспортеров, %

Hour Permones chair a come of contract the contract of the con	Company of the compan	OH OF DEMONIA	Torrange Section	or servery				
Импортер Экспортер	Дальний Запад	Великие озера	Средний Восток	Новая Англия	Великие равнины	Скалистые	Юго- Восток	Юго-Запад
/ Jardona					-	1		
Дальний Запад	50,00	9,68	9,18	2,21	3,27	3,24	10,57	11,84
Великие озера	4,09	38,24	14,02	6,02	5,80	8,26	15,73	7,85
Средний Восток	5,78	20,45	38,25	5,28	2,66	0,38	16,53	10,66
Новая Англия	3,91	20,64	12,59	41,73	2,90	0,24	12,95	5,04
Великие равнины	5,98	24,40	10,53	1,04	27,15	4,01	16,89	10,00
Скалистые горы	25,25	6,28	17,72	0,05	10,66	19,70	13,67	99'9
Юго-Восток	4,37	25,98	11,87	2,28	4,20	1,48	38,18	11,65
Юго-Запад	4,62	9,57	16,15	6,71	3,22	2,42	10,36	46,93
Китай	13,33	20,39	16,55	4,54	4,54	3,07	19,68	17,90
Прочие страны	8,92	21,47	17,57	4,99	4,19	2,96	20,37	19,53

Источник: составлено автором.

### Gulenkov I.1

# The impact of import tariffs on steel on employment in U.S. regions

The article analyses the formation of key elements of the UK trade policy in the post-Brexit period. Some of the main problems facing the current stage of negotiations between the United Kingdom and the European Union on future conditions of bilateral trade and economic relations are considered. The article examines the strategy of the UK to create a free trade area network with the country's leading partners outside the Euro zone. A new role of the United Kingdom in the multilateral trading system is also assessed.

Keywords: steel industry, customs tariffs, employment, USA, trade regulation.

Статья поступила в редакцию 20 сентября 2020 г.

<sup>1</sup> Gulenkov Iliya — bachelor course Faculty of World Economy and World Politics. E-mail: <iluagulenkov@gmail.com>.

Барановская Я.Г.1

# Включенность автомобильной промышленности стран Азии и Восточной Европы в глобальные цепочки стоимости

Выявлены общие тенденции в развитии автомобилестроительных глобальных цепочек стоимости стран Восточной Европы и Азии под воздействием инвестиций со стороны западноевропейских автомобильных транснациональных компаний. Приведены результаты анализа инвестиционной деятельности немецких и французских автопроизводителей на территории отобранных стран Восточной Европы и Азии, а также результаты регионального и отраслевого анализа глобальных цепочек стоимости.

**Ключевые слова:** мировая экономика, автомобилестроение, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки стоимости.

JEL:F23 DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-53-74

Сегодня глобальные цепочки стоимости (ГЦС) — неотъемлемая часть мировой экономики. Они представляют собой современный способ организации производства и торговли во всем мире, поскольку уже давно привычным является тот факт, что практически ни один товар не производится целиком и полностью в одной стране: отдельные комплектующие могут иметь совершенно разное национальное происхождение, как и сборка готового изделия. При этом прямые иностранные инвестиции (ПИИ) как один из способов офшоринга являются основной движущей силой ГЦС, способствующей их росту и развитию, что подтверждается наличием прямой взаимосвязи между объемом входящих инвестиций и интенсивностью участия страны в ГЦС [1, р. 18]. Отдельного внимания заслуживают автомобильные ГЦС, оказывающие, пожалуй, наиболее сильное влияние на все страны, задействованные в цепочке. Это обусловлено высокой значимостью автомобильной промышленности для экономики в целом, так

Барановская Яна Геннадьевна — магистр НИУ ВШЭ. E-mail: <baranov-skaaana@gmail.com>.

как развитый автопром существенно повышает конкурентоспособность национальной экономики. Объяснением этому служит тот факт, что автомобилестроение связано со многими другими отраслями промышленности. Так, около 1/2 мирового потребления нефти, резины, 1/4 продукции стекольного производства и 1/6 производства стали приходятся именно на автомобилестроение [2, р. 179]. Вследствие высокой значимости данная отрасль подвергается регулятивному воздействию со стороны государства: присутствуют различные тарифные и нетарифные ограничения, экологические требования и стандарты, а иногда и обязательные соглашения с национальными правительствами. В таких условиях и происходит функционирование автомобильных ГЦС.

## Экспансия автомобилестроительных компаний Западной Европы на рынках стран Восточной Европы и Азии

Западная Европа всегда была знаменита своей автомобильной промышленностью, а именно ее долгой историей и высоким качеством производимой продукции. Так, из всего объема произведенных автомобилей в 2018 г. в ЕС 46% приходится именно на страны Западной Европы [3, р. 20]. Ключевую роль здесь играют, конечно же, немецкие и французские производители, которые всегда удерживают лидирующие позиции на мировом рынке и составляют конкуренцию относительно более молодым и динамичным компаниям из развивающихся стран. В настоящее время крупнейшими игроками на рынке являются такие корпорации, как Volkswagen Group, BMW Group, Daimler AG, Group PSA и Group Renault, вошедшие в рейтинг Forbes самых крупных публичных компаний мира в 2019 г. [4].

Если рассмотреть современную географию размещения производственных мощностей указанных корпораций, то среди прочих можно выделить два ключевых направления инвестирования — страны Азии и Восточной Европы. Рост заработной платы и арендных платежей в Западной Европе стал стимулом к размещению производств там, где эти ресурсы были дешевле [5, р. 130-131]. В целом страны Восточной Европы достаточно выгодны в качестве места расположения новых заводов. В конце 1990-х — начале 2000-х годов восточноевропейские страны всеми силами стремились привлечь ПИИ, чтобы восстановить неконкурентоспособный национальный автопром. Например, Словакия снизила налог на корпорации с 43 до 29%, а в 2003 г. сделала свой Трудовой кодекс более гибким [6, р. 229]. Все эти меры действительно способствовали активному притоку ПИИ в регион, причем развитие производства комплектующих происходило намного быстрее, чем развитие сборочных производств [Ibid., p. 212]. Однако ситуация изменилась после экономического кризиса 2008–2009 гг.: темпы роста ПИИ хотя и сохранились, но в определенной степени замедлились. Ряд производственных мощностей ОЕМ производителей (Original Equipment Manufacturers) и поставщиков во время кризиса были перенесены в Румынию и азиатские страны, причем последние стали серьезным конкурентом для Восточной Европы в плане привлечения ПИИ ввиду более низких расходов на оплату труда.

В настоящее время снова наблюдаются определенные изменения: резко возросший спрос на страны Азии в качестве места расположения новых производственных мощностей привел к повышению издержек в регионе. Так, в Китае стоимость рабочей силы в среднем увеличивается на 15–20% в год [7, р. 9]. Одновременно с этим компании из развитых стран активно внедряют в производство новейшие цифровые технологии, т.е. оплата труда составляет все меньшую долю в общих издержках и перестает быть ключевым преимуществом развивающихся стран в части привлечения ПИИ. Все это постепенно благоприятствует решорингу и оттоку капитала из развивающихся стран. Таким образом, вследствие удорожания рабочей силы в азиатских странах западноевропейские автопроизводители стремятся к переносу своих производственных мощностей в Восточную Европу.

Безусловно, далеко не все страны Азии и Восточной Европы одинаково активно задействованы в ГЦС, контролируемых западноевропейскими автопроизводителями. Для выявления ключевых принимающих ПИИ стран в обоих регионах были проанализированы показатели валового экспорта автомобильной продукции (8702 — автобусы, 8703 — микроавтобусы, пассажирские и гоночные автомобили, 8704 — коммерческие грузовые автомобили) за 2009 и 2018 гг. [8].

Отбор стран для последующего анализа основывался на двух критериях: объем экспорта и темпы его роста. Однако приоритет отдавался в большей степени именно показателю объема. Таким образом, из Восточной Европы для дальнейшего анализа были отобраны Чехия, Словакия, Польша и Венгрия, а из Азии — Япония, Южная Корея, Турция, Таиланд, Китай и Индия. ОАЭ, хотя и опережают Индию по объемам экспорта, из дальнейшего анализа были исключены, поскольку страна экспортирует уже ранее импортированные автомобили иностранного производства, а собственной автомобильной промышленности как таковой не имеют.

Проанализируем инвестиционную деятельность каждого из рассматриваемых автопроизводителей на рынках этих стран. Конечно, крупнейшим является немецкий концерн *Volkswagen Group*, занимающий 1-е место по объемам выпуска. Больше всего инвестиционных проектов *Volkswagen* из двух регионов прихо-

<sup>1</sup> Компании — производители автомобилей, которые разработали конструкцию, дизайн и бренд определенных автомобилей и реализуют конкретную торговую стратегию для данного бренда.

дится на азиатские страны и прежде всего на Китай, где располагается 23 завода концерна, большая часть которых построена относительно недавно — в 2011–2015 гг. При этом есть совершенно новые инвестиционные проекты, например, два завода в г. Тяньцзинь, возведенных в 2018 г., один из которых занимается производством деталей, а другой — сборкой автомобилей Volkswagen и Audi. По сравнению с Китаем производственные мощности в Индии были построены несколько ранее — до 2012 г. По одному заводу концерн имеет в Таиланде и Южной Корее. В Восточной Европе больше всего заводов Volkswagen находится в Польше, где в основном с 1990-х годов производят грузовики и минивэны, а также отдельные компоненты — двигатели и металлические каркасы автомобильных сидений. Чешские филиалы Volkswagen производят компоненты для грузовиков, двигатели и электроприводы. Наконец, в Словакии расположились два завода немецкого концерна: один был введен в строй в 1991 г. и занимается сборкой автомобилей разных марок, а другой начал функционировать в 2000 г. и производит различные детали двигателей и коробки передач.

В отличие от *Volkswagen*, *Daimler AG* сделал упор на открытие заводов в Японии. Основным направлением деятельности для *Daimler* здесь является производство грузовиков различной грузоподъемности, автобусов, трансмиссий и силовых цепей. Большая часть предприятий была открыта довольно давно. Так, последним введенным в действие заводом является производственная площадка в г. Тояма, занимающаяся производством всей линейки автобусов марки *Mercedes-Benz* с 1993 г. Концерн также имеет заводы в Южной Корее, Индии и Китае. Самым первым (1960) начал функционировать завод *Daimler* в Таиланде, который сначала изготавливал грузовики, а с 1970 г. — еще и легковые автомобили. В восточноевропейском регионе действуют три завода концерна — в Чехии, Венгрии и Польше. Польский завод в г. Явор начал свою работу только в конце 2019 г. [9]. На оснащенной по последнему слову техники производственной площадке изготавливаются бензиновые и дизельные двигатели.

По сравнению с рассмотренными производителями *BMW Group* располагает намного меньшими производственными мощностями в целом, а в рассматриваемых нами странах всего три завода: два, построенных в 2003 и 2012 гг. находятся в Китае и изготавливают как стандартные модели *BMW*, так и модели с длинной колесной базой. В Таиланде же действует собственный филиал, координирующий сборку автомобилей марок *BMW* и *MINI Cooper*. Что касается производственных площадок в Восточной Европе, то в рассматриваемых нами странах они отсутствуют. Необходимо отметить, что подобная логика размещения производства вызвана более высоким классом выпускаемых автомобилей. *BMW Group* остается мировым лидером автомобильного премиум-сегмента [10] и поэтому концентрирует свои заводы по большей части в стране базирования, что продиктовано необходимостью поддержания высоких стандартов качества.

Французская автомобильная корпорация *Group PSA* также сконцентрировалась на переносе производственных операций в Китай, где действуют че-

тыре завода, два из которых были открыты в 1990-х годах, а два других — в 2011 и 2016 гг. На этих заводах изготавливают как готовые автомобили, так и комплектующие. Причем часть двигателей и трансмиссий, произведенных в г. Сянъян, экспортируется обратно в Европу. Помимо этого, два завода корпорации находятся в Японии, а два других строятся в Индии, их открытие ожидается в 2021 г. Среди стран Восточной Европы лидером опять же является Польша, где один из заводов в г. Тыхы открылся всего лишь в 2017 г. В том же году был открыт завод по производству автокомпонентов в Венгрии. К более ранним проектам можно отнести заводы в Словакии и Чехии.

Другой французский автопроизводитель — *Group Renault* — не имеет производственных мощностей в анализируемых нами странах Восточной Европы. В то же время в Азии находится небольшое количество заводов: по одному в Турции, Южной Корее, Китае и Индии. Аналогично другим производителям завод в Китае был открыт не так давно — в 2013 г. совместными усилиями *Dongfeng Motor Corporation* и *Group Renault*. Производство включает мощности для конвейерной сборки, механосборочный цех, а также научно-исследовательский центр. В 2010 г. состоялось открытие первого завода в Индии, где *Renault* и *Nissan* изготавливают машины, специально адаптированные для эксплуатации на местных дорогах. Несколько ранее (в 1995 г.) заработал завод в Южной Корее, а самым первым в рассматриваемых странах был открыт завод в Турции в 1969 г.

Исходя из изложенного выше, можно сделать следующие выводы. На сегодняшний день, судя по количеству greenfield проектов , западноевропейские автомобильные ТНК наиболее активно действуют в азиатских странах, в частности в Китае. Несмотря на это, восточноевропейский регион может быть даже интенсивнее вовлечен в автомобильные ГЦС посредством brownfield — инвестиций . Как указывают некоторые авторы, большая часть ПИИ в автопром Восточной Европы состоит в модернизации и расширении уже существующих производственных мощностей, а не в создании новых [6, р. 210]. Определенное исключение составляет Daimler AG, который открыл завод в Венгрии по производству двигателей в 2019 г., а также Group PSA, реализовавшая два проекта в Польше и Венгрии в 2017 г. На самом деле, если посмотреть на долю добавленной стоимости (ДС) Германии и Франции во вложениях в основной капитал автомобилестроительных предприятий рассматриваемых нами стран Азии и Восточной Европы, можно заметить, что в последнем регионе значения данного показателя намного выше.

<sup>1</sup> Инвестирование в строительство новых производственных объектов (в случае автопрома — создание автомобильных заводов «с нуля»).

<sup>2</sup> Инвестиции в уже существующие производственные объекты.

Так, доля ДС Германии в основном капитале автопрома Венгрии в 2015 г. достигла 39%, в Чехии — 31,6% и Польше — 28,8%, а доля Франции — 2,2; 2,5 и 2,9% соответственно. При этом в азиатских странах показатель для Германии в среднем не превышает 10%, за исключением Турции с 25,6% и Южной Кореи с 10,1%. У Франции в азиатском регионе в 2015 г. доля ДС не превысила 1% [11]. Однако более точной доступной информации об инвестициях нет, а потому нельзя говорить о преобладающем потоке brownfield-инвестиций в Восточную Европу.

Таким образом, мотивы для осуществления ПИИ западноевропейскими автопроизводителями, вероятно, не ограничиваются только географической близостью стран, наличием выгодных торговых соглашений и стоимостью факторов производства. Вполне возможно, что в азиатских странах выгоднее построить новый завод ввиду растущего платежеспособного спроса и развитой сети поставщиков. Тем не менее как посредством greenfield-инвестиций, так и с помощью brownfield-проектов западноевропейские ТНК могут способствовать активной интеграции той или иной страны в автомобильные ГЦС.

### Региональная структура ГЦС автопроизводителей Западной Европы

Итак, страны Восточной Европы могут быть более активно задействованы в автомобильных ГЦС посредством инвестирования западноевропейскими ТНК в расширение текущих производственных процессов региона. Исходя из этого, можно предположить, что инвестиционная деятельность западноевропейских ТНК оказывает более сильное воздействие на развитие восточноевропейских ГЦС, чем азиатских.

Для лучшего понимания происходящих процессов рассмотрим для начала региональную структуру экспорта отобранных стран. Для этого в базе данных TiVA OECD был проанализирован показатель валового экспорта, где каждая из принимающих стран в дальнейшем была отнесена к одному из следующих регионов: Восточная Европа, Западная Европа, Северная Америка, Центральная и Южная Америка, Азия и проч.

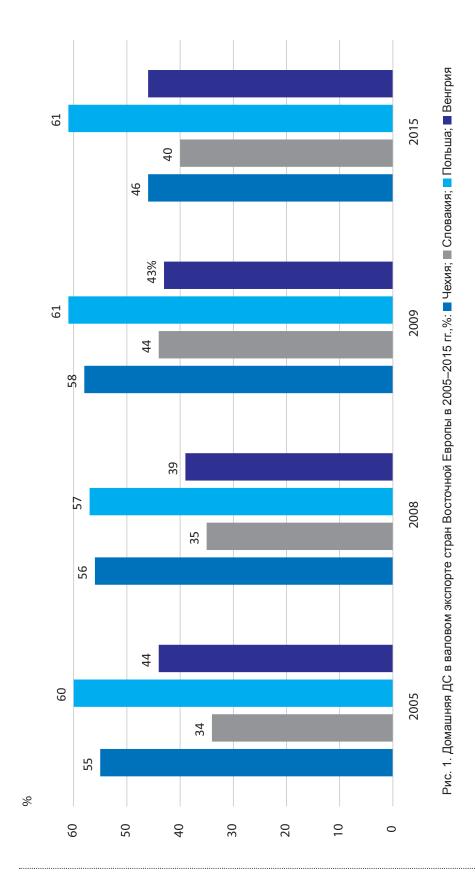
В странах Восточной Европы происходит активная диверсификация экспорта готовой продукции и компонентов. Дело в том, что во всех анализируемых странах наблюдается снижение доли Западной Европы в экспорте, в то время как доля Азии увеличивается. Например, в Чехии экспорт в западноевропейский регион снизился с 61% в 2005 г. до 54% в 2015 г., а в азиатский, наоборот, вырос с 4 до 7% [11]. Аналогичная ситуация складывается у Венгрии и Словакии, в Польше доля Западной Европы не претерпела существенных изменений, хотя доля Азии выросла в 2015 г., т.е. можно сказать, что роль стран Азии в ГЦС возрастает. Это хорошо видно

на примере Японии, где экспорт в Западную Европу снизился на 3% по результатам 2015 г., а в Азию вырос на 10%. Возрастающая роль домашнего региона в валовом экспорте свойственна так же Южной Корее (+7%), Китаю (+6%) и Индии (+8%). В меньшей степени это касается Таиланда (+2%) и Турции (+1%), причем у Турции наблюдается увеличение доли Западной Европы с 45% в 2005 г. до 49% в 2015 г. [Ibid.]. Но в данном случае интерпретировать полученную информацию следует иначе — в азиатских странах за исключением Турции происходит концентрация сбыта на домашнем регионе, соответственно, ГЦС здесь уменьшаются.

Показатели валового экспорта в терминах домашней и иностранной ДС для отобранных стран необходимо рассматривать в динамике, поскольку их изменение свидетельствует о развитии либо ГЦС, либо домашнего производства в конкретной стране. Так, Чехия с 2005 по 2009 г. демонстрировала стабильно увеличивающуюся долю домашней ДС, однако в 2015 г. произошло ее значительное снижение — с 58 до 46% (рис. 1). В Словакии наблюдается аналогичная ситуация, только снижение в 2015 г. было менее существенным: с 44 до 40%. В целом снижение доли домашней ДС подразумевает более интенсивное включение в ГЦС, ведь в этом случае растет количество промежуточной продукции — деталей, модулей и компонентов, поставляемых из-за рубежа. В Польше, напротив, некоторое уменьшение доли добавленной стоимости произошло в 2008 г., а в 2015 г. она осталась на уровне 2009 г. и составила 61%. И наконец, Венгрия после 2009 г. восстановила положительную динамику, превысив в 2015 г. изначальный показатель 2005 г. на 2%. Увеличение доли домашней ДС означает развитие национального производства, что связано с притоком ПИИ в страну.

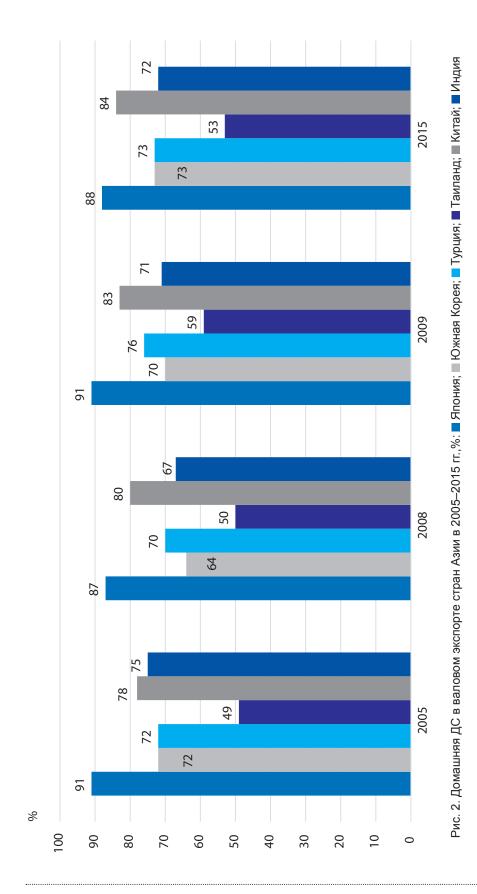
Действительно, инвестиции, особенно greenfield, влекут производство дополнительной продукции, где также могут быть активно задействованы местные поставщики. В нашем случае полученные результаты находятся в полном соответствии с информацией именно по созданию новых производственных мощностей. Так, все заводы в Чехии и Словакии были построены достаточно давно — в 1990-х или 2000-х годах, в то же время в отношении Польши и Венгрии можно отметить несколько новых проектов главным образом со стороны  $Group\ PSA$ , а строительство нового завода  $Daimler\ AG$  в польском г. Явор в 2019 г. еще не нашло отражение в имеющихся статистических данных.

В отличие от восточноевропейских, азиатские страны характеризуются намного большей по величине долей домашней ДС. Несомненным лидером здесь является Япония, чья доля ДС, хотя и снизилась в 2015 г., все равно остается самым большим показателем среди прочих анализируемых стран (рис. 2). За Японией следует Китай с возросшей до 84% домашней ДС в 2015 г., а также Южная Корея и Турция. В Индия в 2015 г. домашняя ДС составила 72%, что на 3% меньше показателя 2005 г. В то же время в Таиланде больше половины ДС теперь создается внутри страны.



Источник: составлено автором на основе данных [12].

Торговая политика. Trade policy / 2020. № 3/23. ISSN 2499-9415



Источник: составлено автором на основе данных [12].

Таким образом, во всех странах (кроме Японии и Индии) наблюдается уменьшение ГЦС и развитие национального производства. В Азии реализуется намного больше greenfield-проектов немецких и французских ТНК, чем в Восточной Европе. Этим и может быть объяснена столь высокая доля домашней ДС. Одновременно повышение данного показателя может быть связано и с более углубленной специализацией на этапах производства с высокой долей ДС. Наконец, в азиатских странах государство в большей степени регулирует автомобильную промышленность, что приводит к созданию домашней ДС в большем объеме, чем в Восточной Европе.

