

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА № 1 (13) 2018

ISSN 2410-7395
ISSN 2414-4649
(online)

Международный научно-практический журнал

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»
(ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»)

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, рекомендуемых
ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Основан в 2015 г.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-64669 от 22.01.2016 г.

Подписка по каталогу Агентства «Роспечать».

Подписной индекс 84388

Главный редактор чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф. *Р. И. Хасбулатов*

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В. И. Гришин, д-р экон. наук, проф. –
председатель

А. В. Шишкин, д-р экон. наук, проф. –
зам. председателя
Свобода Цирил, директор Пражской
дипломатической академии (Чехия)
Ульрих Рюдигер, д-р наук, проф.,
ректор Университета г. Констанц
(Германия)

Г. А. Короленок, д-р экон. наук, проф.
(Беларусь)

Роберт Земан, д-р наук (Чехия)

В. А. Шлямин., д-р экон. наук, проф.
Чжан Дюнь Юн, д-р экон. наук (КНР)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Дидрих Баккер, д-р экон. наук, проф.
(Нидерланды)

А. А. Праневич, д-р экон. наук, проф.
(Беларусь)
С. Д. Валентей, д-р экон. наук, проф.
М. В. Кулаков, д-р экон. наук, проф.
Л. Ф. Лебедева, д-р экон. наук, проф.
Липкова Людмила, д-р экон. наук, проф.
(Словакия)

Ю. В. Пискулов, д-р экон. наук, проф.
Б. Н. Порфириев, академик РАН,
д-р экон. наук, проф.
А. В. Рыжакова, д-р техн. наук, проф.
С. В. Иванова, д-р экон. наук, проф.

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Международная торговля и торговая политика» обязательна. Рукописи, не принятые к публикации, не возвращаются.

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

© ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018

INTERNATIONAL TRADE AND TRADE POLICY № 1 (13) 2018

ISSN 2410-7395
ISSN 2414-4649
(online)

International Scientific Journal

Founder

The Federal State Budget Higher Educational Institution 'Plekhanov Russian University of Economics' (PRUE)

The journal is included in the List of leading scientific journals and publications of the Higher Attestation Board, publication in which is mandatory for defending PhD and Doctorate dissertations

The journal is included in the Russian index of scientific citing

Founded in 2015

The Certificate of Registration ПИ № ФС 77-64669 от 22.01.2016

Subscription by 'Rospechat' catalogue
Index 84388

Chief Editor Corresponding Member of RAS, D. Sc. (Economics),
Professor *R. I. Khasbulatov*

EDITORIAL COUNCIL

Grishin V. I., D. Sc. (Economics),
Professor, Chairman of the Council
Shishkin A. V., D. Sc. (Economics),
Professor, Deputy Chairman
of the Council
Svoboda Cyril, Director
of the Diplomatic Academy
in Prague (Czech Republic)
Ullrich Ruediger, Dr. of Science,
Professor, Rector of the University
of Konstanz (Germany)
Korolenok G. A., D. Sc. (Economics),
Professor (Belarus)
Robert Zeman, Dr. of Science
(Czech Republic)
Shlyamin V. A., D. Sc. (Economics),
Professor
Junyong Zhang, D. Sc. (Economics)
(PRC)

EDITORIAL BOARD

Bakker Diederich, Dr. of Science,
Professor (Netherlands)
Pranovich A. A., D. Sc. (Economics),
Professor (Belarus)
Valentei S. D., D. Sc. (Economics), Professor
Kulakov M. V., D. Sc. (Economics), Professor
Lebedeva L. F., D. Sc. (Economics), Professor
Lipkova Ludmila, D. Sc. (Economics),
Professor (Slovakia)
Piskulov U. V., D. Sc. (Economics), Professor
Porphiriev B. N., D. Sc. (Economics),
Professor, Academic of RAS
Ryzhakova A. V., D. Sc. (Technology),
Professor
Ivanova S. V., D. Sc. (Economics), Professor

In case materials from 'International trade and trade policy' are reproduced, the reference to the source is mandatory. Materials not accepted for publication are not returned. Opinions of editorial council and editorial board may not coincide with those of the authors of publications.

Содержание

Вступительное слово заместителя председателя редакционного совета доктора экономических наук, профессора А. В. Шишкина... 5

Экономическая интеграция

<i>Асансеитова С. М., Свинухов В. Г., Ковалева Э. В.</i> Влияние макроэкономических показателей на изменение экспорта стран – членов ЕАЭС.....	7
<i>Идрисов М. М., Жумабекова С. А., Аубакирова Ж. Т., Айтуюар А. Н.</i> Внешнеэкономический вектор ЕАЭС: оценки потенциала сопряжения с региональными интеграционными объединениями стран.....	15
<i>Праневич А. А.</i> Торгово-экономическое сотрудничество ЕАЭС с региональными и мегарегиональными интеграционными объединениями: тенденции, направления, выгоды и угрозы.....	33
<i>Ожигина В. В.</i> Структурные изменения торговли ЕАЭС, АСЕАН, ШОС и ЕС.....	50
<i>Маркосян А. Х.</i> Оценка сравнительных преимуществ торговли государств – членов ЕАЭС с региональными мегаструктурами.....	67
<i>Галоян Д. Р.</i> Оценка тенденций движения капиталов между государствами – членами ЕАЭС и другими региональными экономическими объединениями.....	85
<i>Тадевосян З. А.</i> Личные переводы в странах – членах ЕАЭС и основных игроков других региональных экономических объединений.....	98
<i>Шкутъко О. Н.</i> Единый рынок услуг ЕАЭС: необходимость и проблемы формирования.....	112
<i>Саргсян Г. Л., Матевосян Э. Н.</i> Оценка технологического развития государств – членов ЕАЭС и стран других региональных экономических объединений.....	124