Выяснив соотношение национальной (домашней) и иностранной ДС, рассмотрим происхождение последней в валовом экспорте. Это необходимо, чтобы подтвердить или опровергнуть региональный характер автомобильных ГЦС, ведь, как указывают многие авторы, мировая экономика, включая автомобильную отрасль, до сих пор остается регионально разделенной [13, с. 73]. Так, в странах Восточной Европы ключевыми регионами происхождения зарубежной ДС являются Западная и Восточная Европа, причем доля первой существенно выше. В Венгрии, например, в 2015 г. 50% всей зарубежной ДС поступало именно из Западной Европы, как и в Польше — 48%. Таким образом, доля западноевропейских стран в зарубежной ДС Восточной Европы составила в 2015 г. в среднем 72%. Иными словами, ГЦС Польши, Чехии, Словакии и Венгрии являются региональными.

Статистические данные азиатских стран (за исключением Турции) также говорят о том, что азиатский регион представляет собой основной источник происхождения зарубежной ДС в валовом экспорте рассматриваемых стран. Например, в Японии и Южной Корее в 2015 г. 47% всей зарубежной ДС происходило из домашнего региона, а в Таиланде — 66%. Следовательно, для абсолютного большинства стран и Азии, и Восточной Европы характерен региональный характер ГЦС.

При анализе региональной структуры важен анализ качественной составляющей участия отдельных стран в автомобильных ГЦС, а именно расчет восходящего (forward participation) и нисходящего участия (backward participation). Первый показатель рассчитывается как отношение домашней ДС в экспорте других стран к экспорту анализируемой страны, а второй — как доля иностранной ДС в экспорте страны [14, с. 104]. Интерпретация данных индексов сводится к наличию прямой зависимости между их значениями и активностью участия в ГЦС. Из рис. 3 нетрудно заметить, что в странах Азии оба индикатора имеют меньшее среднее значение, чем в восточноевропейских странах. Данный факт свидетельствует о более интенсивном включении стран Восточной Европы в ГЦС.

Установить взаимосвязи между странами внутри автомобильных ГЦС можно с помощью такого показателя, как реэкспорт ранее импортированных промежуточных товаров (Re-exported intermediate exports), который харак-

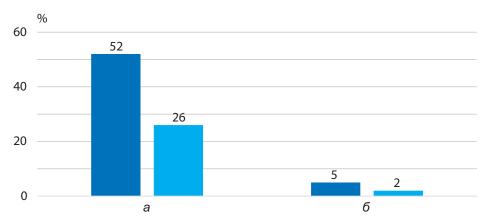


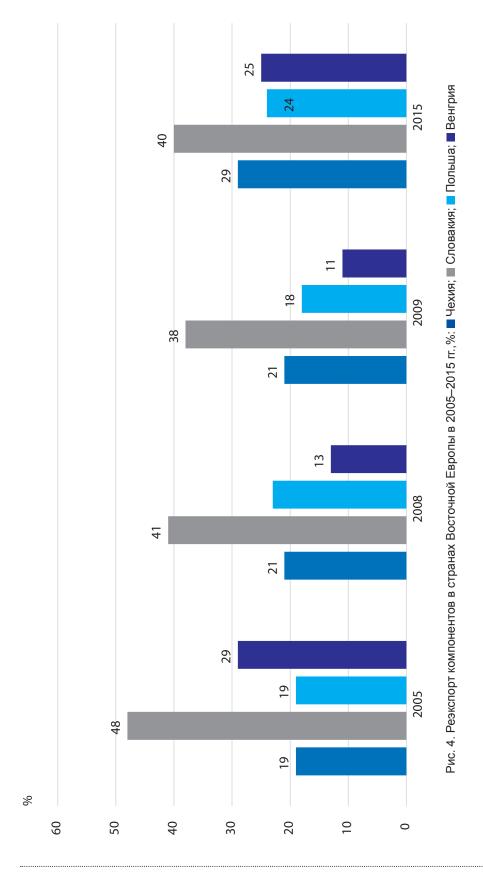
Рис. 3. Индексы нисходящего (а) и восходящего (б) участия стран Азии и Восточной Европы,%: ■ Восточная Европа; ■ Азия

Источник: составлено автором на основе данных [11].

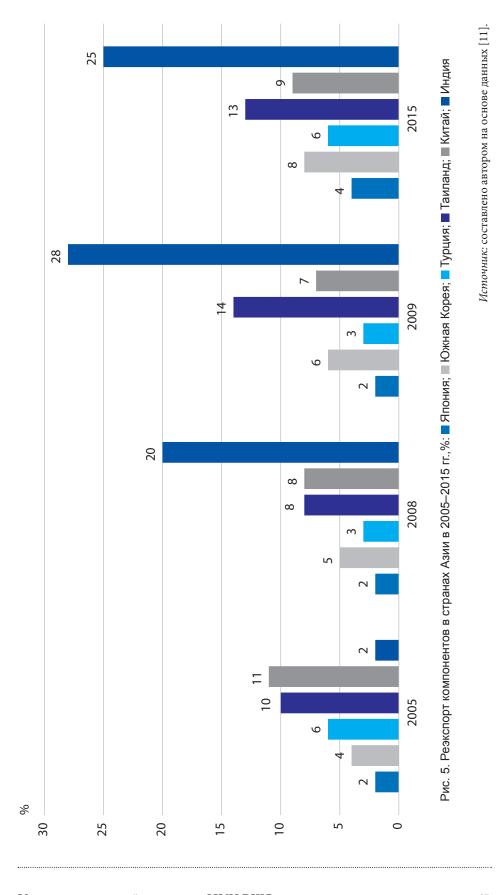
теризует объем импортированных товаров, используемых для дальнейшей доработки и затем снова направляемых на экспорт в другие страны [15, р. 32]. Расчет отношения данного показателя к валовому экспорту рассматриваемых стран показал следующее. Чем большую долю валового экспорта составляет реэкспорт компонентов, тем интенсивнее страна включена в ГЦС. В отличие от готовой продукции, компоненты используются в последующих производственных процессах, т.е. наличие большого количества подобных устойчивых связей говорит о значимости той или иной страны внутри цепочки. Чехия и Польша увеличили свои доли в 2015 г. по сравнению с 2005 г. до 29 и 24% соответственно. Венгрия и Словакия, напротив, демонстрируют отрицательную динамику, хотя Словакия все равно остается лидером среди других стран с 40% реэкспортированных комплектующих к валовому экспорту (рис. 4).

В большинстве же стран Азии объем реэкспорта ранее импортированных деталей растет (рис. 5). Индия, несомненно, опережает остальные страны с 25% реэкспортированных компонентов, за ней следуют Таиланд (13%), Южная Корея (8%) и Япония (4%). Однако во всех странах Восточной Европы реэкспорт промежуточных компонентов составляет гораздо большую долю валового экспорта. Это означает, что восточноевропейский регион связан большим количеством обменных операций промежуточной продукцией с другими участниками цепочки.

Подводя итог проведенным расчетам и анализу, можно сказать, что, на самом деле, восточноевропейские ГЦС развиваются активнее, однако выявить непосредственную роль Западной Европы здесь не удалось. В пользу данного факта свидетельствует диверсификация экспорта в Восточной Европе, а также более высокие индексы восходящего и нисходящего участия. Объем реэкспортированной промежуточной продукции в странах Восточной Европы по отношению к валовому экспорту намного выше, чем в Азии.



Источник: составлено автором на основе данных [11].



В обоих регионах внутри ГЦС главную роль играет взаимодействие с соседними странами, что является прямым признаком участия в региональных цепочках. Таким образом, страны Восточной Европы более активно задействованы в ГЦС с точки зрения объема обменных операций.

## Отраслевая структура ГЦС автопроизводителей Западной Европы

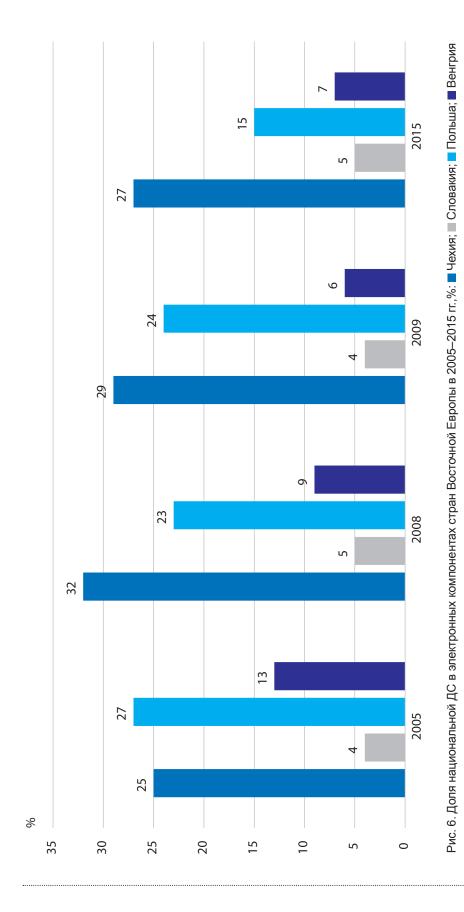
Выявив ключевые регионы, с которыми взаимодействуют анализируемые страны в рамках автомобильных ГЦС, рассмотрим более подробно качественную составляющую такого взаимодействия, т.е. определим отдельные этапы производства, на которых та или иная страна включается в ГЦС. Как известно, существуют стадии производственного процесса, на которые приходится максимальная доля создаваемой стоимости, и все страны стремятся интегрироваться в цепочку именно на таких этапах [14, с. 99]. В связи с этим очень важно проанализировать национальную и иностранную ДС в отраслях промышленности, имеющих непосредственное отношение к автопрому в рассматриваемых странах Восточной Европы и Азии. Такими отраслями являются электроника, металлургия и химическая промышленность. Особый интерес представляет именно отрасль электронных компонентов, так как именно на нее приходится большая часть ДС.

Анализ данных по странам Восточной Европы показал, что большая часть электронных компонентов для нужд автомобильной промышленности поставляется из-за рубежа. Причем если в Чехии и Словакии в 2015 г. доля национальной ДС по сравнению с 2005 г. несколько выросла — на 2 и 1 п.п. соответственно с одновременным снижением иностранной ДС на такие же величины, то для Польши и Венгрии характерна прямо противоположная тенденция (рис. 6).

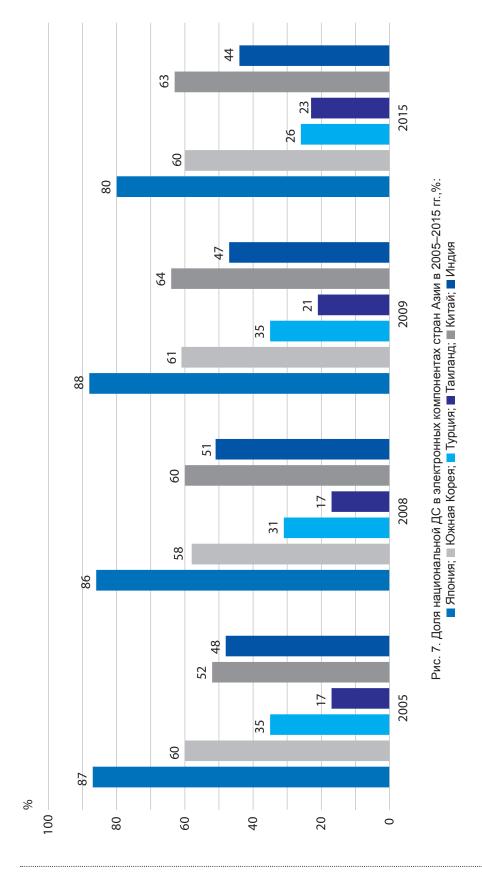
В Азии несомненным лидером по доле национальной ДС в электронике является Япония с 80% в 2015 г., но и здесь происходит постепенный рост зарубежной ДС. Соотношение долей не претерпело изменений в Южной Корее, а Китай и Таиланд, напротив, наращивают национальное производство электронных компонентов (рис. 7). Одновременно с этим Турция и Индия показывают негативную динамику с увеличением доли зарубежной ДС на 9 и 4 п.п. соответственно.

В целом по сравнению со странами Восточной Европы для стран азиатского региона характерна большая по абсолютной величине доля национальной ДС в производстве электронных компонентов. Таким образом, Чехия, Словакия, Польша и Венгрия существенно уступают странам Азии по эффективности встраивания в цепочки стоимости.

Теперь перейдем к рассмотрению металлургической и химической промышленностей. Данные отрасли поставляют такие промежуточные товары, кото-



Источник: составлено автором на основе данных [12].



Источник: составлено автором на основе данных [12].

рые являются по большей части ресурсами для автопрома и несут в себе более низкую долю ДС по сравнению с электроникой. Что касается металлургии, то у всех стран Восточной Европы доля национальной ДС здесь выше. Например, в 2015 г. средний показатель достиг 28%. Но опять же в период с 2005 по 2015 г. наблюдается его снижение на фоне роста зарубежной ДС [12].

Для азиатских стран довольно сложно выявить единую тенденцию в металлургической промышленности. Китай постепенно увеличивал долю национальной ДС и в 2015 г. достиг 87%, опередив Японию [Ibid.]. Вслед за Китаем национальная доля растет у Турции и Таиланда, остальные же страны, включая Японию, становятся все больше зависимыми от иностранных партнеров.

Наконец, в химической промышленности стран Восточной Европы аналогично металлургии на протяжении всего анализируемого периода прослеживается негативная динамика в отношении долей национальной ДС. Исключение снова составляет Словакия, которая увеличила национальное производство на 6 п.п. [Ibid.].

В азиатском регионе в 2015 г. лидером по доле национальной ДС стал Китай с 82%, опередивший прежнего лидера — Японию. Таиланд, несмотря на то что значительно уступает Китаю, также наращивает национальное производство химической продукции: в конце анализируемого периода доля домашней ДС достигла 37%. В остальных же странах объем поставок из-за рубежа только увеличивается [Ibid.].

Итак, несмотря на то что страны Восточной Европы более активно вовлечены в автомобильные ГЦС по сравнению со странами Азии, они очень сильно зависят от импорта промежуточной продукции всех трех рассмотренных отраслей промышленности, и данная зависимость только увеличивается. Существующее различие между двумя анализируемыми регионами может быть объяснено тем, что в Азии существует развитая сеть именно национальных поставщиков, в то время как в Восточной Европе это в основном зарубежные компании, для которых Чехия, Польша, Словакия и Венгрия выступают в качестве стран для переноса наиболее трудоемких этапов производства, на которые приходится меньшая доля ДС.

Далее рассмотрим происхождение зарубежной ДС в анализируемых нами отраслях промышленности. При анализе обоих регионов можно выявить несколько ключевых стран, поставляющих наибольшую по объемам часть ДС. Для Восточной Европы в сфере электроники основными поставщиками комплектующих являются Германия, Китай и Южная Корея. Следует отметить, что доля Германии в 2005–2015 гг. снижается, а доля Китая увеличивается. Одним из наиболее ярких примеров является Польша, в которой доля поставок Китая выросла на 15 п.п., а Германии снизилась на 3 п.п. [Ibid.].

В металлургической промышленности сложилась несколько другая ситуация: влияние Китая здесь значительно меньше. Хотя Поднебесная устойчиво наращивает объемы поставок (в среднем на 5 п.п. по региону в 2015 г. по сравнению с 2005 г.), она все равно уступает основному поставщику региона — Германии [12].

В химической промышленности доминирующая роль Германии также очевидна. В Чехии, например, 30% всей зарубежной ДС в 2015 г. поступало как раз из этой страны. Соответственно, именно Германия ведет наиболее активную инвестиционную политику в отношении региона Восточной Европы, ведь при учреждении филиала за рубежом между материнской и дочерней компаниями осуществляется большой объем внутригрупповых операций, что и отражено в имеющейся статистике. Среди недавних проектов можно отметить строительство в 2016 г. завода Volkswagen в польском г. Вжесня, специализирующегося на производстве грузовых автомобилей [16]. Daimler AG вложил 800 млн евро в завод в г. Кечкемет (Венгрия), строительство которого завершилось в 2012 г. Открытие нового сборочного производства привлекло 30–40 новых поставщиков, таких как Johnson Controls, Siemens, Magna [6, р. 227]. Роль Франции в регионе существенно меньше, и это логично, ведь французский автопром по своему развитию и масштабам несколько уступает немецкому.

В Азии в поставках электронных компонентов активную роль играет домашний регион: во всех анализируемых странах основными поставщиками являются Китай, Япония, Южная Корея и Тайвань, т.е. можно сказать, что региональный характер ГЦС подтверждается и на уровне компонентов. При этом если доли Японии, Южной Кореи и Тайваня в каких-либо странах снижаются, то доля Китая, наоборот, только увеличивается. Например, в Индии с 2005 по 2015 г. Китай усилил свое присутствие на 21 п.п., а в Турции и Таиланде — на 20 п.п. (рис. 8).

Несмотря на то что немецкие автопроизводители из всего азиатского региона наиболее интенсивно инвестируют именно в Китай, существенной доли Германии в поставках всех трех видов промежуточной продукции не наблюдается. Так, в среднем данная доля не превысила 10% [12]. При этом у одного только Volkswagen Group в Китае и Тайване находится 23 завода, у остальных ТНК заметно меньше: у BMW Group и Daimler AG по два завода. Это еще раз подтверждает тот факт, что благодаря политике китайского правительства в стране развивается национальное производство, и поэтому здесь не требуется такой большой объем внутригрупповых операций по поставкам комплектующих. Поток инвестиций в Китай не прекращается и сегодня, например, BMW Group планирует запустить производство 17 новых моделей в стране, включая 6 электромобилей, один из которых впервые будет производиться в Китае, а поставляться уже на все рынки [17]. Аналогично странам Восточной Европы роль Франции в инвестициях в Китай намного меньше — ДС Франции в среднем составляет 1–2%. Тем

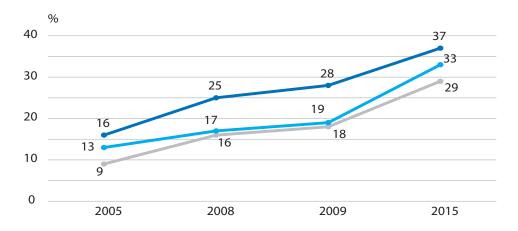


Рис. 8. Доля Китая в поставках электронных компонентов в Индии, Турции и Таиланде в 2005–2015 гг.,%: ■ Индия; ■ Турция; ■ Таиланд

Источник: составлено автором на основе данных [12].

не менее Renault Group интенсивно вкладывает денежные средства в китайский рынок. Так, в октябре 2019 г. французский автопроизводитель подписал соглашение с китайской компанией Brilliance China Automotive о запуске производства грузовых автомобилей, а уже в июле 2019 г. объявил о своем намерении инвестировать 128 млн евро в совместное предприятие с Jiangling Motors для производства электромобилей [18].

Исходя из изложенного анализа, можно сделать вывод о том, что по сравнению со странами Восточной Европы азиатские страны эффективнее интегрированы в автомобильные ГЦС западноевропейских автопроизводителей. Об этом свидетельствует более высокая доля национальной ДС азиатских стран во всех рассматриваемых видах промежуточной продукции, но главным образом в производстве электронных компонентов. Кроме того, в Азии наблюдается незначительная доля участия Германии и Франции несмотря на то, что автомобильные ТНК этих стран усиленно инвестируют именно в этот регион. Все это означает развитие в Азии, а в наибольшей степени в Китае, обширной сети местных поставщиков всех необходимых комплектующих, что приводит к передаче технологий и развитию именно национального производства. В Восточной Европе, наоборот, наряду с высокой долей ДС Германии в поставках промежуточной продукции национальная ДС формируется за счет иностранных поставщиков и фактически имеет зарубежное происхождение.

### Заключение

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что страны Восточной Европы и Азии играют значимую роль в мировой автомобильной промышленности, и в частности в автопроме Западной Европы, о чем свидетель-

ствует большое количество реализованных здесь инвестиционных проектов. В целом интенсивность обменных операций в рамках ГЦС в странах Восточной Европы на порядок выше, чем в Азии, однако азиатский регион практически самостоятельно удовлетворяет все свои потребности в промежуточной продукции. Наряду с высокой зависимостью от импорта стоимость, создаваемая на территории Восточной Европы, фактически имеет иностранное происхождение, а вклад самих восточноевропейских стран в развитие ГЦС является минимальным. Таким образом, региональный характер автомобильных цепочек в странах Восточной Европы и Азии вполне очевиден. Следует отметить, что география цепочек пока еще не претерпела радикальных изменений под влиянием цифровизации и решоринга. Активизация данных процессов требует определенного времени и вполне вероятно, что результаты будут заметны в более длительной перспективе.

#### Источники

- [1] UNCTAD Global value chains and development: investment and value added trade in the global economy. N.Y., 2013.
- [2] Saberi B. The role of automobile industry in the economy of developed countries // International Robotics & Automation Journal. 2018. Vol. 4. Iss. 3. P. 179–180.
- [3] European Automobile Manufacturers Association. The Automobile Industry Pocket Guide. URL: <a href="https://www.acea.be/uploads/publications/ACEA\_Pocket\_Guide\_2019-2020.pdf">https://www.acea.be/uploads/publications/ACEA\_Pocket\_Guide\_2019-2020.pdf</a>.
- [4] Forbes The World's Largest Public Companies. URL: <a href="https://www.forbes.com/global2000/list/#industry">https://www.forbes.com/global2000/list/#industry</a>: Auto%20%26%20Truck%20Manufacturers>.
- [5] *Karlsson C., Johansson B., Stough R.* Entrepreneurial Knowledge, Technology and the Transformation of Regions. N.Y.: Routledge, 2013.
- [6] Pavlínek P. Dependent Growth: Foreign Investment and the Development of the Automotive Industry in East-Central Europe // Foreign investment in eastern and southern Europe after 2008: Still a lever of growth? Brussels, 2015. P. 209–255.
- [7] *De Backer K.* OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. Reshoring: Myth or Reality? URL: <a href="https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality\_5jm56frbm38s-en">https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality\_5jm56frbm38s-en</a>.
- [8] Trade Statistics database Trade Map. URL: <a href="https://www.trademap.org/Index.asp">https://www.trademap.org/Index.asp</a>.

- [9] Global battery production network. Mercedes-Benz Cars to build battery factory in Jawor, Poland // Daimler AG. 2019. 22 Jan. URL: <a href="https://www.daimler.com/company/locations/battery-factory-jawor.html">https://www.daimler.com/company/locations/battery-factory-jawor.html</a>>.
- [10] BMW официальный сайт в России. URL: <a href="https://www.bmw.ru/ru/topics/fascination-bmw/all-news/news\_170316-1.html">https://www.bmw.ru/ru/topics/fascination-bmw/all-news/news\_170316-1.html</a>.
- [11] TiVA database 2018 Principal indicators. URL: <a href="https://stats.oecd.org/Index.aspx?">https://stats.oecd.org/Index.aspx?</a> DataSetCode=TIVA\_2018\_C1#>.
- [12] TiVA database 2018 Origin of value added in gross exports. URL: <a href="https://stats.oecd.org/Index.aspx?">https://stats.oecd.org/Index.aspx?</a> DataSetCode=TIVA\_2018\_C1>.
- [13] *Сидорова Е.* Россия в глобальных цепочках создания стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 9. С. 71–80.
- [14] *Клочко О., Григорова А.* Модели глобальных цепочек создания стоимости в нефтеперерабатывающей промышленности // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 1. С. 99–109.
- [15] OECD Directorate for Science, Technology and Innovation. Guide to OECD's Trade in Value Added (TiVA) Indicators, 2018 ed. URL: <a href="https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA2018\_Indicators\_Guide.pdf">https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA2018\_Indicators\_Guide.pdf</a>.
- [16] Official Website of Volkswagen Group. URL: <a href="https://volkswagen-poznan.pl/en/plants/wrzesnia">https://volkswagen-poznan.pl/en/plants/wrzesnia</a>>.
- [17] BMW rolls forward with China strategy in 2020 // China Daily, 2020. 20 Jan. URL: <a href="https://www.chinadaily.com.cn/a/202001/20/WS5e251a29a310128217272365.html">https://www.chinadaily.com.cn/a/202001/20/WS5e251a29a310128217272365.html</a>.
- [18] Renault invests €128m into China electric vehicle joint venture // Financial Times, 2019. 17 July. URL: <a href="https://www.ft.com/content/cbd4b9e8-a85b-11e9-984c-fac8325aaa04">https://www.ft.com/content/cbd4b9e8-a85b-11e9-984c-fac8325aaa04</a>.

#### Baranovskaia I.1

## Involvement of the automotive industry of the countries Asia and Eastern Europe in global value chains

General tendencies of Eastern European and Asian automotive GVCs' development affected by Western European automobile manufactures' FDI are considered. This article is devoted to the results of analysis of German and French carmakers investment activities within selected countries of Eastern Europe and Asia. The key findings of GVCs' regional and industry analysis are also performed here.

**Keywords:** world economy, automobile manufacturing, foreign direct investments (FDI), global value chains (GVCs).

Статья поступила в редакцию 8 декабря 2020 г.

<sup>1</sup> Baranovskaia Iana — master HSE. E-mail: <baranovskaaana@gmail.com>.

Царик Е.В.<sup>1</sup>

## Потенциал развития несырьевого экспорта Российской Федерации в Латинскую Америку

Предпринята попытка оценить перспективы наращивания несырьевого экспорта Российской Федерации в страны Латинской Америки, поскольку несмотря на невысокий уровень существующих торгово-экономических отношений нашей страны со странами данного региона, есть значительный потенциал к интенсификации их взаимной торговли. Предложена доработка методологии количественной оценки, позволяющая учесть потенциальные изменения международной торговли, вызванные пандемией коронавируса и наблюдающимся кризисом мировой экономики. Кроме того, на основе теоретической концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера рассчитан рейтинг потенциала налаживания экспорта в Латинскую Америку нетрадиционных для данного рынка российских несырьевых товаров.

**Ключевые слова:** диверсификация экспорта, Латинская Америка, международная торговля, экспортный потенциал.

JEL:F47 DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-75-106

#### Введение

В современных условиях глобализации и беспрецедентно высокого уровня взаимозависимости всех агентов мировой экономики участие страны в международной торговле является одним из ключевых драйверов ее экономического развития. Ключевыми тенденциями развития международной торговли являются ее либерализация и поступательный вектор развития. Географические сдвиги международной торговли приводят к возрастанию роли развивающихся стран на международной арене.

<sup>1</sup> Царик Евгений Владимирович — специалист-эксперт Департамента защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

Под влиянием процесса международной фрагментации производства и в рамках концепции включения стран в глобальные цепочки создания стоимости приоритетом в повестке внешнеторговой политики является экспортная специализация, базирующаяся на несырьевых товарах.

Диверсификация экспортных потоков и развитие несырьевого сегмента экспорта — одни из ключевых задач российской экономики. Исторически большая часть российского экспорта приходится на поставки сырьевых ресурсов, а география торговли в основном сконцентрирована на государствах — членах Европейского Союза. При этом в течение последнего десятилетия активно ведется работа по диверсификации национального производства. Для успешного функционирования отечественным производителям необходимо не только ориентироваться на внутренний рынок и рынки ключевых торговых партнеров, но и рассматривать новые направления поставок. В этом ключе перспективным видится Латиноамериканский макрорегион, страны которого в наименьшей степени пострадали от мирового финансового кризиса и демонстрировали устойчивый экономический рост с начала тысячелетия.

Некоторые страны Латинской Америки имеют весьма прочные внешнеэкономические связи с Российской Федерацией и обозначают свои интересы к интенсификации взаимной торговли. При этом текущий уровень взаимной торговли России со странами Латинской Америки не соответствует имеющимся возможностям.

Следует отметить, что на данный момент существует достаточное количество актуальных исследований, посвященных общему анализу экспортного потенциала Российской Федерации. При этом Латиноамериканский регион в них рассматривался лишь в общей структуре потенциальной диверсификации торговли, не получая детальной проработки в контексте возможного увеличения российского несырьевого экспорта.

### Теоретико-методологические аспекты оценки экспортного потенциала

В 2006 г. американские экономисты-исследователи (Гарвардский университет) Рикардо Хаусман и Бейли Клингер выдвинули теоретическую концепцию дискретного пространства товаров [1]. В основе данной концепции лежит предположение, что активы и производственные мощности, необходимые для производства определенного товара, выступают в качестве несовершенных субститутов для производства других товаров, однако степень специфичности данных активов может широко варьироваться. Скорость структурной трансформации экспорта будет зависеть от плотности товаров относительно той сферы, в которой национальная экономика сумела выработать сравнительное преимущество [Ibid.]. При этом авторы отмечают, что данная плотность имеет весьма неоднородное распределение. Этот

показатель довольно однороден для одних секторов экономики и имеет большой разброс для других. Таким образом, в рамках предлагаемого дискретного товарного пространства был предложен механизм (модель) расчета расстояния перехода между продуктами, с помощью вероятностной оценки которого можно оценить возможную специализацию страны на экспорте определенного товара [1].

В качестве показателя, отвечающего за выявление вероятности, Хаусман и Клингер предлагают использовать показатель дистанции между товарами, который рассчитывается как минимальное значение заданных условных вероятностей (1). В такой условной вероятности оценивается потенциал перехода экспортной специализации страны от одного товара к другому. При этом в одном случае измеряется возможность перехода от специализации на некоем товаре 2 к некоему товару 1 через соотношение количества стран, имеющих специализацию на обоих товарах, к количеству стран, специализирующихся лишь на товаре 1. В данном случае аналогичным образом измеряется потенциал перехода к специализации на товаре 1 от товара 2 [Ibid.].

$$\varphi_{ijt} = \min \left\{ P\left(x_{ict} \mid x_{jt}\right), P\left(x_{jct} \mid x_{it}\right) \right\}, \tag{1}$$

где для любой страны с

$$x_{ict} = \begin{cases} 1, & RCA_{ict} > 1 \\ 0, & RCA_{ict} \le 1 \end{cases}$$
 (2)

где i — товар 1; j — товар 2; c — страна;  $P(x_{i,\,l}|x_{j,\,l})$  — вероятность перехода страны к специализации по товару i, если страна уже специализируется на товаре j;  $RCA_{i,\,c,\,l}$  — коэффициент сравнительных преимуществ, принимающий значение индекса Балассы.

Данный индекс был предложен в 1965 г. венгерским экономистом Б. Балассой в его работе, посвященной роли сравнительных преимуществ в либерализации торговли. Индекс отображает наличие сравнительных преимуществ страны по определенным товарным позициям. Принято считать, если значения индекса превышают 1 для определенного товара, наблюдается товарная специализация экономики на данном товаре. Чем выше значение индекса, тем сильнее наблюдаемая специализация [2]. Данный индекс имеет следующий вид:

$$RCA_{ict} = \left(\frac{x_{ict}}{\Sigma_i x_{ict}}\right) \div \left(\frac{\Sigma_A x_{ict}}{\Sigma_i \Sigma_A x_{ict}}\right),\tag{3}$$

где  $x_{ict}$  — величина экспорта товара i страной c в год t.

Далее Хаусман и Клингер предполагают использовать понятие «плотность» при оценке вероятности специализации страны c на экспорте товара i. Можно сделать вывод, что под плотностью в данной теоретической концепции пони-

мается доля товаров, адаптированная с учетом их соответствующих расстояний до товара j, по которым некая страна i обладает сравнительными преимуществами [3]. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$density_{ict} = \frac{\sum_{i} \varphi_{ijt} x_{jct}}{\sum_{i} \varphi_{ijt}}.$$
 (4)

В модели также используется введенный Хаусманом в его предыдущих работах показатель PRODY [4]. Данный параметр отвечает за уровень производительности в модели и рассчитывается как величина ВВП на душу населения страны, экспортирующей некий товар, взвешенная на показатель сравнительных преимуществ, наблюдаемых по данному товару данной страной. Математическая формула для расчета названного показателя выглядит следующим образом:

$$PRODY_{jt} = \sum_{c} \left[ \frac{x_{j,c,t}}{\sum_{j} x_{j,c,t}} \cdot GDPpercapita_{c,t} \right] \div \sum_{c} \left[ \frac{x_{j,c,t}}{\sum_{j} x_{j,c,t}} \right].$$
 (5)

Итоговому показателю в данной модели было присвоено название *«open forest*». Он выражает стоимостную оценку объема всех товаров, для которых был выявлен экспортный потенциал для страны c. Расчет проводится суммированием попарных произведений показателей *density* и *PRODY*, т.е. вероятность появления у страны сравнительных преимуществ по определенному товару попарно умножается c показателем производительности для данного товара [3]. При этом в выборку значений попадают лишь те товары, по которым у страны c не наблюдается выявленных сравнительных преимуществ. Итоговая формула имеет следующий вид [1]:

$$open\_forest_{ct} = \sum_{j} \left[ density_{ict} \left( 1 - x_{jct} \right) PRODY_{jt} \right].$$
 (6)

Таким образом, предложенный Хаусманом и Клингером подход позволяет оценить экспортный потенциал страны через призму дискретного товарного пространства. В дальнейшем рассмотренная теоретическая концепция была модифицирована и автоматизирована экспертами Международного торгового центра (МТЦ), что позволило им создать *Export Potential Map* — аналитический инструмент (модель) количественной оценки экспортного потенциала.

Методология, разработанная МТЦ, предлагает комплексную оценку экспортного потенциала. С одной стороны, вводится индикатор экспортного потенциала (ЕРІ), цель которого заключается в выявлении товарных позиций, по которым страна уже осуществляет устойчивые экспортные поставки, и количественной оценки возможного усиления экспорта данных товаров на новые или традиционные рынки. С другой стороны, для оценки расширения ассортимента экспортных товаров на новые или уже имеющиеся рынки предлагается индикатор товарной диверсификации (PDI). Теоретической базой данной методологии послужили расчетные алгорит-

мы прогнозируемой доли рынка, разработанные экспертами МТЦ на базе гравитационных моделей [5], а также названная ранее концепция товарного пространства Хаусмана — Клингера [1].

Та часть модели, которая оценивает потенциал наращивания поставок уже экспортируемых товаров, была разработана на базе гравитационных уравнений. В качестве отправной точки авторы приняли допущение, что в идеальной ситуации на мировой арене торговые потоки могут быть описаны следующим образом:

$$\nu_{ijk} = \alpha_{ik} \beta_{ij} \gamma_{jk}, \tag{7}$$

где  $v_{ijk}$  — экспорт страной i товара k на рынок страны j;  $\alpha_{ik}$  — производительность экспортера i в ходе экспорта товара k;  $\gamma_{jk}$  — спрос на рынке j в отношении товара k, а индикатор  $\beta_{ij}$  — характеризующий легкость осуществления экспорта из страны i на рынок страны j [6].

Равенство (7) может быть оценено современными эконометрическими методами, а разницу между получившимися и исходными значениями можно интерпретировать как нереализованный экспортный потенциал. Однако такой подход имеет много недостатков, затрудняющих его реализацию. Во-первых, размеры модели, специфицированной на уровне отдельно взятых товаров в выборке по странам, были чрезмерно большими. Во-вторых, такой уровень агрегации данных вызывает искажение в отображении странами их торговых партнеров. В-третьих, отсутствие достаточной детализированной статистики по производству и потреблению. Учитывая указанные ранее недостатки, авторы производят модификацию равенства (7), тогда уравнение итогового оценивания имеет следующий вид:

$$\widetilde{v_{ijk}} = \frac{\widetilde{\alpha_{ik}}\widetilde{\beta_{ij}}}{\sum_{i} \left(\widetilde{\alpha_{ik}}\widetilde{\beta_{ij}}\right)} v_{jk} = \frac{v_{jk}}{v_{k}} \frac{v_{ij}}{\sum_{k} \left(\frac{v_{jk}}{v_{k}}v_{jk}\right)} \frac{1}{\sum_{i} \left(\frac{v_{jk}}{v_{k}}v_{jk}\right)} v_{jk}.$$
(8)

Уравнение (8) позволяет ликвидировать описанные выше недостатки, однако не учитывает ряд важных факторов международной торговли. В частности, не принимаются во внимание тарифные преимущества, возможность реэкспорта, дистанция и эластичность спроса. Поэтому, опираясь на принципы, описанные данным равенством, исследователи предлагают альтернативные, более комплексные компоненты для оценки спроса, предложения и условий торговли [6].

Спрос предлагается оценить как динамическую рыночную долю, скорректированную на факторы, которые могут вызвать отклонения в фактиче-

ских экспортных показателях. Формула для расчета выглядит следующим образом:

$$Supply_{ik}^{EP} = ProjectedMS_{ik} \cdot TB_{ik} \cdot GTA_{ik}. \tag{9}$$

Параметр  $ProjectedMS_{ik}$  оценивает изменения в экономическом росте страны на ее возможность осуществлять экспортную деятельность и рассчитывается по формуле

$$ProjectedMS_{ik} = \frac{v_{ik} \cdot \triangle GDP_i}{\sum_{i} (v_{ik} \cdot \triangle GDP_i)},$$

где  $\triangle GDP_i$  — отношение прогнозируемого показателя ВВП к текущему уровню.

Индикатор  $TB_{ik}$  введен в уравнение для нивелирования искажающих эффектов от реэкспорта товаров. Он рассчитывается как отношение экспорта к импорту для товаров, импорт которых превалирует над экспортом в структуре торговли экспортера i, а именно:

$$TB_{ik} = \min\left(1\frac{x_{ik}}{m_{ik}}\right).$$

Наконец, показатель  $GTA_{ik}$  отображает уровень преференциальной скидки, получаемой страной при экспорте товара. Данный индикатор рассчитывается следующим образом:

$$GTA_{ik} = \left(\frac{1 + av.tarif \ f_{ik}}{1 + av.tarif \ f_k}\right)^{\sigma_k},$$

где  $\sigma_k$  — значение эластичности замещения товара k; *av.tarif*  $f_k$  — уровень тарифов, применяемый к данному товару [6].

Условия спроса задаются через комбинацию ожидаемого объема импорта и факторов, влияющих на открытость определенного рынка к экспортируемым рассматриваемой страной товарам. Оценка спроса осуществляется по следующей формуле:

$$Demand_{iik} = ProjectedM_{ik} \cdot MTA_{iik} \cdot Distance \ factor_{iik}. \tag{10}$$

Первым параметром правой части данного уравнения задается значение ожидаемого импорта, которое рассчитывается следующим образом:

$$ProjectedM_{jk} = v_{ik} \cdot \left(\frac{\triangle GDP_j}{\triangle Pop_j}\right)^{E_{M_{dc}}, GDP_j} \cdot \triangle Pop_j,$$

где  $E_{M_{dc}}$ ,  $GDP_{j}$  — показатель эластичности доходов, оцененный для товаров на двухзначном уровне. Таким образом, проецируемый импорт оцени-

вается как показатель текущего импорта, скорректированный на ожидаемый рост населения и ожидаемый рост ВВП на душу населения, учитывая эластичность доходов населения. Второй показатель в правой части уравнения (10) отвечает за преференциальную маржу и рассчитывается как

$$MTA_{ijk} = \left(\frac{1 + av.tarif \ f_{jk}}{1 + av.tarif \ f_{ijk}}\right)^{\sigma_k}.$$

Следовательно, если применяемые к рассматриваемой экспортирующей стране тарифы ниже, чем аналогичные тарифы, применяемые к другим поставщикам данного товара, у экспортера возникает тарифное преимущество, которое может привести к усилению экспортного потенциала. Заключительный индикатор отвечает за географическое расстояние между рассматриваемые странами. Расчет проводится по формуле

Distance 
$$factor_{ijk} = 5^{-|av.\log distance_{jk} - \log distance_{ij}|}$$
,

сравнивая, таким образом, расстояние от рассматриваемого рынка до рассматриваемого экспортера и среднее расстояние до других поставщиков данного товара [6].

Наконец, составной частью модели является легкость ведения торговли между рассматриваемым экспортером i и рынком j. Параметр, отвечающий за условия ведения торговли, рассчитывается как отношение текущих товарных потоков по имеющим потенциал товарам к гипотетической торговле, в которой экспортер обладал бы рыночными долями на рынке j, аналогичными рыночным долям на мировом рынке. Расчетная формула для параметра принимает следующий вид:

$$Easiness_{ij} = \frac{v_{ij}}{\sum_{k} \left( Supply_{ik}^{EP, Static} \cdot Demand_{ijk}^{Static} \right)}. \tag{11}$$

Если индикатор  $Easiness_{ij}$  превышает 1, условия торговли с рынком j более легкие для экспортера i, чем условия торговли с остальными рынками в среднем, и наоборот. Таким образом, исторически сложившаяся легкость ведения торговли учитывается в модели, увеличивая или сокращая экспортный потенциал.

Итоговое значение экспортного потенциала рассчитывается как комбинация расматриваемых параметров предложения, спроса и условий торговли:

$$EP_{ijk} = Supply_{ik}^{EP} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}. \tag{12}$$

Сравнение величины потенциального экспорта с фактическими торговыми данными позволяет выявить нереализованные возможности. Таким обра-

зом, нереализованный экспортный потенциал можно определить следующим образом:

$$Unrealized Potential_{ijk} = EP_{ijk} - \min(v_{ijk}, EP_{ijk}).$$
 (13)

В случае, когда фактически наблюдаемые объемы экспорта превышают расчетные значения, потенциал равен нулю [6].

Вторая часть методологии посвящена экспортному потенциалу с точки зрения расширения корзины экспортируемых товаров на новые и традиционные рынки. Индикатор товарной диверсификации базируется на рассмотренной ранее концепции товарного пространства Хаусмана — Клингера, основная идея которой заключается в том, что, специализируясь на экспорте одних товаров, страна имеет потенциал расширить свою товарную специализацию с учетом показателя расстояния одного товара до другого [1]. Таким образом, предложенный Хаусманом показатель плотности (4) подвергается модификации и принимается в качестве параметра, отвечающего за предложение в индикаторе товарной диверсификации. Параметры, отвечающие за спрос и условия торговли, остаются аналогичными соответствующим параметрам для расчета индикатора экспортного потенциала.

Рассмотрим модификации параметра плотности, осуществленные в рамках данной методологии. Ее авторы отмечают, что показатели плотности отличаются от используемых ранее параметров рыночной доли, а следовательно, их необходимо нормировать. Во-первых, параметр спроса в индексе товарной диверсификации варьируется в меньшей степени в зависимости от товара, чем при оценке методом скорректированной рыночной доли. Следовательно, необходимо ввести модификации для нивелирования перекоса в сторону индикатора спроса в модели. Во-вторых, рыночная доля является относительной величиной, в то время как плотность — абсолютной. Это означает, что многие страны могут иметь высокий уровень концентрации вокруг одних и тех же товарных позиций. Поэтому потенциал диверсификации не должен рассматриваться как ожидаемый потенциал усиления взаимной торговли всецело. Однако целесообразно предположить возможность наращивания экспорта при увеличении мирового спроса. Для оценки степени этого влияния, а также для выравнивания показателей в индикаторах спроса и предложения, авторы осуществляют следующие математические преобразования показателя плотности [6]:

$$Density_{ik}^{m} = Density_{ik}^{m} = Density_{ik}^{\frac{\log MS_{ik_1} - \log MS_{ik_N}}{\log Density_{ik_1} - \log Density_{ik_N}}} \cdot \frac{\sum_{jk} Expv_{ijk}}{\sum_{jk} PDI_{ijk}} \cdot \frac{\sum_{ij} Expv_{ijk}}{\sum_{ij} PDI'_{ijk}}.$$
(14)

Новый индикатор предложения  $Supply_{ik}^{PD} = Density_{ik}^{""}$  базируется на нормированной плотности, таким образом итоговое уравнение принимает вид

$$PD_{ijk} = Supply_{ik}^{PD} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}.$$
 (15)

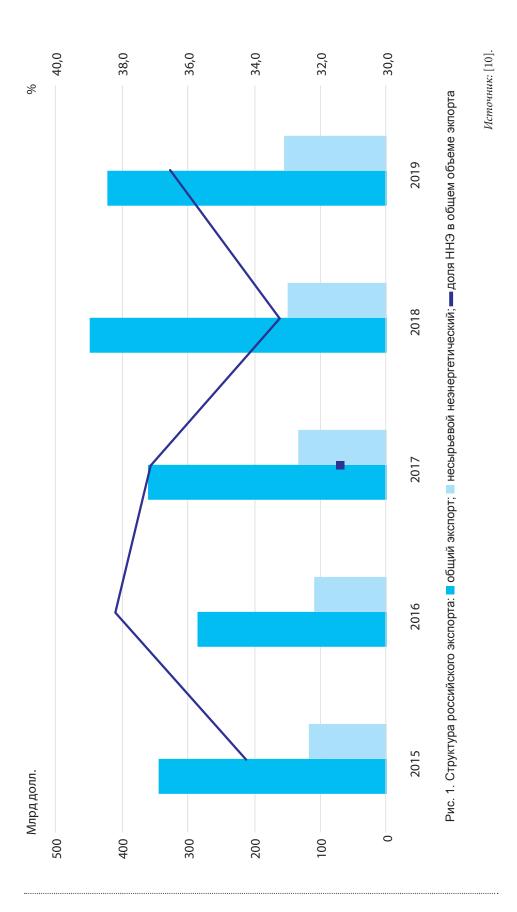
Следовательно, предложенная методология учитывает много факторов и является наиболее комплексным из доступных инструментов оценки экспортного потенциала. Особого внимания заслуживает всеобъемлемость подхода, позволяющая оценить как возможность усиления уже имеющегося экспорта, так и потенциал расширения экспортной корзины. Далее в работе автором предложены небольшие корректировки расчетов, проведенных в соответствии с рассмотренной методологией.