Мировая экономика и международные экономические отношения

<i>Левашенко А. Д., Ермохин И. С.</i> Современная криптоэкономика: международное правовое регулирование.....	135
<i>Волков Р. Г., Сабельникова Е. М.</i> Опросный метод в решении задач по выявлению нетарифных барьеров для предприятий на внешних рынках.....	143

Contents

Introductory Word of Deputy Chairman
of the Editorial Council Doctor of Economics
Sciences, Professor A. V. Shishkin..... 5

Economic Integration

<i>Assanseitova S. M., Svinukhov V. G., Kovaleva E. V.</i> Influence of Macroeconomic Indicators on Export Changes of the EAEU Member Countries.....	7
<i>Idrissov M. M., Zhumabekova S. A., Aubakirova Zh. T., Aituar A. N.</i> External Economic Vector of the Eurasian Union: Evaluation of Coupling Potential with Regional Integration Associations of Countries.....	15
<i>Pranovich A. A.</i> Trade and Economic Cooperation of the EAEU with Regional and Megaregional Integration Associations: Trends, Direction, Benefits and Threats.....	33
<i>Ozhigina V. V.</i> Structural Changes in Trade in Goods of the EAEU with Asean, SCO and EU... ..	50
<i>Markosyan A. Kh.</i> Estimation of Comparative Advantages of Trade of the EAEU Member States with Regional Megastructures.....	67
<i>Galoyan D. R.</i> Assessment of Capital Flows between the EAEU Member States and Other Regional Economic Associations.....	85
<i>Tadevosyan Z. A.</i> Personal Remittances in the EAEU Member Countries and the Main Players of other Regional Economic Associations.....	98
<i>Shkutko O. N.</i> The Unified Market of Services EAEU: the Indispensability and Problems of Formation.....	112
<i>Sargsyan H. L., Matevosyan E. N.</i> Evaluation of Technological Development of the EAEU Member States and Countries of other Regional Economic Unions.....	124

World Economy and International Economic Relations

<i>Levashenko A. D., Ermokhin I. S.</i> Modern Cryptoeconomics: International Legal Regulation.....	135
<i>Volkov R. G., Sabelnikova E. M.</i> Survey Method in Identifying Non-Tariff Barriers at External Market Annotation.....	143

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ТОРГОВЛЯ
И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА
№ 1 (13) 2018**

Ответственный
секретарь А. В. Латышов

Редактор Т. Л. Савельева
Оформление обложки
К. Г. Жигалов

Адрес редакции:
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.
Тел. 8 (499) 236 13 31
E-mail: mttp@rea.ru

Подписано в печать 19.03.18.

Формат 60 x 84 1/16.
Печ. л. 9,75.
Усл. печ. л. 13,65.
Уч.-изд. л. 10,73.
Тираж 1 000 экз.
Заказ .
Цена свободная.

Отпечатано в ФГБОУ ВО
«РЭУ им. Г. В. Плеханова».
117997, Москва,
Стремянный пер., 36.

**INTERNATIONAL TRADE
AND TRADE POLICY
№ 1 (13) 2018**

Executive Secretary
A. V. Latyshov
Editor T. L. Savel'eva
Cover design K. G. Zhigalov

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.
Tel.: 8 (499) 236 13 31
E-mail: mttp@rea.ru

Signed for print: 19.03.18.
Format 60 x 84 1/16.
Printed sheets 9,75.
Conv. sheets 13,65.
Publ. sheets 10,73.
Circulation 1,000.
Order .
Free price.

Printed in Plekhanov
Russian University
of Economics.
36 Stremyanny Lane,
117997, Moscow.

Уважаемые читатели!

Редколлегия нашего журнала внимательно отслеживает новейшие тенденции и процессы в мировой экономике, международных отношениях, торговле, чтобы донести до Вас последние достижения в экономической науке и лучшие отечественные и зарубежные практики.

Поэтому мы не могли пройти мимо итогов III Международной научно-практической конференции «**Мировая торговля в условиях турбулентности: ЕАЭС в контексте континентальных и глобальных объединений**», которая состоялась в РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Доклады участников конференции охватывали широкий тематический круг вопросов, включая существующие торгово-экономические отношения, инвестиционные связи стран – участниц ЕАЭС и Союза в целом с третьими странами и региональными мегаструктурами.

Особую значимость данному мероприятию придавало то, что докладчиками выступили исполнители крупного международного научно-исследовательского проекта по заказу Евразийской экономической комиссии.