#### Экспортный потенциал России на рынке Латинской Америки

Товарная и географическая структура экспорта Российской Федерации довольно диверсифицирована. Однако бо́льшая часть экспорта до сих пор приходится на нестабильный сырьевой сегмент, который не может обеспечить устойчивый экономический рост [7]. Для определения роли несырьевого экспорта в общей структуре проведем декомпозицию отечественного экспорта, воспользовавшись классификацией экспортных товаров, разработанной Российским экспортным центром [8]. Согласно данной классификации, весь экспорт можно разделить на сырьевой, несырьевой энергетический и несырьевой неэнергетический. Несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) в дальнейшем можно разделить в зависимости от степени передела. Подробная классификация товаров с соответствующими им кодами товарной номенклатуры представлена в табл. П1.

Рассматривая потенциал стабильного развития несырьевого экспорта, в качестве наиболее важного можно выделить увеличение экспорта несырьевых неэнергетических товаров. Отметим, что на данном этапе темпы роста отечественного несырьевого неэнергетического экспорта отстают от целевых показателей, заданных национальным проектом в соответствующих программных документах (рис. 1).

В то же время несырьевой неэнергетический сегмент российского экспорта демонстрирует постепенный рост на протяжении последних лет, за исключением отдельных годов, кризисных для всей внешней торговли России. Доля, приходящаяся на данный сегмент в общей структуре отечественного экспорта, варьируется в среднем от 33 до 38%, и также демонстрирует тенденцию к увеличению. Следует отметить, что прирост российского несырьевого неэнергетического экспорта последних лет обусловлен примерно в равной степени как фактором увеличения физических объемов поставки, так и ценовым фактором. Кроме того, сказывается изменение структуры экспорта в пользу более дорогостоящей продукции [10]. В той или иной степени стабильный прирост несырьевого неэнергетического экспорта наблюдается с IV кв. 2016 г. по начало 2019 г. Последние несколько лет характеризовались также высокими темпами увеличения физических объемов несырьевого неэнергетического экспорта [11].



Основу несырьевого неэнергетического экспорта РФ традиционно составляют товары из пяти товарных групп: металлопродукция, продукция машиностроения, химические товары, продовольствие и лесобумажные товары. В 2018 г. на долю этих товарных групп пришлось примерно 92% всего российского несырьевого неэнергетического экспорта. Кроме того, значимое место в общей структуре такого экспорта занимают драгоценные металлы и камни. В 2018 г. их доля в общей структуре составила порядка 3,8%. Доля прочих промышленных товаров в отечественном несырьевом неэнергетическом экспорте составила порядка 1,6%, а на стекло, керамику и изделия из камня пришлось около 1,1%. Оставшиеся товарные группы имеют меньшую значимость в общей структуре российского несырьевого неэнергетического экспорта: их доля не превышает 1% (табл. 1) [10].

Таблица 1 Товарная структура несырьевого неэнергетического экспорта, 2018 г.

Группа товаров	Объем, млрд долл.	Доля, %
Металлопродукция	42	28,2
Продукция машиностроения	33,5	22,4
Химические товары	27,4	18,4
Продовольствие	23,1	15,4
Лесобумажные товары	11,6	7,7
Драгоценные камни и металлы	5,63	3,8
Разные промышленные товары	2,35	1,6
Стекло, керамика, изделия из камня	1,67	1,1
Текстиль, одежда, обувь	1,26	0,8
Непищевая сельскохозяйственная продукция	0,84	0,6

Источник: [10].

Необходимо отметить, что географическая структура российского несырьевого неэнергетического экспорта значительно отличается от географической структуры общего экспорта РФ. В частности, лидирующие позиции здесь приходятся на экспортные потоки в страны СНГ, куда направляется чуть меньше 1/4 от отечественных несырьевых неэнергетических товаров. Далее по объемам экспорта этих товаров следуют страны Восточной Азии и Западной Европы. В 2018 г. на страны данных регионов пришлось порядка 14,2 и 11% названных товаров соответственно. Доля остальных регионов примерно одинаковы [Там же], а именно: варьируются от 7,5 до 9,8% в общей структуре отечественного несырьевого неэнергетического экспорта (рис. 2).

Основным рынком сбыта рассматриваемых товаров, как и в случае с общим экспортом РФ, выступает Китай. Несырьевой неэнергетический экспорт в Поднебесную стабильно увеличивается на протяжении последних

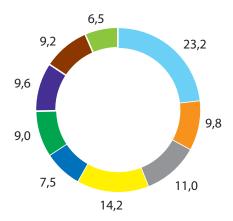


Рис. 2. Географическая структура несырьевого неэнергетического российского экспорта в 2018 г., %: ■ СНГ; ■ Восточная Европа; ■ Западная Европа; ■ Восточная Азия; ■ остальной Азиатско-Тихоокеанский регион; ■ Ближний Восток; ■ Африка; ■ Америка; ■ трейдеры и офшоры

Источник: [10].

лет и превысил отметку в 12 млрд долл. в 2018 г. В тройку лидеров также традиционно входят стратегические партнеры России по ЕАЭС — Белоруссия и Казахстан. Объемы несырьевого неэнергетического экспорта РФ в данные страны составляют порядка 10,3 и 11 млрд долл. соответственно, причем темпы роста для рынка Белоруссии значительно превышают аналогичный показатель для Казахстана. Среди европейских стран важными рынками сбыта для российских несырьевых энергетических товаров являются Нидерланды, Германия, Швейцария, Италия, Польша и Бельгия. В десятку важнейших направлений отечественного экспорта указанных товаров входят также США, Индия, Турция, Египет и Украина. В каждую из этих стран экспортные поставки осуществляются в размере от 4,5 до 7,5 млрд долл. Более того, на протяжении последних четырех лет наблюдается прирост российского несырьевого экспорта на рынках данных стран [10].

Важно отметить, что значительными рынками сбыта для российских несырьевых товаров выступают две страны Латинской Америки — Бразилия и Мексика. Несырьевой экспорт в эти страны составил в 2018 г. порядка 2 млрд долл. Причем данный показатель демонстрировал стабильный рост на протяжении последних четырех лет: в торговле с Мексикой вырос более чем в 2 раза и примерно на треть — в торговле с Бразилией [Там же].

## Оценка перспектив усиления российского несырьевого экспорта в страны Латинской Америки

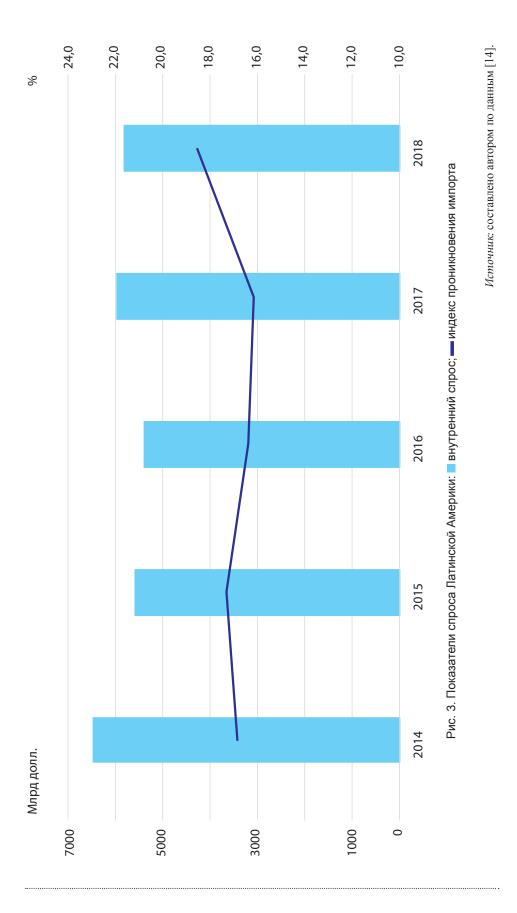
Важное значение для увеличения объемов экспортных поставок в страны рассматриваемого региона имеют перспективы роста спроса. Внутренний спрос Латинской Америки, рассчитанный как сумма ВВП стран макрореги-

она и чистого импорта, сократился в период с 2014 по 2018 г. с 6,5 до 5,9 трлн долл. Однако индекс проникновения импорта, рассчитанный за аналогичный период, возрос с 17,4 до 19,2%, о чем свидетельствуют данные рис. 3. Данный показатель определяется как отношение общего импорта к внутреннему спросу [12].

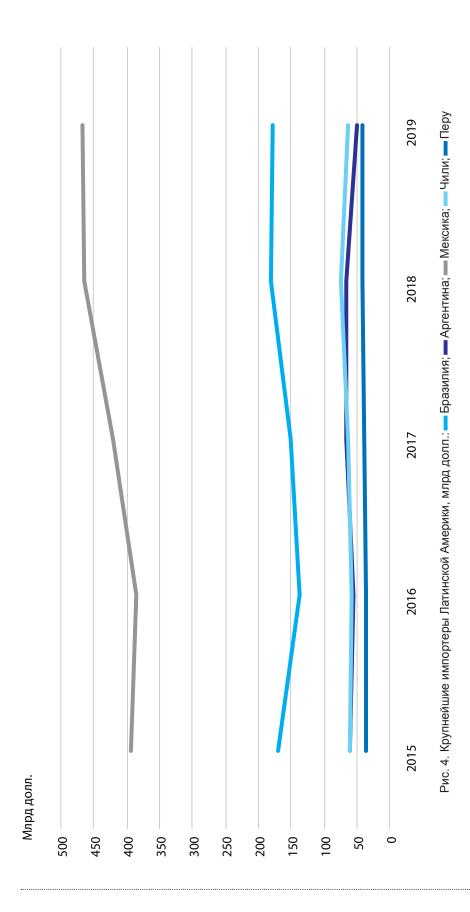
Следовательно, можно сделать вывод, что наблюдаемое сокращение внутреннего спроса на рынках стран Латинской Америки в основном обусловливается внутренним сокращением производства. В 2015–2019 гг. объем импорта стран Латинской Америки варьируется в районе 1 трлн долл. в год и имеет тенденцию к небольшому увеличению. В 2015 г. страны макрорегиона импортировали товары на сумму 998 млрд долл., а в 2019 г. аналогичный показатель составил 1 трлн 65 млрд долл. Ключевыми позициями латино-американского импорта выступают такие товарные категории, как машины и оборудование, минеральное сырье, средства наземного транспорта, изделия химической продукции, недрагоценные металлы и предметы из них. Предметами импортной специализации также являются злаки, продукция мукомольно-крупяной промышленности, отходы пищевой промышленности, удобрения, продукция химической промышленности, каучук и резина, химические волокна, изделия из недрагоценных металлов, а также плавучие конструкции.

Крупнейшими импортерами в рассматриваемом макрорегионе выступают два латиноамериканских гиганта — Мексика и Бразилия [13]. В 2019 г. ими было импортировано товаров на суммы 467 и 177 млрд долл. соответственно. На импорт данных стран традиционно приходится порядка 53-57% всего объема импорта макрорегиона. При этом, если импорт Бразилии увеличился незначительно, приблизительно на 6 млрд долл. за 2015-2019 гг., то импорт Мексики за тот же период вырос более чем на 70 млрд долл., за счет как усиления взаимной торговли с ключевыми партнерами, так и значительной диверсификации импортных поставок [14]. Кроме Мексики и Бразилии, существенные позиции в импорте стран Латинской Америки занимают Аргентина, Перу и Чили. В 2019 г. данные страны импортировали товары на сумму 49, 42 и 64 млрд долл. соответственно. При этом за последние 5 лет объемы импорта Чили и Аргентины имеет тенденцию к сокращаются, в то время как объемы импорта Перу демонстрируют умеренный, но стабильный рост (рис. 4). Показатели всех остальных страны макрорегиона значительно уступают пятерке лидеров.

Оценивая рынок Латинской Америки с позиции потенциала усиления российского экспорта, необходимо выявить товары, географическая специализация латиноамериканского импорта которых приходится на Российскую Федерацию. Для этого рассчитаем индекс географической специализации импорта стран Латинской Америки, принимая за основу пул внешнеторговых данных, сгруппированных на уровне четырех знаков товары номенклатуры внешне-экономической деятельности (ТН ВЭД). Методология расчета



Торговая политика. Trade policy / 2020. № 3/23. ISSN 2499-9415



Институт торговой политики НИУ ВШЭ

Источник: составлено автором по данным [14].

данного индекса аналогична методологии расчета индекса региональной экспортной специализации и имеет следующий вид [12]:

$$RO_{isd} = \frac{\sum_{d} m_{isd}}{\sum_{d} M_{sd}} \div \frac{\sum_{w} m_{isw}}{\sum_{w} M_{sw}},$$

где s — рассматриваемая страна; d — задаваемое направление экспорта; i — товарный сектор; m — импортный поток определенного товара; M — весь импорт.

Рассчитанные значения индекса импортной специализации стран Латинской Америки из Российской Федерации, а также импортные доли, приходящиеся на рассматриваемые товары в общей структуре импорта, позволяют выявить товарные категории, по которым российские экспортеры являются значимыми поставщиками на латиноамериканском рынке. Для нивелирования эффектов возможных временных искажений за расчетные данные принималось среднее значение торговых данных за период с 2014 по 2018 г.

Начальная товарная выборка включала 1256 товарных позиций на четырехзначном уровне ТН ВЭД [14]. При этом в построенное облако значений вошли лишь несырьевые неэнергетические российские товары, которым присущи высокие значения импортной специализаций стран Латинской Америки. Кроме того, был задан минимальный порог импортной доли товарной позиции в общей структуре импорта на уровне 0,05%, что позволило отбросить наименее значимые категории импортируемых странами Латинской Америки товаров. Полученное распределение позволило выявить 18 товарных групп в общей структуре импорта Латинской Америки, по которым Российская Федерация является принципиально важным поставщиком (рис. 5).

Проведенные расчеты позволяют прийти к выводу, что импорт калийных, азотных и многокомпонентных удобрений, а также необработанного алюминия имеет значительный вес в общем импорте стран Латинской Америки, а индекс региональной импортной специализации по импорту данных товарных групп из России превышает значение 27. Также выявлена сильная специализация латиноамериканского импорта из России по таким товарным группам, как ферросплавы, полуфабрикаты из железа и нелегированной стали и синтетический каучук. Эти товарные категории тоже имеют значительный вес в общем латиноамериканском импорте. Кроме того, наблюдаются высокие значения индекса региональной специализации импорта по такой принципиальной товарной группе, как пшеница и меслин. По остальным выявленным товарным группам индекс импортной специализации находится в интервале 1,9–4, а в общей структуре импорта –0,05–0,28% (табл. П2).

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить товарные категории в структуре импорта стран Латинской Америки, в поставках которых

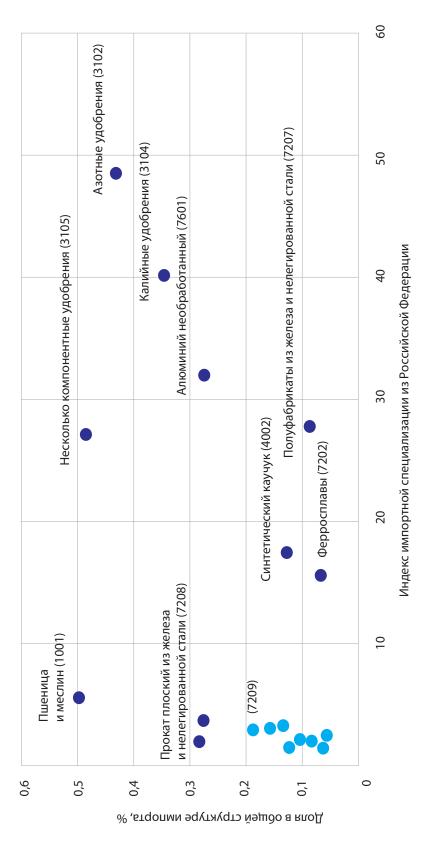


Рис. 5. Положение российских несырьевых товаров на латиноамериканском рынке

Источник: рассчитано автором по данным [14].

российские товары уже имеют значительный вес, и перейти к количественной оценке экспортного потенциала. Прежде всего, опираясь на предложенную ранее методологию, оценим перспективы усиления экспорта уже традиционных для латиноамериканского рынка российских товаров.

Однако прогнозные расчеты используемой методологии не учитывают возможные шоки и системные потрясения мировой экономики. Текущий кризис затрагивает все регионы и все сегменты производства. Кризис мировой экономики, вызванный пандемией коронавируса, намного серьезнее финансового кризиса 2008-2009 гг. Он оказывает значительное воздействие на социальную сферу и экономику, что неизбежно повлияет на ход развития торгово-экономических отношений между странами [15]. Эксперты ВТО спрогнозировали возможные последствия от текущего кризиса для международной торговли и мирового ВВП. В зависимости от своевременности и эффективности принимаемых государствами мер предлагаются два прогноза: пессимистичный и оптимистичный. Согласно пессимистичному сценарию развития в 2020 г. мировой ВВП сократится на 8,8%, а объем международной торговли — на 31,9%. Оптимистичный сценарий развития предполагает падение мирового ВВП на 2,5% и сокращение международной торговли на 12,9%. Более того, одной из наиболее уязвимых групп в данном раскладе предполагается импорт стран Южной Америки. Прогнозные значения его сокращения оцениваются в 43,8% при пессимистичном сценарии и в 22,2% при оптимистичном [16].

Таким образом, логичным дополнением, не учтенным в рассмотренной методологии, видится корректировка расчетных результатов на коэффициенты, оценивающие последствия для международной торговли вследствие пандемии коронавируса. Так как расчеты в методологии производятся для пятилетнего периода (2019–2024), необходимо сравнить прогнозируемый на основе исторических данных рост объемов импорта Латинской Америки с прогнозом по их изменению определенным с учетом предложенных экспертами ВТО сценариев. Данные коэффициенты рассчитываются следующим образом:

$$\begin{aligned} \boldsymbol{\theta}_{i} = & \frac{\left(\lambda_{M,2019} \boldsymbol{\vartheta}_{NA,2020} + \lambda_{R,2019} \boldsymbol{\vartheta}_{SA,2020}\right) \boldsymbol{M}_{i,2019} + \left(\lambda_{M,2020} \boldsymbol{\mu}_{NA,2021} + \lambda_{R,2020} \boldsymbol{\mu}_{SA,2021}\right) \boldsymbol{M}_{i,2020}}{\sum_{t} \gamma_{t} \boldsymbol{M}_{it}} + \\ & + \frac{\beta_{1} \boldsymbol{M}_{i,2021} + \beta_{2} \boldsymbol{M}_{i,2022} + \beta_{3} \boldsymbol{M}_{i,2023}}{\sum_{t} \gamma_{t} \boldsymbol{M}_{it}}, \end{aligned}$$

где  $\lambda_{M,\,t}$  — импортная доля Мексики в общей структуре импорта Латинской Америки в год  $t;\, \vartheta_{_{NA,2020}}$  — прогнозное значение сокращения импорта стран Северной Америки в 2020 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $\lambda_{_{R,\,t}}$  — импортная доля всех стран Латинской Америки за вычетом Мексики в общей структуре импорта данного региона в год  $t;\, \vartheta_{_{SA,2020}}$  — прогнозное значение сокращения импорта стран Южной Америки в 2020 г., предлагаемое экс-

пертами ВТО;  $\mu_{NA,2021}$  — прогнозное значение прироста объемов импорта стран Северной Америки в 2021 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $\mu_{SA,2021}$  — прогнозное значение объемов прироста импорта стран Южной Америки в 2021 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $M_{i,t}$  — общий объем импорта стран Латинской Америки в год t;  $\beta_t$ ,  $\gamma_t$  — расчетные коэффициенты изменения объемов импорта.

При расчете коэффициента  $\theta_i$  следует исходить из значений по положительному сценарию развития международной торговли в послекризисной экономике. В случае негативного сценария развития, выдвинутого экспертами ВТО, аналогичным образом рассчитывается коэффициент  $\varepsilon_i$ . В результате автором предложено решение по корректировке прогнозируемых объемов импорта стран Латинской Америки с учетом негативных последствий, вызванных пандемией коронавируса (рис. 6).

Таким образом, базируясь на проведенных в соответствии с методологией [6] МТЦ расчетах [17] и предложенных коэффициентах, нижняя граница диапазона количественной оценки усиления экспортного потенциала Российской Федерации в страны Латинской Америки рассчитывается следующим образом:

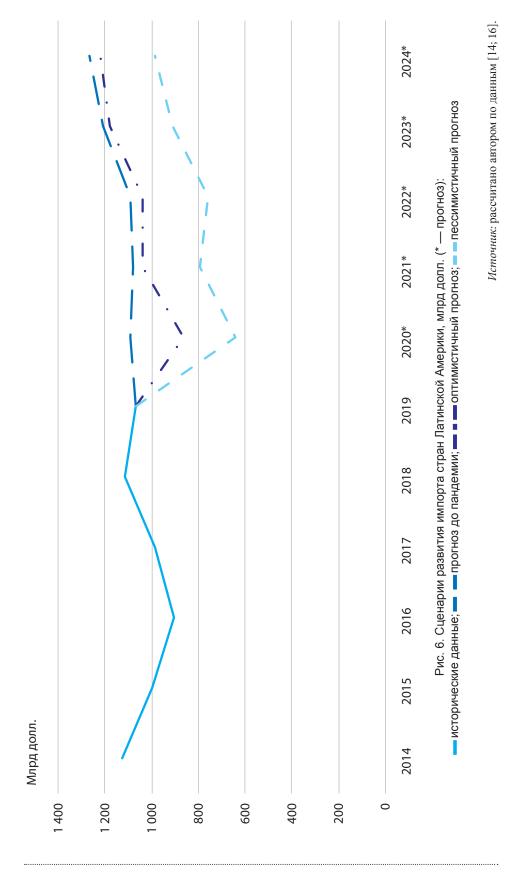
$$\textit{EP}_{ijk} = \epsilon_i \cdot Supply_{ik}^{\textit{EP}} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk},$$

а верхняя граница — как

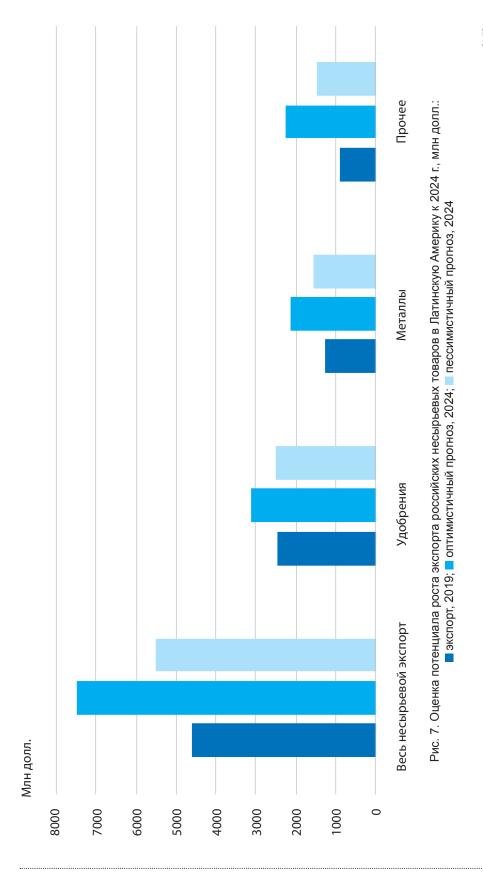
$$EP_{ijk}\theta_i \cdot Supply_{ik}^{EP} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}$$
.

Так, оптимистичный сценарий развития предполагает возможность усиления несырьевого экспорта Российской Федерации с 4,6 млрд долл. в 2019 г. до примерно 7,5 млрд долл. в 2024 г. Согласно пессимистичному сценарию, оцениваемое увеличение составит порядка 900 млн долл., что выведет экспорт российских несырьевых товаров на показатель в 5,5 млрд долл. к 2024 г. При этом такие принципиально значимые товарные категории российского несырьевого экспорта для стран Латинской Америки, как удобрения и металлы, имеют наибольшие возможности для роста. По оптимистичному прогнозу, к 2024 г. можно ожидать увеличение объемов экспорта данных товарных категорий на 659 и 862 млн долл. соответственно. Расчеты по пессимистичному прогнозу оценивают возможность роста объемов импорта на 353 млн долл. (рис. 7).

Помимо металлов и удобрений, в экспортном потенциале которых главенствующие роли приходятся на калийные, азотные и несколько компонентные удобрения, необработанный алюминий и нелегированный перегонный чугун, а также сплавы из них, значительным экспортным потенциалом в страны Латинской Америки обладают десять товарных групп несырьевого сегмента. Так, при позитивном прогнозе можно ожидать увеличение объе-



Торговая политика. Trade policy / 2020. № 3/23. ISSN 2499-9415



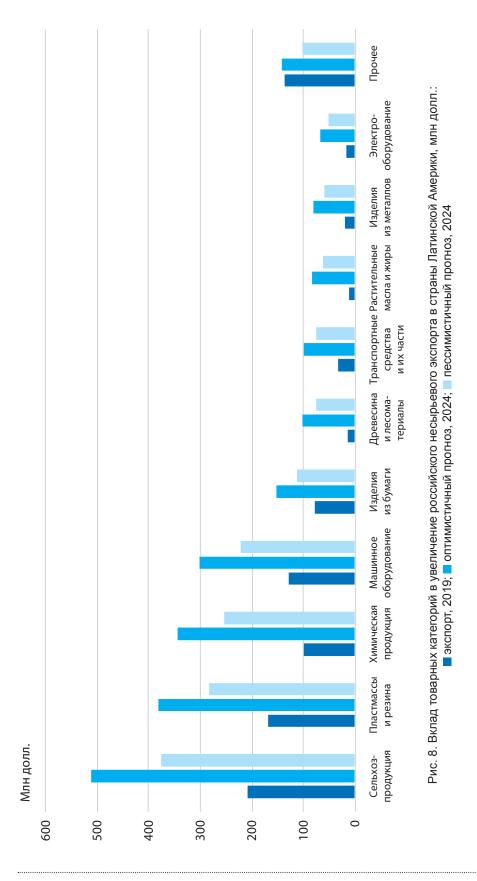
Источник: рассчитано автором по данным [17].

мов экспорта от 200 до 300 млн долл. для товаров химической промышленности и сельскохозяйственной продукции. Ключевыми товарами в данных группах выступают фосфат аммония и его смеси, резиновые шины и покрышки, пшеница и меслин. Потенциал роста объемов экспорта древесины и лесоматериалов, а также изделий из бумаги оценивается от 95 до 162 млн долл. У изделия из металлов, в частности, плоского проката из железа и нелегированной стали, а также полуфабрикатов из железа и стали увеличение экспортного потенциала оценивается в размере от 41 до 62 млн долл.

Значимыми группами в общей структуре экспортного потенциала России на рынке Латинской Америки могут стать машины и оборудование, транспортные средства и их части, а также электрооборудование. Потенциальный экспорт данных товарных групп в страны Латинской Америки может достигнуть 300, 100 и 70 млн долл. соответственно. В данных товарных группах как наиболее перспективных с позиции экспортного потенциала товаров следует выделить используемые в печах электроды, электрические проводники, центробежные насосы, легковые автомобили, транспортные средства промышленного назначения, электронные интегральные схемы и телекоммуникационное оборудование. Наконец, значительным потенциалом обладает экспорт растительных масел и жиров. Наиболее перспективными позициями в данной группе выступают соевое масло и его фракции, а также подсолнечное масло. Экспортный потенциал данных товаров оценивается в диапазоне от 55 до 75 млн долл. к 2024 г. Потенциал увеличения экспорта остальных российских несырьевых товаров в Латинскую Америку значительно ниже, чем у рассмотренных товарных категорий (рис. 8).

Таким образом, потенциальное увеличение экспорта традиционных для рынка Латинской Америки российских несырьевых товаров может позволить нарастить объемы экспорта в страны региона на величину от 900 млн до 2,9 млрд долл. Рассмотрим потенциал российского экспорта с точки зрения возможной диверсификации поставок и вывода новых российских товаров на рынок Латинской Америки. Для этого, базируясь на рассмотренной ранее концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера [1] и аналитического аппарата МТЦ [17], составим рейтинг наиболее перспективных российских несырьевых неэнергетических товаров (табл. 2).

Если исходить из рассмотренной ранее импортной товарной специализации стран Латинской Америки, а также из текущих тенденций в несырьевом неэнергетическом экспорте РФ, наиболее перспективными видятся возможности увеличения поставок российских товаров из категории «машины, оборудование и механизмы» (группы 84 и 85 ТН ВЭД), а также средств наземного транспорта (группа 87 ТН ВЭД). В частности, значительный спрос со стороны страны Латинской Америки имеется на части и принадлежности кузовов, двигатели внутреннего сгорания с возвратно-поступательным движением поршня, компрессоры, используемые в холодильном оборудовании, медицинские инструменты и оборудование, части установок для

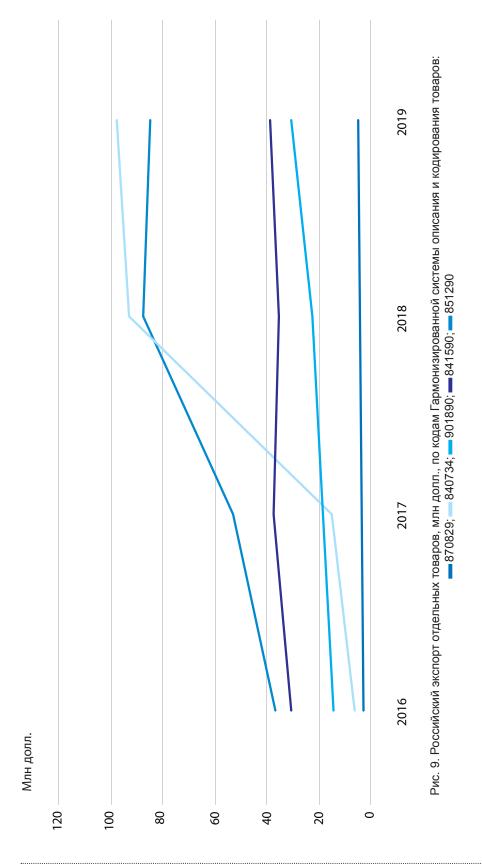


Источник: рассчитано автором по данным [17].

Рейтинг потенциальных несырьевых неэнергетических товаров для диверсификации российского экспорта на рынке Латинской Америки Таблица 2

•	•			
Код ТН ВЭД	Описание товара	Импорт Латинской Америки в 2019 г., млн долл.	Экспорт РФ в 2019 г., млн долл.	Ключевые рынки сбыта
870829	Части и принадлежности кузовов	0099	98	Румыния, Казахстан, Белоруссия
100830	Семена канареечника	46	42	Польша, Италия
840734	Двигатели внутреннего сгорания	3000	97	Казахстан, Испания, Япония
842951	Фронтальные погрузчики	758	4	Казахстан, Украина
841430	Компрессоры, используемые в холодильном оборудовании	1500	13	Казахстан, Белоруссия, Индия
870120	Тракторы колесные для полуприцепов	1400	46	Казахстан, Китай, Турция
901890	Медицина, инструменты и оборудование	3000	39	Казахстан, Китай, Белоруссия
843049	Бурильные машины	272	20,5	Узбекистан, Казахстан
841590	Части установок для кондиционирования воздуха	1100	31	Украина, Белоруссия, Индия
851290	Части осветительных приборов	648	4,6	Белоруссия, Казахстан

Источник: составлено автором по данным [17].



Источник: составлено автором по [14].

кондиционирования воздуха (см. табл. 2). Российский экспорт данных товаров является устойчивым и демонстрирует значительный прирост на протяжении последних лет (рис. 9).

Названные товары занимают значимые позиции в экспортной корзине Российской Федерации. В частности, ведутся активные поставки частей и принадлежностей кузовов, двигателей внутреннего сгорания, частей эклектического освещения и инструментов для медицины в страны — партнеры по ЕАЭС. Важными рынками сбыта для рассматриваемых товаров являются некоторые европейские (Румыния, Польша, Италия, Испания) и азиатские (Узбекистан, Индия и Япония) страны. Таким образом, география поставок указанных товаров, рассматриваемых с точки зрения их экспортной диверсификации, весьма обширна. Однако, несмотря на возможности российского предложения, высокий спрос и уровень импортной специализации стран Латинской Америки, экспорт отечественных товаров в данный регион страны пока недостаточно развит. Другие российские несырьевые неэнергетические товары с большим потенциалом наращивания экспорта в страны Латинской Америки, представлены в табл. 2.

Следует отметить, что в современных условиях пандемии коронавируса на ход развития международной торговли в ближайшие годы будет влиять огромное множество факторов, учесть весь спектр которых не представляется возможным. Однако выбранный подход позволяет задать и оценить перспективы развития экспорта. С одной стороны, даже при воплощении в жизнь расчетов, базирующихся на оптимистичном прогнозе, страны Латинской Америки не будут представлять собой стратегически важный рынок сбыта. С другой стороны, даже при негативном сценарии развития, есть основания ожидать увеличение российского несырьевого неэнергетического экспорта в страны Латинской Америки минимум на 20% к 2024 г. Кроме того, по ряду товарных позиций рынки Латинской Америки являются ключевыми для российских экспортеров. Следовательно, текущий уровень торгово-экономических отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки не соответствует экономическим амбициям развития сотрудничества. Реализация выявленного экспортного потенциала российского несырьевого экспорта может стать толчком к их развитию и выводу на качественно новый уровень.

#### Заключение

Несырьевой неэнергетический сегмент российского экспорта демонстрирует умеренный, но стабильный рост на протяжении последних пяти лет. При этом географическая структура экспорта несырьевых неэнергетических российских товаров более диверсифицирована, чем общая география российского экспорта. Важную роль в ней занимают как партнеры по евразийской интеграции, так и европейские и азиатские страны. Ключевыми товарными категориями

отечественного несырьевого экспорта являются товары химической промышленности, машиностроения, металлопродукция и продовольствие.

Латиноамериканский регион является весьма привлекательным рынком сбыта. На страны Латинской Америки приходится около 1,6% российского экспорта и приблизительно 3% несырьевого экспорта. С одной стороны, ни регион в целом, ни одна из его стран не являются принципиальными торговыми партнерами Российской Федерации. С другой стороны, Российская Федерация имеет весьма прочные устоявшиеся торговые отношения со многими странами Латинской Америки, а российский экспорт в регион в последние годы имеет тенденцию к постепенному увеличению. Товарная структура отечественного экспорта в Латинскую Америку более диверсифицирована по сравнению с российским экспортом в целом. Одним из ее характерных отличий является высокая доля несырьевого сегмента экспорта. Более того, ряд важных товаров российского экспортного ассортимента, таких как удобрения, металлопродукция и некоторые товары из группы «машины и оборудование», имеет сильную экспортную специализацию на странах Латинской Америки.

Внутренний спрос стран данного региона несколько сократился в период с 2015 по 2019 г., в то время как импорт изменился незначительно, варьируясь в районе 1 трлн долл. Крупнейшими импортерами региона являются Мексика, Бразилия, Чили и Аргентина. Несмотря на то что в целом доля Российской Федерации в структуре импорта Латинской Америки не превышает 1%, выявлена сильная специализация латиноамериканского импорта отдельных товаров химической промышленности, продовольствия, металлов и изделий из них, а также удобрений из нашей страны.

Количественная оценка потенциала возможного увеличения российского несырьевого экспорта в Латинскую Америку базируется на модифицированном гравитационном уравнении МТЦ, а также на предложенных автором поправочных коэффициентах, позволяющих учесть негативные последствия для международной торговли вследствие распространения коронавируса. Таким образом, оцениваемый потенциал увеличения находится в диапазоне от 900 млн до 2,9 трлн долл., что позволяет вывести объемы российского несырьевого неэнергетического экспорта в Латинскую Америку на показатель 5,4 — до 7,4 млрд долл. к 2024 г. Предполагается, что наибольший вклад в экспортный потенциал внесет экспорт металлов, удобрений, химической продукции, машин и оборудования, а также сельскохозяйственной продукции. Кроме того, на основе теоретической концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера в статье рассчитан рейтинг потенциала развития экспорта в Латинскую Америку нетрадиционных для данного рынка российских несырьевых товаров. Наиболее перспективным в данном контексте видится экспорт отдельных товаров категории «машины и оборудование», таких как фронтальные погрузчики, бурильное оборудование, электросветовое оборудование и проч.

Следует отметить, что даже при позитивном сценарии развития торгово-экономических отношений не стоит ожидать, что латиноамериканский регион станет ключевым рынком сбыта российских товаров в ближайший период. Однако при негативном исходе имеется существенный потенциал увеличения объемов экспорта традиционных и вывод новых российских несырьевых неэнергетических товаров на рынки стран Латинской Америки. Несмотря на нынешний невысокий уровень существующих торгово-экономических отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки, есть значительный потенциал интенсификации взаимной торговли названных стран за счет увеличения объемов российского несырьевого экспорта в страны Латиноамериканского макрорегиона.

В завершение хотелось бы отметить, что для реализации рассчитанного потенциала необходима комплексная поддержка российских экспортеров, заключающаяся как в предоставлении финансовой поддержки, так и в создании широкой сети институтов развития экспорта на территории РФ и в странах-партнерах в Латинской Америке.

#### Источники

- [1] *Hausmann R., Klinger B.* Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space. 2006.
- [2] *Balassa B.* Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage 1 // The Manchester School. 1965. Vol. 33. No. 2. P. 99–123.
- [3] *Гнидченко А.А.* Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 1. С. 83–109.
- [4] *Hausmann R., Rodrik D., Hwang J.* It is not how much but what you export that matters // NBER Working Paper. 2005. Vol. 11905.
- [5] *Head K., Mayer T.* Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook // Hand-Book of International Economics. 2014. Elsevier. Vol. 4. P. 131–195.
- [6] *Decreux Y., Spies J.* Export Potential Assessments // International Trade Centre. 2016.
- [7] *Акиндинова Н.В., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г.* Экономика России: перед долгим переходом // Вопросы экономики. 2016. № 6. С. 5–35.
- [8] Официальный сайт Российского Экспортного Центра. Классификация экспортных товаров. URL: <a href="https://www.exportcenter.ru/international\_markets/classification/">https://www.exportcenter.ru/international\_markets/classification/</a>.

- [9] Официальный сайт Правительства РФ, Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт». URL: <a href="http://government.ru/info/35564/">http://government.ru/info/35564/</a>.
- [10] Российский экспортный центр. Аналитическая справка «Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе декабре 2018 г.»
- [11] *Оболенский В.П.* Наращивание российского несырьевого экспорта: возможные риски // Российский внешнеэкономический вестник. 2018.  $\mathbb{N}^{9}$  9. C. 22–32.
- [12] *Mikic M., Gilbert J.* Trade Statistics in Policymaking. A handbook of commonly used trade indices and indicators. United Nations ESCAP, 2008. P. 29.
- [13] Давыдов В.М. и др. Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). 2009.
- [14] International Trade Center, Trade Map database. URL: <a href="https://www.trade-map.org/">https://www.trade-map.org/</a>.
- [15] World Trade Organization, Trade forecast press conference, remarks by DG Azevêdo. 2020. URL: <a href="https://www.wto.org/english/news\_e/spra\_e/spra303\_e.htm">https://www.wto.org/english/news\_e/spra\_e/spra303\_e.htm</a>.
- [16] World Trade Organization, Press Release. 2020. No. 855. URL: <a href="https://www.wto.org/english/news\_e/pres20\_e/pr855\_e.htm">https://www.wto.org/english/news\_e/pres20\_e/pr855\_e.htm</a>.
- [17] International Trade Center, Export Potential Map. URL: <a href="https://exportpotential.intracen.org/en/">https://exportpotential.intracen.org/en/</a>>.

# Приложение

Таблица П1

# Классификация экспортных товаров

	Α.
Классификация	Код ТН ВЭД
Сырье	2502–2521, 2524–2530, 26, 2701–2703, 2709, 271111, 271121, 2714, 3825, 440110–440112, 440140, 4403, 4403, 4707, 710110, 710121, 710210, 710221, 710231, 710310, 7112, 7204, 7404, 7503, 7602, 7802, 7902, 8002, 810830
Несырье энергетическое	2704–2706, 2708, 2710, 271112–271119, 271129, 2712, 2713, 2715, 2716
Несырье неэнергетическое	01–24, 2501, 2522, 2523, 2707, 28–37, 3801–3824, 3826, 39–42, 4301–4304, 440121–440139, 4402, 4404–4421, 45, 46, 4701–4706, 48–70, 710122, 710229, 710239, 710391, 710399, 7104–7111, 7113–7118, 7201–7203, 7205–7229, 73, 7401–7403, 7405–7419, 7501, 7502, 7504–7508, 7601, 7603–7616, 7801, 7804, 7806, 7901, 7903–7907, 8001, 8003, 8007, 8101–8107, 810820, 81099–8113, 82–97

Источник: [10].

Таблица П2 Российские несыпъевые тованы

<b>Россииские</b> н	Россииские несырьевые товары на рынке латинскои Америки		
Код ТН ВЭД	Пояснение	Индекс импортной специализации	Доля в импорте,%
1001	Пшеница и меслин	5,6	0,50
1507	Масло соевое и его фракции	3,1	0,16
2836	Карбонаты, карбонат аммония	2,2	0,10
2916	Ациклические кислоты ненасыщенные	2,0	0,08
3102	Азотные удобрения	48,6	0,43
3104	Калийные удобрения	40,2	0,35
3105	Многокомпонентные удобрения	27,1	0,49
4002	Синтетический каучук и фактис	17,5	0,13
4412	Клееная фанера, аналогичная слоистая древесина	1,5	90,00
4804	Крафт-бумага и крафт-картон	2,9	0,19
7202	Ферросплавы	15,6	90'0
7207	Полуфабрикаты из железа и непегированной стали	27,8	60,00
7208	Прокат плоский из железа и нелегированной стали	3,7	0,28
7209	Прокат плоский из железа и нелегированной стали	3,3	0,13
7213	Прутки горячекатаные из железа и нелегированной стали	2,4	0,05
7225	Прокат плоский из двух видов легированной стали	2,0	0,28
7601	Алюминий необработанный	32,0	0,28
8803	Части летательных аппаратов	1,6	0,12

Источник: составлено автором по данным [14].

#### Tsarik A.1

## Potential of development of non-primary commoditiy exports of the Russian Federation to Latin America

An attempt has been made to assess the prospects for increasing non-commodity exports of the Russian Federation to Latin America, despite the low level of existing trade and economic relations between our country and the countries of this region, there is a significant potential for intensifying their mutual trade. A revision of the quantitative assessment methodology is proposed to take into account the potential changes in international trade caused by the coronavirus pandemic and the ongoing crisis in the global economy. In addition, based on the theoretical concept of the discrete Hausman — Klinger commodity space, the rating of the potential for establishing exports to Latin America of non-traditional Russian non-raw material for this market is given.

**Keywords:** export diversification, Latin America, international trade, export potential.

Статья поступила в редакцию 23 ноября 2020 г.

<sup>1</sup> Tsarik Evgeniy — Specialist-Expert of the Internal Market Protection Department of the Eurasian Economic Commission. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

Медведкова И.А, Трудаева Т.А.<sup>1</sup>

## Упрощение процедур инвестирования и перспективы создания многосторонних правил

Представлен сравнительный анализ различных элементов региональных договоренностей (двусторонних инвестиционных, региональных торговых соглашений) по упрощению инвестиций. На основе проведенного анализа сделан вывод о возможных вариантах конвергенции между отдельными режимными инвестиционными положениями, существующими на региональном уровне. Высказано мнение о наличии потенциала для формирования многосторонних правил упрощения инвестиций в рамках ВТО.

**Ключевые слова:** упрощение инвестиций, торговая политика, многосторонняя торговая система, региональные торговые соглашения, двусторонние инвестиционные соглашения.

JEL:F53 DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-107-117

#### Введение

На современном этапе развития мировой экономики усилия по расширению глобальной торговли все в большей степени увязываются с расширением глобальных инвестиций. Активное инновационное развитие, усложнение товаров и распределение производственного процесса между несколькими странами на основе вертикальной и горизонтальной интеграции, прежде всего в рамках транснациональных корпораций (ТНК), привело к неизбежности пересмотра подхода стран к участию в международном разделении труда и интеграции в мировую экономику, включая международные инвестиции. При этом потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) играют очень важную роль в экономике как развитых, так и развивающихся стран.

<sup>1</sup> Медведкова Ирина Александровна — кандидат технических наук, доцент НИУ ВШЭ. E-mail: <imedvedkova@hse.ru>; Трудаева Татьяна Александровна — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник НИУ ВШЭ. E-mail: <ttrudaeva@hse.ru>.

С момента заключения Соглашения об упрощении процедур торговли (*Trade Facilitation Agreement*, TFA) в ВТО в 2013 г. очевиден запрос мирового сообщества на всеобъемлющие договоренности об упрощении инвестиций.

В 2015 г. на полях Всемирного экономического форума (WEF, 2015) было предложено запустить международную программу поддержки устойчивого содействия инвестициям. В Шанхае летом 2016 г. министры торговли стран G20 договорились о Руководящих принципах разработки глобальной инвестиционной политики, включающих «усилия по содействию транспарентности и способствующих созданию, ведению и расширению инвестиционной деятельности» [1]. В апреле 2017 г. группа «Друзей содействия упрощению инвестиций для целей развития» (Friends of investment facilitation for development, FIFD) предложила запуск неофициального диалога ВТО по упрощению инвестирования в целях развития. В ноябре 2017 г. участники Форума по содействию торговле и инвестициям в целях развития, состоявшегося в Абудже (Нигерия) обратились к членам ВТО с призывом о целенаправленной дискуссии, нацеленной на разработку многосторонних правил по упрощению инвестирования в целях развития [2]. В декабре 2017 г. на полях 11-й Министерской конференции (МК11), прошедшей в Буэнос-Айресе, 70 членов ВТО подписали Совместное заявление министров об упрощении инвестиций с прицелом на начало работы по Соглашению об упрощении инвестиций (Investment Facilitation Agreement, IFA).

В ноябре 2019 г. было принято Второе Совместное заявление министров о содействии инвестициям в целях устойчивого развития. Состав пропонентов расширился до 98 членов организации.

В сентябре 2020 г. участники структурированных дискуссий по содействию инвестициям в целях развития официально начали переговоры для разработки проекта многостороннего соглашения по этому вопросу, как это и было предусмотрено раранее [3]. Несмотря на сложности осуществления многосторонних переговоров, обусловленных распространением новой вирусной инфекции Covid-19 и введением карантинных мероприятий во всех странах — членах ВТО, переговоры по инвестициям были активными (было проведено четыре двухдневные сессии официальных переговоров). Основной упор был сделан на выработку конкретных текстовых положений будущего соглашения об упрощении инвестиций. Ожидается, что интенсивный диалог за счет дополнительного времени, связанного с переносом Министерской конференции на 2021 г., предоставит участникам возможность сгладить имеющиеся разногласия и повысит вероятность заключения соглашения на Министерской конференции в 2021 г.

<sup>1</sup> Группа образована членами ВТО. В нее входят 11 стран: Аргентина, Бразилия, Чили, Китай, Колумбия, Гонконг, Казахстан, Корея, Мексика, Нигерия, Пакистан.

### Упрощение инвестиций как первый шаг на пути к разработке многосторонних инвестиционных норм

Одним из основных вопросов нынешней повестки дня в части инвестиций является охват понятия «упрощение инвестиций». Аналитики отмечают, что «упрощение/содействие» инвестициям — широкое понятие, зачастую подменяемое терминами «продвижение» и/или «удержание» инвестиций (Новик и де Кромбрюгге, 2018) [4]. Так, ЮНКТАД трактует «упрощение инвестиций» как свод правил и действий в рамках инвестиционной политики.

В Руководящих принципах для глобальной инвестиционной политики [1] в отношении упрощения инвестиций предлагается фокусироваться на двух основных элементах: прозрачности и лучших международных практиках. Политика содействия инвестициям должна максимизировать экономическую выгоду, быть эффективной и действенной, способствовать привлечению и удержанию инвестиций. При этом регулятивные нормы, связанные с инвестициями, должны быть разработаны в максимальной степени прозрачно, чтобы предоставить возможность участия всем заинтересованным сторонам. Инвестиционная политика должна поощрять и облегчать соблюдение инвесторами лучших международных практик и так называемых инструментов ответственного делового поведения и корпоративного управления.

Всемирный банк (ВБ) относит упрощение инвестиций к категории поощрения инвестиций, за которую отвечают агентства по продвижению инвестиций (АПИ). По мнению экспертов ВБ, эта подфункция поощрения инвестиций должна способствовать трансформации заинтересованности инвесторов в конкретное инвестиционное решение [5].

По данным ОЭСР, упрощение инвестиций выходит за рамки работы АПИ, несмотря на то что многие агентства являются ключевыми институтами в сфере содействия инвестициям. ОЭСР, в свою очередь, различает три фазы инвестиционного процесса: продвижение, упрощение и удержание. В то время как продвижение инвестиций предполагает работу по привлечению потенциальных инвесторов, не выбравших место назначения для инвестиций, упрощение инвестиций начинается на этапе подготовки к осуществлению инвестирования (pre-establishment), когда инвестор демонстрирует четкий интерес к месту инвестирования. Удержание инвестиций подразумевает обеспечение удовлетворенности существующих инвесторов и во многом зависит от качества, прозрачности, последовательности и предсказуемости инвестиционной политики принимающей стороны. Определенные виды инструментов инвестиционной политики применимы на всех трех этапах. Однако для каждого этапа важны свои специфические инструменты. В продвижении, например, чаще используется проактивная политика привлечения ПИИ, основанная на стимулах. Этап упрощения предполагает иной набор инструментов (например, рационализация и ускорение процедур инвестирования, подача и прохождение заявки и т.д.), как и этап удержания,

на котором наиболее принципиальными становятся инструменты создания благоприятных условий для уже работающих предприятий с иностранными инвестициями (так называемое постинвестиционное обслуживание) [4].

Как показал анализ, границы между разными этапами/категориями зачастую размыты. Инструменты упрощения инвестиционных процедур также могут быть использованы в качестве мощного инструмента привлечения и продвижения.

## Поиск конвергенции в региональных соглашениях как способ формирования основы многосторонних переговоров

Кризис Дохийского раунда ВТО привел к тому, что основными источниками международного права по инвестиционным вопросам остались двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС) и так называемые инвестиционные главы в региональных торговых соглашениях (РТС).

Однако огромное число таких соглашений<sup>1</sup>, увеличивающееся год от года, не обеспечивает качество регулятивных норм. Соглашения зачастую характеризуются как фрагментированные и непоследовательные, что приводит к возбуждению арбитражных дел<sup>2</sup>. При этом общие подходы к упрощению инвестиций, заложенные в различных международных инвестиционных соглашениях (МИС) разных уровней, могут послужить отправной точкой для сближения между ними и многосторонней торговой системой (МТС). Анализ элементов процедур упрощения инвестиций в действующих ДИС и РТС необходим для выявления «работающих» положений по упрощению инвестиций, а также возможных пробелов.

Исследования, проведенные Институтом мировой торговли (Университет Берна) с использованием электронной базы данных инвестиционных договоров (EDIT), позволили составить перечень положений, которые очевидно подпадают под определение инструментов упрощения инвестиций в существующих инвестиционных соглашениях<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> По данным ЮНКТАД, 3000 соглашений [6].

<sup>2</sup> По статистике ЮНКТАД, за 20 лет было инициировано 1061 арбитражных разбирательств [7].

<sup>3</sup> Необходимо отметить, что положения по доступу на рынок были сознательно изъяты из анализа (в соответствии с объемом/охватом инициатив, вынесенных на площадку ВТО по инвестиционной проблематике).

Анализ существующих региональных соглашений выявил 12 различных элементов содействия инвестициям [8]:

- улучшение инвестиционного климата;
- устранение бюрократических препятствий для инвестиций;
- упрощение процедур получения разрешений на инвестирование;
- облегчение въезда и временного пребывания персонала, связанного с инвестированием;
- прозрачность;
- наращивание экспортного и кадрового потенциала в сфере регулирования иностранных инвестиций;
- инвестиционное финансирование;
- страховые программы;
- услуги инвесторам, необходимые еще до учреждения предприятия;
- создание благоприятных условий уже созданным предприятиям;
- отношения с инвесторами и частным сектором;
- сотрудничество и переговоры по упрощению инвестиций.

Довольно часто двусторонние инвестиционные и региональные торговые соглашения включают положения об упорядочении и упрощении процедур принятия и одобрения инвестиционных заявок. Например, инвестиционное соглашение между АСЕАН и Китайской народной республикой содержит прямое требование об «упрощении процедур инвестирования в отношении заявок и одобрений на инвестиции» [9, art. 21(b)]. Некоторые РТС устанавливают четкие и единые стандарты и процедуры для рассмотрения и одобрения инвестиционных заявок, а именно: включая разумные сроки, обнародование информации, которая была исключена из неполной заявки, предоставление возможности для внесения исправлений и максимальное сокращение административных расходов. Инвестиционное соглашение Китайская народная республика — Гонконг предусматривает:

- «разумные сроки рассмотрения инвестиционных заявок и принятия решений по таким заявкам, а также незамедлительное информирование заявителей о результатах прохождения заявками процедуры одобрения;
- затраты инвесторов в процессе подачи заявки на утверждение должны быть минимальны, а любая взимаемая плата должна быть соизмерима с необходимыми административными расходами на обработку такой заявки» [10, art. 15.3 (iv), (v), (vii) и (viii)].

Как отмечает профессор Р. Поланко, положение об упрощении процедур получения разрешений на инвестирование встречается в большом количестве МИС [8].

Некоторые ДИС и инвестиционные главы РТС включают положения об упрощении процедуры получения необходимых разрешений на деятельность консультантов или других квалифицированных экспертов, привлеченных инвесторами другой стороны, но либо в общих чертах, либо без учета остальной части необходимых процедур.

Отдельные МИС содержат обязательства по транспарентности как элемент упрощения инвестиций. По данным ЮНКТАД, около 360 ДИС имеют обязательства по транспарентности при публикации законов и нормативных актов [11]. Более 50 МИС содержат специальные, так называемые горизонтальные главы по транспарентности [12]. Зафиксированные в них горизонтальные обязательства содержат требования по правилам публикации норм, касающихся или влияющих на иностранные инвестиции. Однако наиболее прогрессивные требования в сфере транспарентности по предварительному обсуждению планируемых мер регулирования всеми заинтересованными сторонами зачастую отсутствуют. Международный эксперт, профессор П. Сове объясняет это попаданием таких требований в разделы «о сотрудничестве регулирующих органов» в РТС [13]. При этом правила, облегчающие фактический доступ к информации о законах и нормативных актах (например, специализированные веб-страницы с переводом на другие языки), во многих МИС упускаются.

Некоторые соглашения содержат положения об упрощении инвестиций, ориентированные на меры, направленные на наращивание потенциала в области инвестиций лишь в общих чертах. Например, ст. 92 (1а) Соглашения Японии и Малайзии «Сотрудничество в продвижении и содействии инвестициям» предусматривает «сотрудничество в продвижении и содействии инвестициям между странами посредством обсуждения эффективных способов наращивания потенциала по поощрению и упрощению инвестиций» [13].

Анализ показывает, что отдельные двусторонние и международные инвестиционные соглашения содержат положения, направленные на оказание поддержки потенциальным инвесторам для облегчения процедуры учреждения предприятия. Некоторые пункты таких соглашений касаются предоставления консультативных услуг бизнес-сообществам государств-партнеров по соглашению. Например, в ст. 25 «Облегчение инвестиций» Комплексного инвестиционного соглашения АСЕАН указано «(g) оказание консультативных услуг бизнес-сообществам государств-партнеров» по соглашению [15]. Кроме того, эта статья включает положение «(d) создание универсальных инвестиционных центров», что, очевидно, также относится к элементам упрощения процесса создания предприятия потенциальными инвесторами. Необходимо отметить, что положение о едином электронном окне (Single Electronic Window, SEW) в качестве единой точки представления

<sup>1 «</sup>Горизонтальными» обычно называют меры регулирования или обязательства в рамках международных соглашений, когда действие меры или обязательства охватывает все объекты регулирования в экономике, к которым такая мера или обязательство может применяться независимо от сектора или региона (например, применение любых законов или других нормативных актов только после их публикации).

инвесторами всех документов, требуемых агентствами или регулирующими органами, включено в представленную в ВТО бразильскую инициативу по упрощению инвестиций.

На текущий момент пять членов ВТО имеют полноценные SEW: Дания, Новая Зеландия, Эстония, Оман и Швейцария. Еще 27 членов ВТО уже находятся в процессе создания SEW со всеми необходимыми атрибутами. При этом из 32 членов, которые уже создали SEW или находятся в процессе его создания, 21 — развивающиеся страны. Важно отметить, что работа единого электронного инвестиционного окна должна строиться по аналогии с работой информационного веб-сайта, и 157 членов ВТО уже имеют официальный инвестиционный веб-портал, т.е. имеют основание для начала процесса запуска процедуры SEW [16].

Некоторые МИС содержат положения, направленные на поддержание деятельности существующих компаний и стимулирование реинвестиций. Инвесторы зачастую нуждаются в специализированной помощи именно на этапе после создания предприятия. Возможным примером является учреждение координационного центра или института омбудсмена в правительстве для институционального содействия инвестиционному управлению путем создания специального форума, облегчающего взаимодействие между правительствами и частным сектором. Например, бразильские ДИС с Анголой [17, art. 7.1], Малави [18, art. 4.1] и Мозамбиком [19, art. 5.1] отражают идею «омбудсмена»/«координационного центра»: «Каждая сторона создает национальный координационный центр или институт "омбудсмена", основной функцией которого является оказание поддержки инвесторам других сторон на принимающей территории». Эти соглашения также предусматривают, что в число прочих обязанностей национальных координационных центров входит «взаимодействие с соответствующими государственными органами для оценки и выработки рекомендаций, в случае необходимости, при направлении предложений или жалоб, полученных от правительства и инвесторов.., предоставление информации правительству или заинтересованным инвесторам о любых начинаниях, вытекающих из таких предложений и жалоб; смягчение "конфликтов" и содействие их разрешению за счет координации с соответствующими государственными органами и в партнерстве с соответствующими частными органами; предоставление своевременной и полезной информации по вопросам регулирования как инвестиций в целом, так и в отношении конкретных проектов».

Определенные элементы мероприятий по упрощению формальностей, направленных на установление более конкретных отношений с инвесторами и частным сектором, также были определены в некоторых двусторонних и международных инвестиционных соглашениях. Эти мероприятия включают консультации с деловыми кругами по вопросам инвестиций, организацию симпозиумов и семинаров, поддержку совместных деловых советов между страной и принимающими государствами.

Иногда инвестиционными соглашениями предусмотрено создание специальных договорных органов, наделенных функциями по содействию инвестициям. Например, региональное соглашение между Японией и Малайзией закрепляет за подкомитетом по инвестициям четкие задачи по обсуждению вопросов, связанных с упрощением инвестиций [20]. Соглашением об экономическом сообществе западноафриканских стран также предусматривается создание региональных структур для обеспечения правил в области поощрения и облегчения упрощения инвестиций [21, art. 25].

Нынешняя стагнация мировой экономики, общая тенденция роста протекционизма, торговая война США и Китая, кризис многосторонней системы торгового регулирования, последствия пандемии Covid-19 создают трудности для любых многосторонних инициатив. Количество трудностей увеличивает и общая критика создания международного инвестиционного режима, которая, по мнению некоторых экспертов, добавляет неопределенности переговорному процессу, причем независимо от площадки его проведения (будь то ВТО, система ООН или др.). Как отмечает профессор Т.М. Исаченко, деятельность по привлечению иностранных инвестиций и продвижению интересов национальных инвесторов за рубежом сокращает возможности использования этого важного инструмента, так как недостаточно интегрирована в сферу современной торгово-экономической дипломатии. По ее мнению, наличие общих для мирового сообщества правил, в том числе и в части инвестиций, имеет крайне важное значение [22]. Поэтому выявление единообразных элементов регулирования инвестиций в практике разных стран является хорошей базой для многостороннего обсуждения данной темы. В настоящее время многие члены ВТО прилагают усилия к тому, чтобы поддерживать диалог, направленный на выработку твердых правил упрощения международных инвестиций [23].

Рост поддержки прозрачной, инклюзивной и открытой для всех членов ВТО инициативы по содействию инвестициям в целях развития очевиден. За три года, прошедшие с 11-й Министерской конференции ВТО, когда 70 стран-членов озвучили намерение разработать правила упрощения инвестиций на многосторонней основе, число сторонников данной инициативы и участников переговоров увеличилось до 106 членов организации.

В контексте ВТО содействие инвестициям означает создание более прозрачного, эффективного и благоприятного для инвестиций делового климата, способного облегчить местным и иностранным инвесторам возможность вести свой повседневный бизнес и увеличивать существующие инвестиции.

Сосредоточение внимания на содействии инвестициям связано с признанием того, что в сегодняшней интегрированной глобальной экономике расширение инвестиционных потоков, непосредственно связанных с торговыми,

зависит от упрощения, ускорения и координации процессов. В самом деле, во многих случаях узкие места, неэффективность и неопределенность возникают из-за ненужной бюрократии, дублирования или устаревших процедур, которые могут стать дорогостоящими препятствиями для инвестиций. Именно на устранение таких препятствий и нацелена инициатива по упрощению процедур инвестирования.

В связи с этим оправданно использовать существующие наработки двусторонних и региональных соглашений для укрепления переговорной базы многосторонних дискуссий, ведущихся на глобальных площадках (в первую очередь в ВТО).

#### Источники

- [1] G20 Guiding Principles for Global Investment Policymaking. URL: <a href="http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Zhan-Final-1.pdf">http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Zhan-Final-1.pdf</a>.
- [2] WTO. Deepening Africa's Integration in the Global Economy through Trade and Investment Facilitation for Development Abuja Statement. Geneva: World Trade Organization (WTO). 2017. URL: <a href="https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\_Search/FE\_S\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=239992,239877,239866,239841,239807,239717,239704,239247,239189,238858&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRec>.
- [3] Negotiations on an investment facilitation agreement show high level of engagement. URL: <a href="https://www.wto.org/english/news\_e/news20\_e/infac\_09oct20\_e.htm">https://www.wto.org/english/news\_e/news20\_e/infac\_09oct20\_e.htm</a>.
- [4] *Novik A., de Crombrugghe A.* Towards an International Framework for Investment Facilitation // Investment Insights. 2018. April.
- [5] Whyte R., Ortega C., Griffin C. Investment Regulation and Promotion: Can They Coexist in One Body? // Investment Climate in Practice. 2011. No. 1–2.
- [6] Investment Police Hub. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/internation-al-investment-agreements">https://investmentpolicy.unctad.org/internation-al-investment-agreements</a>.
- [7] Investment Policy Hub. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement">https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement</a>.
- [8] *Polanco R.* Facilitation 2.0: Investment and Trade in the Digital Age, September 2018. URL: <a href="https://www.ictsd.org/sites/default/files/research/rta\_exchange\_-\_facilitation\_2.0\_investment\_-\_polanco.pdf">https://www.ictsd.org/sites/default/files/research/rta\_exchange\_-\_facilitation\_2.0\_investment\_-\_polanco.pdf</a>.

- [9] ASEAN China Investment Agreement. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3272/asean-china-investment-agreement">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3272/asean-china-investment-agreement>.</a>
- [10] China Hong Kong CEPA Investment Agreement (2017). URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/otheriia/3780/china-hong-kong-cepa-investment-agreement-2017-">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/otheriia/3780/china-hong-kong-cepa-investment-agreement-2017->.</a>
- [11] UNCTAD, International Investment Agreements Navigator. URL: <a href="http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/mappedContent#iiaInnerMenu">http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/mappedContent#iiaInnerMenu</a>.
- [12] Lejárragai I., Shepherd B. Quantitative Evidence on Transparency in Regional Trade Agreements. 2013. 14 June. URL: <a href="https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5k450q9v2mg5-en.pdf?expires=1540404910&id=id&accname=guest&checksum=6BD7EC4CF23642C4F56F3CDDAD1C9C69">https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5k450q9v2mg5-en.pdf?expires=1540404910&id=id&accname=guest&checksum=6BD7EC4CF23642C4F56F3CDDAD1C9C69>.</a>
- [13] *Polanco R.*, *Sauvé P.* The Treatment of Regulatory Convergence in Preferential Trade Agreements // World Trade Review. 2017. No. 1–33.
- [14] Economic Partnership Agreement between Japan and Malaysia. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3371/japan-malaysia-epa">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3371/japan-malaysia-epa>.</a>
- [15] ASEAN Comprehensive Investment Agreement. URL: <a href="http://investment-policyhub.unctad.org/Download/TreatyFile/3095">http://investment-policyhub.unctad.org/Download/TreatyFile/3095</a>.
- [16] Hees F., Mendonça Cavalcante P., Paranhos P. Key aspects for a multilateral outcome on investment facilitation: A Brazilian perspective. 2018. 8 May. URL: <a href="https://www.ictsd.org/opinion/key-aspects-for-a-multilateral-outcome-on-investment-facilitation-a-brazilian">https://www.ictsd.org/opinion/key-aspects-for-a-multilateral-outcome-on-investment-facilitation-a-brazilian</a>.
- [17] Angola Brazil BIT. 2015. Art. 7.1. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3666/angola-brazil-bit-2015-">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3666/angola-brazil-bit-2015-</a>.
- [18] Brazil Malawi CFIA. 2015. Art. 4.1. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3663/brazil-malawi-bit-2015-">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3663/brazil-malawi-bit-2015-</a>.
- [19] Brazil Mozambique BIT. 2015. Art. 5.1. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/treaties/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mozambique-bit-2015->">https://investment-agreements/bit/3664/brazil-mo
- [20] Economic Partnership Agreement between Japan and Malaysia. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3371/japan-malaysia-epa">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3371/japan-malaysia-epa>.</a>

- [21] ECOWAS Supplementary Act on Investments. 2008. Art. 25. URL: <a href="https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3547/ecowas-supplementary-act-on-investments">https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3547/ecowas-supplementary-act-on-investments>.
- [22] *Исаченко Т.М.* Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса // Вестник СПбГУ. 2015. Вып. 3. С. 62. URL: < http://vestnik.spbu.ru/html15/s05/s05v3/03.pdf>.
- [23] *Исаченко Т.М.*, *Медведкова И.А.* Инвестиционные аспекты в деятельности ВТО: новый этап работы или совершенствование практики // Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности: монография / под ред. Т.М. Исаченко. М.: МГИМО-Университет, 2020. С. 96.

Medvedkova I., Trudaeva T.1

# Investment facilitation and prospects for development of multilateral rules

The article provides for a comparative analysis of various legal frameworks for investment facilitation existing in bilateral investment treaties and regional trade agreements. Based on the current analysis, options for possible convergence of individual regional investment provisions were found. It is argued that the WTO can gain momentum for creation of multilateral rules on investment facilitation.

**Keywords:** investment facilitation, trade policy, multilateral trading system, regional trade agreements, bilateral investment treaties.

Статья поступила в редакцию 23 ноября 2020 г.

<sup>1</sup> Medvedkova Irina — associate professor of National Research University — Higher school of Economics. E-mail: <imedvedkova@hse.ru>; Trudaeva Tatiana — leading expert/researcher, National Research University — Higher school of Economics. E-mail: <ttrudaeva@hse.ru>.

Гюлазян П.А.1

# Формирование законодательной базы в области электронной коммерции

Проанализированы зарубежный опыт законодательного регулирования электронной коммерции и возможности имплементации лучших практик в законодательную базу РФ и право ЕАЭС. В частности, рассмотрены нормативно-правовые акты РФ, США, Европейского Союза и Евразийского экономического союза, а также доклады различных международных организаций, таких, например, как ОЭСР, ВТО и др.

**Ключевые слова:** электронная коммерция, Интернет, международная торговля, трансакционные издержки, электронная торговля, информационно-телекоммуникационные сети.

JEL:L81 DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-118-135

### Введение

В настоящее время мировая экономическая система переживает сложный этап технологической трансформации, обусловленный стремительным развитием информационных технологий и их повсеместным внедрением во все большее число отраслей и сфер деятельности. Массовое распространение Интернета и его доступность способствовали образованию нового формата торговли — электронной коммерции, в рамках которой утратили свое былое значение такие факторы, как ограничения пространства и времени.

Укрепляя экономические связи между государствами, электронная коммерция оказывает существенное влияние на деятельность компаний посредством снижения трансакционных издержек, расширения рынка сбыта и усиления конкуренции между производителями. В этих условиях компании начинают вносить изменения в существующие бизнес-модели, внедрять децентрализованные системы управления для оптимизации вну-

<sup>1</sup> Гюлазян Патвакан Альбертович — эксперт Департамента торговых переговоров Министерства экономческого развития РФ. E-mail: <giulazianpat@mail.ru>.

тренних процессов и создавать более эффективные методы реализации имеющихся ресурсов.

Трансграничная торговля, становясь важным инструментом развития национальных экономик, приобретает все большее значение для международной торговой системы (МТС). Однако несмотря на это, до сих пор не существует единого нормативно-правового регулирования, способного охватить деятельность всех стран — членов ВТО в области электронной коммерции. При этом все же есть определенные попытки создания некой законодательной основы в рамках отдельных международных организаций, интеграционных объединений и даже национальных законодательств, которые могли бы стать основой будущего международного регулирования электронной коммерции.

В этих условиях разработка грамотного законодательства, способного обеспечить планомерное развитие сферы электронной коммерции в Российской Федерации, может оказать поддержку в обеспечении интересов российской стороны в сфере электронной коммерции в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

### 1. Современные теоретические взгляды на развитие электронной коммерции

### 1.1. Электронная коммерция: сущность и характеристика

Электронная коммерция, как отдельная сфера деятельности начала формироваться в 1990-х годах вследствие резкого развития информационно-телекоммуникационной сферы. Прогресс был обусловлен прежде всего возможностью широкого доступа к сети Интернет и его коммерциализацией [1], созданием систем по передаче электронных сообщений между компьютерами, платежных карт и систем электронных платежей, а также разработкой одного из первых браузеров — NCSA Mosaic [2].

Мощный технологический рывок смог сформировать качественно новые условия для развития электронной коммерции, следствием чего стало появление большого количества инновационных компаний, специализирующихся на новых формах ведения бизнеса: розничная онлайн-торговля (Amazon, Alibaba и ATG Stores), интернет-аукционы (eBay), система электронных платежей (PayPal), веб-радио (Radio HK и NetRadio), файлообменные сети (Napster) и т.д.

Экономическая деятельность, осуществляемая с использованием компьютерных сетей, как и любое другое новое общественное явление, вскоре получила название — электронная коммерция (*e-commerce*). Сначала данный термин в большей степени употреблялся в СМИ, однако вскоре стал использоваться и в специальной научной литературе [3].

Электронная коммерция постепенно становится неотъемлемой частью мировой экономики, без нее невозможно представить будущее развитие общественной жизни. Однако есть довольно много дискуссионных вопросов, касающихся теоретических аспектов ее развития. Одной из наиболее обсуждаемых проблем является утверждение единого и цельного определения электронной коммерции. Несмотря на то что важность унификации ее определения неоднократно отмечалась во многих работах, до сих пор эта проблема остается нерешенной. Отсутствие единого подхода к трактовке сущности электронной коммерции связано прежде всего с ее относительной новизной и продолжающемся развитии.

На начальном этапе изучения электронной коммерции в научном сообществе наблюдалось практически единое мнение, что термины «электронный бизнес», «электронная коммерция» и «электронная торговля» равнозначны, а потому они использовались в качестве синонимов. Подобное единодушие объяснялось прежде всего ограниченностью сферы применения электронной коммерции ввиду недостаточной развитости информационных технологий. В частности, В. Звас одним из первых предложил определение электронной коммерции: «распределение деловой информации, отношений окружения бизнеса и проведение деловых сделок посредством телекоммуникационных сетей» [4], тем самым отметив достаточно узкий перечень возможностей использования данной сферы.

Первый объемный труд об электронной коммерции опубликовал в 1996 г. американский ученый Д. Козье. В своей работе он представил более широкий взгляд на сущность данного явления, отождествив ее только с электронным бизнесом. По мнению автора, в понятие «электронная коммерция» входит «процесс осуществления деловых операций, связанных как с коммерческими операциями для непосредственного извлечения прибыли, так и с поддержкой извлечения прибыли» [5]. При этом следует отметить, что, по мнению Д. Козье, электронная коммерция базируется на традиционной торговле, которая посредством электронных сетей приобретает большую гибкость.

Однако продолжающееся развитие информационных технологий расширило сферу применения электронной коммерции, тем самым нарушив консенсус в научном сообществе и подогрев его интерес к определению наиболее цельного и точного термина «электронная коммерция». На сегодняшний день вопрос унификации понятийного аппарата все еще актуален и постепенно приобретает более острый характер. В частности, из-за отсутствия в экономической науке единого мнения о том, что следует относить к электронной коммерции, определить ее правовое толкование становится весьма затруднительно. Отдельные сложности также создает международный характер ее сущности: для всестороннего регулирования электронной коммерции в рамках МТС необходимо, чтобы государства утвердили единый подход к ее толкованию, а в идеале унифицировали ее понятийный аппарат [6].

В связи с этим в конце 1990-х годов ряд международных организаций начали процесс разработки собственных законодательных инициатив, которые, по мнению их представителей, в будущем могли бы стать основой международного регулирования электронной коммерции. К этим организациям относятся прежде всего ВТО, Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В настоящее время при анализе всего многообразия определений, характеризующих сущность электронной коммерции, необходимо выделить три основных подхода к ее толкованию, каждый из которых акцентирует свое внимание на определенном свойстве данной сферы.

Первый подход рассматривает электронную коммерцию прежде всего как предпринимательскую деятельность. В частности, Л.А. Брагин трактует электронную коммерцию как «коммерческую деятельность в любой сфере бизнеса, осуществляемую с помощью информационных и телекоммуникационных технологий и систем» [7]. Аналогичный взгляд представлен в работе К.С. Холодковой «Анализ рынка электронной коммерции в России», в которой электронная коммерция характеризуется как «бизнес-процессы, основанные на информационных технологиях, или коммерческая деятельность в Интернете» [8]. В зарубежной научной литературе выделяется работа Г.П. Шнайдера, в которой электронная коммерция представлена в качестве «всех видов экономической деятельности, использующих интернет-технологии» [9].

Таким образом, мы можем констатировать, что сторонники первого подхода отождествляли электронную коммерцию с электронным бизнесом, поскольку акцентировали свое внимание на экономической сущности электронной коммерции, которая характеризовалась как совокупность бизнес-процессов с использованием информационных технологий. Подтверждая данное утверждение, следует сравнить приведенные трактовки термина «электронная коммерция» с толкованием понятия «электронный бизнес». В качестве примера можно привести труд В.Г. Борщева «Становление и развитие предпринимательской деятельности в интернет-экономике» [10]. В ней электронный бизнес определяется в качестве «совокупности различных бизнес-процессов, в которых применение Интернета и связанных с ним телекоммуникационных сетей, информационных и компьютерных технологий является необходимым условием для осуществления и обеспечения одной или нескольких стадий предпринимательской деятельности» [Там же].

Второй подход исходит из того, что электронная коммерция является прежде всего совокупностью совершенных сделок. В частности, в зарубежной научной литературе встречаются следующие трактовки электронной коммерции: «процесс покупки-продажи товаров или услуг, в котором весь цикл коммерческой трансакции или ее часть осуществляется электронным образом» [11, р. 10], «любые формы деловых сделок, которые проводятся с помо-

щью Интернета» [12, с. 34]: «совокупность сделок по покупке или продаже материальных и нематериальных товаров и услуг через Интернет, включая онлайн-ритейл, закупки, онлайн-аукционы и онлайн платежи» [13, р. 9–10]. В отечественной же литературе в качестве примера можно привести следующее определение: «электронная коммерция — это любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей» [14, с. 12].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что авторы, придерживающиеся второго подхода, считали электронную коммерцию лишь частью электронного бизнеса, так как акцентировали внимание прежде всего на технологической сущности электронной коммерции, т.е. на процессе заключения сделки (проведение трансакции).

Отдельно необходимо рассмотреть термин «электронная торговля», который в определенной части российского научного сообщества ошибочно считается синонимом электронной коммерции [15, с. 36–42; 16, с. 54; 17, с. 44]. Данная путаница в терминологии возникла в связи с тем, что английское слово «соттесе» в русском языке имеет два значения: «коммерция» и «торговля». При этом второй вариант перевода является более распространенным.

Однако необходимо отметить, что в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ под торговой деятельностью понимается прежде всего «вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров» [18]. Из этого следует, что в основе термина «торговля» лежит товар, в качестве которого в соответствии с п. 1 ст. 455 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) [19] может выступать только вещь. Опираясь на российское законодательство, можно утверждать, что электронную торговлю можно охарактеризовать в качестве деятельности по купле-продаже товаров посредством компьютерных сетей. Используя данный подход, также можно утверждать, что электронная торговля, по сути, сводится к обычному онлайн-ритейлу, поскольку не предполагает возможности купли-продажи услуг.

Из сказанного можно сделать вывод о том, что данные термины не являются равнозначными. Однако несмотря на то что и сегодня существуют противоречия между рассмотренными выше подходами, определенный компромисс по поводу соотношения понятий «электронный бизнес» и «электронная коммерция» в среде экономистов был достигнут. Например, в работах Л.С. Клименчя электронная коммерция была представлена как часть электронного бизнеса, а электронная торговля — как частный случай электронной коммерции [20]. Аналогичная точка зрения отражена и в работах О.А. Кобелева, который описывает электронную коммерцию в качестве «деятельности по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств обмена данными» [21]. В зарубежной литературе похожая точка зрения отражена в статье Р.Д. Кауфмана, Т. Ли и Е. ван Хека «Создание стои-

мости на основе бизнес-сетей в электронной коммерции». Авторы данной статьи высказали идею о том, что оба подхода могут быть правильными в зависимости от целей их использования: в широком смысле электронная коммерция может быть равнозначна электронному бизнесу, а в узком может быть ее составной частью [22, р. 115–116].

Третий подход к толкованию термина «электронная коммерция» акцентирует свое внимание прежде всего на его технологической основе: с помощью каких средств коммуникаций может осуществляться деятельность в рамках электронной коммерции. Сторонники данного подхода не пытаются вести полемику с приверженцами ранее рассмотренных точек зрения. Они лишь предлагают начать дискуссию о технологических аспектах функционирования электронной коммерции. Этот дискуссионный вопрос стал причиной возникновения трех различных точек зрения.

В рамках наиболее узкого взгляда на данную проблему техническую составляющую электронной коммерции необходимо ограничивать только сетью Интернет. Подобная точка зрения отражена в работе С.Н. Смирнова «Электронный бизнес», в которой автор характеризует электронную коммерцию как «маркетинг, покупка и продажа продуктов и услуг на технологической основе Интернет» [23, с. 16]. Однако данный подход не соответствует принципам технологической нейтральности, так как предполагает использование лишь одной технологии — сети Интернет.

Приверженцы более широкого подхода к определению технологических аспектов функционирования электронной коммерции считали, что к средствам ее осуществления помимо сети Интернет необходимо относить также закрытые частные компьютерные сети и их объединения. Похожий взгляд можно наблюдать в работе С.В. Пирогова, в которой электронная коммерция представлена как «технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением компьютерных сетей» [24]. Использование данного подхода просматривается и в аналитических докладах ОЭСР, где электронная коммерция была охарактеризована как «продажа или покупка товаров либо услуг, осуществляемая по компьютерным сетям методами, специально разработанными для получения или размещения заказов» [25]. При этом данный подход исключает договоры, заключаемые посредством факса, телевидения и телефонного звонка. Важным аспектом данной трактовки термина «электронная коммерция» является наличие технического подхода для заключения договора, т.е. использование специальных программ, приложений или форм заказа на веб-сайтах.

Наиболее широкий подход к технологической основе электронной коммерции предполагает, что она может функционировать посредством шести основных инструментов коммуникации: телефона, факса, телевидения, системы электронных платежей и перевода денег, электронного обмена данными и компьютерных сетей. Похожая трактовка представлена в научной работе

А.Н. Агафоновой «Методология управления комплексом информационных услуг в электронной коммерции», где автор предполагает, что наблюдающееся сегодня активное развитие сферы информационных технологий может стать причиной появления новых сетей, способных отодвинуть Интернет на второй план [26, с. 14]. На основе данной гипотезы А.Н. Агафонова предлагает достаточно общее толкование электронной коммерции: «форма коммерческой деятельности, осуществляемой полностью или частично в виртуальной электронной среде, при которой информационные и трансакционные взаимодействия осуществляются на основе применения информационно-коммуникационных технологий» [Там же].

Необходимо также выделить «Типовой закон об электронной торговле», принятый ЮНСИТРАЛ 16 декабря 1996 г. [27], где электронная коммерция была представлена как «сделки, заключаемые с помощью электронного обмена данными и других средств передачи данных, предусматривающих использование альтернативных бумажным форм и методов передачи и хранения информации» [Там же]. Нельзя также не отметить, что похожий подход использовался при подготовке Рабочей программы по электронной коммерции, принятой в рамках ВТО 25 сентября 1998 г., где электронная коммерция была представлена как «производство, распределение, маркетинг, продажа или поставка товаров и услуг с помощью электронных средств связи» [28]. Такой широкий подход объясняется прежде всего тем, что, по мнению разработчиков, чем более широка сфера применения данного нормативного акта, тем в большей степени достигаются его цели.

Анализируя приведенный выше подход к толкованию «электронной коммерции», можно отметить следующее: несмотря на то что данный подход отвечает признакам технологической нейтральности, он тем не менее, включает такие устаревшие средства связи, как факс, телефакс, телекс и др. Однако, на наш взгляд, они не заслуживают быть охваченными понятием «электронная коммерция», так как, во-первых, имеют технологические недостатки, к которым можно отнести ограничение на размер передаваемой информации, невозможность передачи аудио- или видеофайлов, низкая скорость передачи данных [29, с. 62-64]. Во-вторых, именно появление Интернета в качестве средства связи сыграло ключевую роль в развитии электронной коммерции, что существенно отразилось на сокращении расходов на аренду помещений, продвижении товаров и услуг, а также на управлении компаниями в целом. Трансграничная природа сети Интернет, в свою очередь, дала возможность производителям вести предпринимательскую деятельность в мировом масштабе и выходить на зарубежные рынки, а потребителям — приобретать наиболее конкурентоспособные товары и услуги [30, с. 27–28]. Кроме того, использование подобных средств связи не поднимает актуальные для электронной коммерции вопросы, к которым относятся конфликт юрисдикций ввиду общедоступного характера веб-сайта или правовая природа цифрового контента [31, с. 16]. Следовательно, упомянутые устаревшие средства связи не могут быть отражены в определении «электронная коммерция», поскольку они на сегодняшний день не играют важной роли в функционировании ее современной структуры.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что наиболее точно раскрывает сущность электронной коммерции именно процесс совершения сделки посредством компьютерных сетей. Отталкиваясь от данного вывода, можно предположить, что в качестве наиболее подходящего следует принять определение электронной коммерции, в научном труде А.И. Савельева «Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование»: «совокупность отношений, возникающих в связи с совершением сделок, а также рекламированием товаров, услуг и иных объектов в сети Интернет и иных информационно-телекоммуникационных сетях» [31, с. 17].

Электронная коммерция состоит из шести основных элементов:

- электронный обмен информацией технология по передаче информации между организациями в определенном формате, основанном на серии стандартов и конвенций. Классическим примером электронного обмена информацией выступает электронный документооборот, обеспечивающий точность и надежность сбора информации, а также высокую скорость ее передачи;
- электронное движение капитала система передачи денежных средств, предполагающая обмен данными между серверами, которые обрабатывают денежные трансакции и связанную с ними информацию. Важной особенностью данного элемента является то, что он касается не только банков и других финансовых учреждений, а и, например сервисов по обмену виртуальных денег. В качестве примера данной технологи можно привести систему международных межбанковских расчетов SWIFT;
- электронная торговля осуществление торговых операций и сделок по покупке или продаже товаров или услуг посредством компьютерных сетей. Важно отметить, что не все этапы электронной торговли связаны с использованием сети Интернет, в частности, доставка товаров до сих пор зависит от традиционных логистических путей. При этом важно отметить, что торговля осуществляется чаще всего не производителями, а посредниками в формате электронных торговых площадок или интернет-магазинов. Примеров электронной торговли достаточно много, но мы можно выделить *Amazon*, *Coursera*, *Udemy* и *AliExpress*;
- электронные деньги денежные обязательства эмитента в электронном виде, находящиеся на специальных электронных носителях. Обращение электронных денег происходит с помощью различных технологий: компьютерные сети, платежные карты, электронные кошельки. При этом важно отметить, что электронные деньги также могут выполнять функцию средства платежа. Примерами электронных денег выступают *PayPal*, *Visa Cash*, *QIWI* и Яндекс.Деньги;
- электронный маркетинг совокупность маркетинговых мероприятий, связанных с продвижением товаров и услуг посредством размещения информации в сети Интернет и управлением размещенными материалами;

• электронный банкинг — технология дистанционного банковского обслуживания, которая позволяет посредством Интернета получить доступ к счетам и операциям клиента. Среди технических стандартов интернет-банкинга можно выделить: Open Financial Exchange (OFX) или Homebanking Computer Interface (HBCI).

Таким образом, можно отметить, что электронная коммерция включает довольно большое число технологий, а поэтому сфера ее применения достаточно широка: установление контакта между экономическими агентами, электронный обмен информацией, предпродажная и послепродажная поддержка клиента, рекламное продвижение товаров и услуг, онлайн-оплата покупок, доставка товара и услуги и т.д.

В связи тем, что электронная коммерция продолжает развиваться, нельзя назвать устойчивый перечень особых характеристик, присущих всем технологиям, функционирующим в рамках электронной коммерции. Однако при этом следует подчеркнуть, что именно появление и массовое распространение Интернета сыграло ключевую роль в бурном развитии электронной коммерции, существование которой в ее нынешнем виде невозможно представить без использования технологического потенциала компьютерных сетей. В связи с этим нельзя отрицать влияние специфических свойств сети Интернет на функционирование процессов в рамках электронной коммерции. К таким свойствам прежде всего относятся:

- отсутствие географических границ: децентрализованный характер функционирования Интернета, выражающийся в отсутствии единого центра, который анализирует и контролирует все информационные потоки, создает много препятствий для правового регулирования в вопросах защиты персональных данных, определения юрисдикций, а также прав потребителей, защиты прав интеллектуальной собственности и т.д. В этих условиях унификация законодательной базы государств приобретает все более значимый характер;
- прохождение раздельных пакетов данных через территорию других государств: децентрализованный характер функционирования сети Интернет приводит к тому, что любое электронное сообщение может быть разделено на отдельные пакеты данных, каждый из которых в дальнейшем направляется автономным способом адресату. Подобное свойство может иметь ключевое значение при решении вопросов, регулирования трансграничной передачи информации, как, например, при регулировании процесса обработки персональных данных;
- сложность идентификации пользователей: пользователи компьютерных сетей имеют много возможностей скрывать свои личности: например, сокрытие источника происхождения сообщения, использование псевдонима или специальных программ, изменяющих IP-адреса устройств и т.д. Подобные инструменты создают дополнительные трудности при идентификации контрагентов при заключении договоров в Интернете;

- зависимость отношений между участниками Интернета от провайдеров: интернет-провайдеры хранят информацию, с помощью которой можно идентифицировать пользователей, так как именно они предоставляют доступ к Интернету, тем самым обеспечивая возможность размещения той или иной информации в сети;
- сетевой нейтралитет: открытость передаваемой информации и способность компьютерных сетей работать практически с любым устройством.

Итак, мы приняли в качестве определения электронной коммерции следующую трактовку: «совокупность отношений, возникающих в связи с совершением сделок, а также рекламированием товаров, услуг и иных объектов в сети Интернет и иных информационно-телекоммуникационных сетях» [31].

В основе нормативно-правового поля электронной коммерции лежат такие проблемы, как защита персональных данных, защита прав потребителей, регулирование электронных платежных систем и электронных денег, а также электронный документооборот, связанный с заключением торговых договоров.

### 1.2. Электронная коммерция: инфраструктура и модели взаимодействия

Развитие информационно-телекоммуникационных сетей и постепенное внедрение электронных методов управления в бизнес-процессы стимулировало создание и распространение сетевой инфраструктуры. На сегодняшний день она играет ключевую роль в развитии электронной коммерции, способствуя расширению возможностей всех экономических агентов. Подобные изменения постепенно вызывают неизбежные трансформации в мировой экономике: происходит формирование транснациональных секторов, которые существуют вне юрисдикции какой-либо отдельной страны и обладают большей конкурентоспособностью в сравнении с традиционными экономическими агентами [32, с. 13–14].

Структурные изменения, наблюдающиеся сегодня в отношениях экономических агентов, ведут к следующим сдвигам в мировой экономике [33, р. 9]:

- повышение экономического значения бизнес-сетей, которые все больше определяют показатель конкурентоспособности на мировом рынке;
- разделение информационных и товарных потоков, приведшее к снижению значения фактора местонахождения товара при совершении сделок;
- формирование новых отраслей экономики с высокой добавленной стоимостью:
- глобальное перераспределение потоков информации стимулирует развитие экономик с «возрастающими доходами».

В связи с этим необходимость создания системного законодательства, направленного на развитие сферы электронной коммерции, приобретает все большую актуальность. Оно позволит создать условия для снижения убыт-

ков от постепенного вытеснения традиционной торговли, а национальным компаниям — встроиться в складывающуюся систему международной электронной коммерции [34, с. 542–545].

Основной формой сетевой инфраструктуры выступает электронная торговая площадка (ЭТП), являющаяся автоматизированной системой, которая организует взаимодействие продавцов и покупателей через электронные каналы связи для покупки (продажи) товаров или услуг [35, р. 73–79].

Для того чтобы выделить различные виды ЭТП, необходимо рассмотреть основные модели взаимодействия экономических агентов в рамках электронной коммерции. Именно формат сотрудничества и взаимодействия определяет использование того или иного вида ЭТП.

Наиболее перспективной и динамично растущей моделью сотрудничества выступает **B2B** (*business-to-business*), характеризуемая как взаимодействие бизнес-процессов коммерческих предприятий посредством компьютерных сетей. В рамках подобного сотрудничества могут реализовываться различные коммерческие операции: от размещения заказов на поставку товаров и до выполнения услуг. Для упрощения процесса поиска контрагентов и налаживания взаимодействия с ними в рамках B2B сектора используются различные виды площадок:

- buyer driven площадка, создаваемая несколькими компаниями-продавцами для оптимизации процесса закупок и расширения сети поставок по оптовым ценам. Примером использования подобного вида ЭТП может выступить глобальная торговая площадка, созданная компаниями Ford, Daimler Chrysler и GM;
- supplier-driven площадка, создаваемая несколькими компаниями-поставщиками для того, чтобы увеличить список оптовых покупателей. В качестве примера можно выделить площадку Global Health Care, созданную американскими компаниями GE Medical Systems, Baxter International и Medtronic.
- third-party-driven площадка, управляемая третьей стороной, являющейся посредником между покупателями и продавцами. Чаще всего примерами подобной площадки выступают электронные биржи или аукционы, такие как B2B Exchange.

Следующей моделью взаимодействия является **B2C** (*business-to-consumer*), в рамках которой реализуется сотрудничество между компаниями и физическими лицами посредством сети Интернет. Основной сетевой инфраструктурой в рамках данной модели взаимодействия выступает электронный магазин (интернет-магазин), через который осуществляются прямые продажи товаров или услуг потребителям. Подобное взаимодействие выгодно обеим сторонам: потребители получают всю необходимую информацию на веб-сайте и оформляют заказ, экономя время на посещении магазина, а предприниматели получают возможность сэкономить средства на

помещении, оборудовании и найме персонала. Кроме того, модель интернет-магазина позволяет компаниям более комплексно анализировать спрос и предложение на рынках. Примеров данных торговых площадок достаточно много, но выделим наиболее известные — *AliExpress* и *Amazon*.

Важной формой взаимодействия также выступает **B2G** (*business-to-government*), характеризуемая как коммерческие операции, совершающиеся между частным и государственным секторами с помощью компьютерных сетей. Заключение коммерческих сделок чаще всего происходит на специальных электронных торговых площадках, в рамках которых которого государство выступает в качестве заказчика, разыгрывая тендеры, размещая заказы на реализацию проектов, а бизнес, в свою очередь, в рамках данной модели взаимодействия регулярно уплачивает все налоги, штрафы, оформляет документы и т.д. В качестве примеров можно привести Единую торговую электронную площадку (Росэлторг).

Следует также отметить модель взаимодействия **C2C** (*consumer-to-consum-er*), в рамках которой совершаются сделки между физическими лицами посредством компьютерных сетей. При этом важно отметить, что в рамках данной модели ни один из потребителей не может быть предпринимателем. Как правило, взаимодействия в C2C секторе происходят на веб-сайтах интернет-аукционов, лучшим примером которых выступает *eBay*.

Таким образом, можно отметить, что, во-первых, наблюдаемая сегодня трансформация традиционной торговли постепенно изменяет характер развития мировой экономики: повышается значение электронных сетей, формируются новые отрасли с высокой добавленной стоимостью, происходит глобальное перераспределение информационных потоков и т.д.

Во-вторых, электронная коммерция не могла бы развиваться без создания сетевой инфраструктуры, обслуживающей все электронные трансакции между экономическими агентами. Основной формой данной инфраструктуры выступает ЭТП. В зависимости от модели взаимодействия покупателей и продавцов используется тот или иной вид этих площадок.

В-третьих, наиболее крупными моделями являются B2B, B2C, B2G, C2C с присущими им особенностями взаимодействия и функционирования. В свою очередь, наиболее крупные из них B2C и B2B, на которые приходится 2,143 трлн и 7,66 трлн долл. соответственно общего объема мирового оборота товаров и услуг, продаваемых в сети Интернет [36]. В связи с этим анализ нормативно-правового поля будет ориентирован на B2B и B2C-модели.

## 1.3. Электронная коммерция как фактор снижения трансакционных издержек

Теория трансакционных издержек, являясь составной частью новой институциональной экономики, была впервые сформулирована в 1930-х годах в тру-

де Р. Коуза «Природа фирмы» [37, с. 13–14]. В процессе анализа деятельности компаний автор пришел к заключению, что рынок не может рассматриваться как совершенный механизм, в котором отсутствуют издержки по заключению сделок (трансакций). В своей работе Р. Коуз отметил, что при отсутствии трансакционных издержек производитель будет включать в договор все, что нужно для максимизации производства, что, в свою очередь, лишает всякой рациональной основы само существование и функционирование компании.

Р. Коуз считал, что любая теория должна отражать происходящие в реальности процессы, и поэтому в статье «Проблема социальных издержек» использовал понятие «издержки рыночных трансакций» [38, с. 94], сущность которых обозначил как расходы на обслуживание всех этапов заключения сделок. В дальнейшем понятие «трансакционные издержки» было расширено и стало обозначать «любые виды издержек, сопровождающие взаимодействие экономических агентов» [39, с. 132]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что трансакционные издержки не связаны с процессом производства товаров или услуг.

Появление и бурное развитие электронной коммерции снизило затраты на взаимодействие экономических агентов. Прежде всего это связано с технологической сущностью электронной коммерции, представляющей собой процесс осуществления сделки (трансакции) посредством информационно-телекоммуникационных сетей. При этом специалисты делят трансакционные издержки на следующие виды.

Издержки поиска, обработки и хранения информации. Появление возможности создания электронных торговых площадок снизило издержки потребителей на сбор, обработку и хранение информации, поскольку дало им возможность получать всю необходимую информацию о товарах и услугах, а также ознакомиться с отзывами других пользователей. В то же время для производителей ЭТП создала эффективную систему по сбору информации о предпочтениях потребителей, что, соответственно, облегчило процесс анализа конъюнктуры рынков. Из этого можно сделать вывод, что использование технологий в рамках электронной коммерции стимулирует сокращение издержек поиска, обработки и хранения информации, что, в свою очередь, усиливает конкуренцию на рынках.

**Издержки ведения переговоров и заключения контрактов.** При использовании электронных средств связи снижаются потери, связанные с процессом ведения переговоров. Кроме того, при наличии всей необходимой информации о товаре или услуге на согласование условий сделки будет потребуется гораздо меньше времени. Процесс заключения сделок включает как денежные затраты, связанные с юридическим оформлением сделки, так и затраты времени на организацию встречи. Однако электронная коммерция позволяет минимизировать данные издержки посредством использования различных видов электронных контрактов и электронных подписей.

**Издержки измерения количества и качества товаров и услуг.** Данные издержки связаны как с прямыми затратами на процесс оценки количественных и качественных показателей товара или услуги, так и с ошибками, которые могут возникнуть во время данной оценки. Приобретение товаров или услуг посредством информационно-телекоммуникационных сетей обычно повышает трансакционные издержки, так как потребитель способен оценить достоверность информации о товаре (услуге) только после его доставки. В связи с этим продавцы предусматривают гибкие условия возврата товара (услуги) для потребителей.

**Издержки спецификации и защиты прав собственности.** Данные расходы связаны прежде всего с развитостью нормативно-правовой базы, которая регламентирует различные аспекты электронной коммерции. Наличие проработанного законодательства, учитывающего особенности торговли товарами и услугами, минимизирует временные и ресурсные издержки на ведение дел в судах. Таким образом, можно утверждать, что данные затраты могут быть равны как на традиционном, так и на электронном рынках.

**Издержки оппортунистического поведения.** Наибольшие риски при совершении трансакций электронным способом связаны с издержками оппортунистического поведения. Так, О. Уильямсон в своем труде «Экономические институты капитализма» определяет оппортунизм в качестве «недобросовестного поведения, направленного на нарушение условий принятой сделки или нацеленное на приобретение односторонних выгод в ущерб контрагенту» [40, с. 96–98]. Этот вид трансакционной издержки требует наличия широкой нормативно-правовой базы для регламентации всех аспектов сотрудничества между экономическими агентами, которая позволит минимизировать затраты в случае возникновения тех или иных нарушений.

Снижение трансакционных издержек является ключевым фактором конкурентоспособности в рамках электронной коммерции. Постепенная трансформация моделей ведения бизнеса оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики. Такие изменения были названы С. Боулзом «институциональным вытеснением», обозначающим процесс нарушения оптимального функционирования одного института в связи с появлением нового [41, с. 96–98]. Похожий подход можно наблюдать в работе Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», в которой автор помимо трансакционных издержек выделяет трансформационные издержки [42, р. 67-70]. Рассматривая данные издержки с макроуровня, Д. Норт определяет их следующим образом: трансакционные издержки — это издержки функционирования существующих институтов, а трансформационные издержки — это издержки на ликвидацию старых институтов и замена их новыми. В соответствии с таким подходом уменьшение трансакционных издержек снижает и трансформационные издержки, тем самым облегчая внедрение новых институциональных образований в существующую систему [Ibid.]. Данный факт объясняет растущую необходимость регулирования электронной коммерции, которая на данный момент проходит процесс институционализации.

Подводя итоги, нужно отметить, что электронная коммерция является фактором снижения трансакционных издержек, в частности расходов на поиск, обработку и хранение информации, осуществление переговоров и заключение договоров. При этом можно необходимо подчеркнуть, что в случае отсутствия развитого законодательства в области защиты прав потребителей и персональных данных наблюдается рост издержек измерения и оппортунистического поведения.

#### Источники

- [1] *Couldry N.* Media, Society, World: Social Theory and Digital Media Practice. N.Y.: Wiley & Sons, 2012.
- [2] *Vetter R.J., Ward C., Spell C.* Mosaic and the World-Wide Web // Computer Practices. 1995. No. 3. P. 49–56.
- [3] *Dan C.* Electronic Commerce: State-of-the-Art // American Journal of Intelligent Systems. 2014. No. 4 (4). P. 135–141.
- [4] Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues // International Journal of Electronic Commerce. 1996. No. 1 (1). P. 2–3.
- [5] Козье Д. Электронная коммерция. М.: Русская редакция, 1999.
- [6] *Васильева Н.М.* Электронная коммерция как правовая категория // Юрист. 2006. № 5. С. 2–7.
- [7] Брагин Л.А. Электронная коммерция: учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2005.
- [8] *Холодкова К.С.* Анализ рынка электронной коммерции в России // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 10. С. 1–14.
- [9] *Schneider G.P.* Electronic Commerce / G.P. Schneider., J.T. Perry. Boston, 2006.
- [10] Борщёв В.Г. Становление и развитие предпринимательской деятельности в интернет-экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2004.
- [11] Summer A. E-commerce. N.Y.: NYH Publishing, 2015.

- [12] Xэйг M. Основы электронного бизнеса / пер. с англ. С. Косихина. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
- [13] *Chen J.* Exploring Online Retailing Strategies: Case Studies of Leading Firms in the US and China. Massachusetts Institute of Technology. 2012.
- [14] Ильичев С.К. Особенности налогообложения в сфере электронной коммерции. М.: Маркет ДС, 2004.
- [15] *Терещенко Л.К.* Правовое регулирование электронной коммерции // Юридический мир. 2001. № 10. С. 36–42.
- [16] *Алексеев И.Ю.* Электронная торговля: правовые проблемы предпринимательской деятельности в Интернете // Юрист. 2000. № 3. С. 43–45.
- [17] *Кубкина Ю.С.* Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития // Terra Economics. 2012. № 2. С. 53–57.
- [18] Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». URL: <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_95629/">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_95629/</a>>.
- [19] Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Ст. 455. URL: <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_9027/">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_9027/</a>>.
- [20] Клименчя Л.С. Электронная коммерция: учеб. пособие. Минск: Высшая школа, 2004.
- [21] Кобелев О.А. Электронная коммерция: учеб. пособие / под ред. С.В. Пирогова. М.: Дашков и К, 2008.
- [22] Kauffman R.J., Li T., van Heck E. Business Network-Based Value Creation in Electronic Commerce // International Journal of Electronic Commerce. 2014. No. 15. P. 113–143.
- [23] Смирнов С.Н. Электронный бизнес. М.: ДМК Пресс, 2003.
- [24] Пирогов С.В. Электронная коммерция: учеб. пособие. М.: Перспектива, 2003.
- [25] OECD Guide to Measuring the Information Society. URL: <a href="https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?">https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?</a> ID=4721>.
- [26] *Агафонова А.Н.* Методология управления комплексом информационных услуг в электронной коммерции: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Самара: Самарский государственный экономический университет, 2015.

- [27] Типовой закон об электронной торговле и Руководство по принятию. URL: <a href="https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1504119\_ebook.pdf">https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1504119\_ebook.pdf</a>>.
- [28] Work Program on Electronic Commerce: WT/L/274, 30 September 1998. URL: <a href="https://www.wto.org/english/tratop\_e/ecom\_e/ecom\_e.htm">https://www.wto.org/english/tratop\_e/ecom\_e/ecom\_e.htm</a>.
- [29] Кулябов А.В., Королькова А.В. Архитектура и принципы построения современных сетей и систем телекоммуникаций: учеб. пособие. М.: РУДН, 2008.
- [30] *Юрасов А.В.* Основы электронной коммерции: учебник для вузов. М.: Телеком, 2008.
- [31] Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М.: Статут, 2016.
- [32] *Калужский М.Л.* Приоритеты институционального регулирования электронной коммерции: Россия и мировые тенденции // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 42. С. 11–22.
- [33] *Koch R*. The Financial Times Guide to Strategy: How to Create and Pursue a Winning Strategy. L.: FT Press, 2011.
- [34] Бергер Э.Дж. Электронная коммерция и цепи поставок: ломка прежних границ // Управление цепями поставок / под ред. Дж.Л. Гатторны. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 540–555.
- [35] *Išoraitė M., Miniotienė N.* Electronic Commerce: Theory and Practice // Integrated Journal of Business and Economics. 2018. No. 2 (2). P. 73–79.
- [36] *Winkler N.* What Is the Future of Ecommerce? 10 Insights on the Evolution of an Industry. URL: <a href="https://www.shopify.com/enterprise/the-future-of-ecommerce">https://www.shopify.com/enterprise/the-future-of-ecommerce</a>.
- [37] Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 11–32.
- [38] *Панова А.А.* Теория трансакционных издержек: логика возникновения и развития // Институциональная экономика. 2018. № 4 (13). С. 90–107.
- [39] *Ерохин М.А.* Трансакционные издержки и основные формы трансакционных отношений // Мир экономики и управления. 2011. № 3 (11). С. 130–136.
- [40] Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма / пер. с англ. СПБ.: Лениздат, 1996.

- [41] Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция / пер. с англ. М.: Дело, 2010.
- [42] *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

### Gyulazyan P.1

# Formation of the legislative base law in the field of e-commerce

The article analyzes the foreign experience of legislative regulation of e-commerce and the possibility of implementing best practices in the legislative framework of the Russian Federation and the law of the EAEU. In particular, the regulatory legal acts of the Russian Federation, the United States, the European Union and the Eurasian Economic Union, as well as reports of various international organizations, such as the OECD, WTO, etc., were considered.

**Keywords:** *e-Commerce, Internet, international trade, transaction costs, e-Commerce, information and telecommunications networks.* 

Статья поступила в редакцию 28 ноября 2020 г.

(Окончание следует)

<sup>1</sup> Gyulazyan Patvakan — expert Department for trade negotiations, Ministry of economic development of the Russian Federation. E-mail: <giulazianpat@mail.ru>.



XII Апрельская международная научная конференция

# Специальная секция Института торговой политики 13–23 апреля 2021 г.

В апреле 2021 г. в рамках XXII Апрельской международной научной конференции состоится специальная секция Института торговой политики «Новые рубежи международного регулирования торговли: торговая политика и второе дыхание глобальной экономики», которая проходит в форме ассоциированного мероприятия.

Секции по тематике торговой политики, организуемые по инициативе Института торговой политики, начали проводиться в рамках Апрельской конференции НИУ ВШЭ с 2016 г. сначала как секции самой конференции (2016–2018), а затем в формате ассоциированных мероприятий — специальных секций. Тематика торговой политики неизменно вызывает интерес, и секции, проводимые Институтом, с каждым годом становятся все более востребованными в профессиональных кругах. Круг слушателей постоянно расширяется: в режиме онлайн в мае 2020 г. присутствовал 81 человек, а у видеозаписи специальной секции, выложенной на YouTube, более 120 просмотров. Таким образом, в совокупности специальная секция набрала в 2020 г. более 200 слушателей.

В 2021 г. цель специальной секции — обсудить современное состояние мировой торговли, особенно в ее региональной части (ЕАЭС), с точки зрения происходящих модификаций, а также направления и подходы к изменению системы регулирования региональной и мировой торговли.

Мир находится в фазе перехода к новой торгово-политической реальности. Спрос и предложение, рынки и продавцы в виртуальной форме занимают все большее место. В этой ситуации потребитель становится пятым фактором производства, а само производство все более персонализированным. Планетарные тренды: Четвертая промышленная революция, общее старение населения, медленное, но неумолимое сокращение зоны свободного рынка и следующее за этим снижение темпов мировой торговли были «переработаны» новыми коммуникативными конструкциями. Цифровые технологии лавинообразно вошли в экономическую и социальную среду, переведя в электронный формат торговлю, что образовало новое виртуальное измерение спроса и предложения. Пространственная безграничность коммуникаций, «сдобренная» ограничениями непосредственных контактов из-за пандемии, перевела пользование глобальной сетью Интернет из категории «современно, молодежно и модно» в категорию «необходимо». Возрастное население получило доступ к новому формату жизни, основанному на информационной обеспеченности и возможностях сохранения не только хорошей физической формы, но и работы. В мировой торговле продолжились глубинные преобразования, связанные с возрастающей ролью услуг и цифровыми формами взаимодействия продавцов и приобретателей. Простые рыночные механизмы спроса и предложения, обеспечивающие баланс интересов, заменяются более сложными сетевыми контрактами. Большее значение приобретают крупные региональные интеграционные соглашения, технологические платформы и инфраструктурные коммуникации, обеспечивающие удобную логистику. Изменение экономических и социальных моделей взаимодействия выдвигает на первый план трансформацию глобальных правил, сохраняющих конкурентную среду, свободу торговли и предпринимательства.

В связи с этим встает вопрос о формировании новых соглашений ВТО, отвечающих современным вызовам, и о более всеобъемлющих задачах организации. Ожидается существенная активизация процессов заключения плюрилатеральных соглашений, которые будут объединять страны со схожим торгово-политическим мировоззрением, что делает невозможным для несогласных их блокирование или изменение. Однако правила этих соглашений будут фактически значимы и для торговли стран, которые к ним не присоединятся. Отсутствие правил торговли технологиями усилит ее монополизацию и приведет к эскалации торговых конфликтов. Решение задач устойчивого развития и прежде всего в отношении парниковых газов приведет к радикальному изменению структуры потребления энергоресурсов и отразится на российских традиционных экспортных интересах.

Каково место евразийской интеграции в современном мире и ее значение как фактора стабильного и позитивного развития экономик стран-участниц в условиях глобальных кризисов и потрясений? Каковы основные вызовы и перспективы евразийской интеграции на ближайшую перспективу

с учетом динамики интеграционных преобразований и смены приоритетов вокруг? Как развиваются интеграционные процессы в ЕАЭС в контексте стратегических целей, текущих проблем и тенденций? Как состояние и развитие ЕАЭС выглядит на фоне других интеграционных блоков и общих трендов регионального сотрудничества в мире? Развитие интеграционных процессов требует обсуждения не только межгосударственного взаимодействия, но и активизации работы в рамках конкретных проектов, особенно в областях, которые являются наиболее передовыми в контексте современных экономических и технологических вызовов.

Специальная секция традиционно состоит из двух частей:

- 10:00–13:00. Сессия «Новые многосторонние форматы регулирования мировой торговли», задачей которой станет дискурс о возможных направлениях изменения инструментов и механизмов регулирования в рамках мировой торговой системы (ВТО) и ЕАЭС.
- 14:30–16:30. Круглый стол «Оценка интеграционных процессов в торговле ЕАЭС: индекс интеграции 2021 и краткосрочные модифицирующие тренды (ЕАЭС+)», задачей которого будет формирование возможных подходов к экстенсивному развитию международных торговых отношений ЕАЭС, а также к стабилизации и расширению единого рынка ЕАЭС.

Начиная с 2018 г. в рамках круглого стола обсуждается ежегодный международный доклад «Оценка интеграционных процессов в торговле ЕАЭС», который подготавливают коллективы авторов следующих ведущих научных и экспертных организаций в сфере международной торговли всех пяти государств — членов ЕАЭС:

- 1) Республика Армения Армянский государственный экономический университет;
- 2) Республика Беларусь Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы;
- 3) Республика Казахстан «Центр развития торговой политики «Qaztrade»;
- 4) Республика Кыргызстан Университет Центральной Азии;
- 5) Российская Федерация —Институт торговой политики НИУ ВШЭ.

Содержание доклада отличается от всех рассчитываемых в настоящее время разными организациями показателей развития интеграционных процессов.

В докладе предложена оригинальная система показателей торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС, которая позволяет всесторонне и комплексно оценить интеграционные процессы в сфере торговли на основе данных, размещенных в открытом доступе, в том числе на постоянной основе рассчитываются:

• обобщенный индекс торговли, учитывающий интенсивность торговли и ее взаимодополняемость, внутриотраслевую торговлю (рассчитывается коллективом из Российской Федерации);

- многофакторный индекс комплементарности торговли услугами (рассчитывается коллективом из Республики Казахстан);
- интегрированный индекс инвестиционного климата на пространстве EAЭC (рассчитывается коллективами из Республики Армения и Республики Кыргызстан).

Ежегодно обновляются темы «переменной» части доклада:

- 2018 г. развитие производства и торговли высокотехнологичной продукции на пространстве EAЭС (анализ проводился коллективами из Республики Беларусь и Российской Федерации);
- 2019 г. развитие высокотехнологичных услуг на пространстве ЕАЭС (анализ проводился коллективами из Республики Беларусь и Российской Федерации);
- 2020 г. органическая продукция на рынке EAЭC (анализ проводился коллективом из Республики Беларусь).



Постепенно из рассчитываемых индексов формируются динамические ряды, на основе которых уже можно проводить краткосрочное прогнозирование развития интеграционных процессов, что планируется осуществить в докладе 2021 г.

Официальную полную версию доклада «Оценка интеграционных процессов ЕАЭС в сфере торговли: 2020» можно найти на официальном портале НИУ ВШЭ (<a href="https://conf.hse.ru/2020/papers#pagetop">https://conf.hse.ru/2020/papers#pagetop</a>, последний в общем списке) и на сайте Института торговой политики НИУ ВШЭ <a href="https://tradepol.hse.ru/2020">https://tradepol.hse.ru/2020</a>.

# Приглашаем к участию представителей академического и экспертного сообщества, предпринимателей, государственных служащих, слушателей программ высшего образования, научных работников и исследователей, а также всех, кто интересуется проблемами международной торговли и торговой политики!



## **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 СІFE** (г. 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 МІСЕ<sup>1</sup>, 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-

<sup>1</sup> Master In International Lawand Economics. URL: <a href="https://www.wti.org/edu-cation/mile/">https://www.wti.org/edu-cation/mile/</a>.

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 +7 905 533 62 98, **академический руководитель** Зуев Владимир Николаевич vzuev@hse.ru +7 916 625 0171

Сайт программы — <hse.ru/ma/wtp>.

Обращение руководителя ОП: <https://yadi.sk/i/8WniQ-QP3XA3Ey>.

### 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 17.12.2020. Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 11,7.

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

Отпечатано с оригинал-макета.

Адрес редакции: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 13, стр. 4, ком. 402. Телефон: (495) 772-95-90, доб. 22-409
Веб-сайт: <a href="mailto:kitp://tradepolicyjournal.hse.ru">ktradepolicyjournal@hse.ru</a>.
Эл. почта: <a href="mailto:kitp://tradepolicyjournal@hse.ru">ktradepolicyjournal@hse.ru</a>.

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