Достаточно привести список исполнителей этого проекта, чтобы понять ценность научно-практических рекомендаций, выработанных по его результатам. Прежде всего – это чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова **Р. И. Хасбулатов** (научный руководитель проекта), д-р юр. наук, проф., заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г. В. Плеханова **Р. А. Курбанов**, д-р геогр. наук, проф. кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова **В. Г. Синухов**, первый заместитель председателя правления АО «Казахстанский институт развития индустрии» (КИРИ) **М. М. Идрисов**, канд. экон. наук, директор Центра индустриальной политики КИРИ **С. А. Жумабекова**, канд. экон. наук, руководитель направления Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития **Т. В. Цукарев**, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой мировой экономики УО «Белорусский государственный экономический университет» (БГЭУ) **А. А. Праневич**, канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики БГЭУ **В. В. Ожигина**, канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики БГЭУ **О. Н. Шкутько**, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой международных экономических отношений Фонда «Ереванский государственный университет» (ЕГУ) **Д. Р. Галоян**, д-р экон. наук, проф., декан факультета экономики и управления Ереванского государственного университета **Г. Л. Саргсян**.

Выражаем признательность и благодарность ЕЭК за поддержку востребованных научных исследований и возможность донести до специалистов основные их результаты через наш печатный орган. Этот

номер был сформирован по материалам исследований, проведенных международным коллективом ученых из Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Уверены, что представленные статьи будут полезны, а их публикация в нашем журнале будет способствовать укреплению международного научно-практического сотрудничества ученых стран ЕАЭС.

Заместитель председателя редакционного совета
доктор экономических наук, профессор А. В. Шишкун



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2018-1-7-14>

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЭКСПОРТА СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

С. М. Асансейтова

Департамент развития интеграции Евразийской экономической комиссии, Москва, Россия

В. Г. Свинухов, Э. В. Ковалева

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

В статье исследуется влияние некоторых макроэкономических показателей, таких, как добавленная стоимость в промышленности, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, средняя цена на сырую нефть, на изменение экспорта стран – членов ЕАЭС. Для проведения исследования использовались открытые статистические базы данных Международного валютного фонда, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (UNCTAD), Всемирного банка, а также статистических ведомств стран – членов ЕАЭС за период 2004–2017 гг. На основе корреляционного анализа авторами установлена связь между показателями, которые использовались для построения трехфакторной регрессионной модели. Показано, что изменение экспорта в достаточно высокой степени зависит от колебаний значений выбранных показателей. Авторы анализируют результаты развития стран ЕАЭС с учетом динамики валового внутреннего продукта, экспорта, импорта, товарооборота и прямых иностранных инвестиций за исследуемый период, показывая значение экспорта в конечном показателе через изменение его доли в ВВП и сравнивая государства ЕАЭС как между собой, так и с аналогичными показателями ведущих экономически развитых государств.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, экспорт, добавленная стоимость в промышленности, расходы на НИОКР, коэффициент корреляции, множественная регрессия.

INFLUENCE OF MACROECONOMIC INDICATORS ON EXPORT CHANGES OF THE EAEU MEMBER COUNTRIES

Saadat M. Assanseitova

Integration Development Department, Eurasian Economic Comission,
Moscow, Russia

Vladimir G. Svinukhov, Elvira V. Kovaleva

The Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia

The article examines the impact of some macroeconomic indicators, such as added value in industry, R & D expenditure, average crude oil price, on the export change for the EAEU

member countries. For the study the authors used the open statistical databases of the International Monetary Fund, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the World Bank, as well as the statistical offices of the EAEU member countries for the period from 2004 to 2017. Using correlation analysis, the authors establish a connection between the indicators and use them to construct a three-factor regression model. It is shown that the change in exports in a sufficiently high degree depends on the fluctuations in the values of the selected indicators. The authors also analyze the development of the EAEU countries through the dynamics of the gross domestic product, exports, imports, trade turnover and foreign direct investment for the study period, showing the value of exports in the final indicator through a change of its share in GDP and comparing the EAEU states both among themselves and with similar indicator of the leading economically developed countries.

Keywords: Eurasian Economic Union, export, added value in industry, R & D expenditures, correlation coefficient, multiple regression.

Последнее десятилетие характеризуется такими крупными изменениями в глобальной экономике, как снижение темпов роста международной торговли, замедление динамики мирового ВВП. Задача справиться с нарастающими экономическими и политическими угрозами стоит и перед Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС), договор о котором был подписан 29 мая 2014 г. в столице Казахстана Астане. ЕАЭС является в первую очередь экономическим объединением, о чем говорят поставленные перед ним цели: «создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, коопeração и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики» [3].

Важнейшим показателем, характеризующим экономический рост, является валовой внутренний продукт. С точки зрения внешнеэкономической деятельности к факторам, оказывающим влияние на изменение ВВП, относятся объемы экспорта, импорта, внешнеторгового товарооборота, прямых иностранных инвестиций. При проведении анализа для объективности результатов использовались разнообразные материалы и источники данных, в том числе статистические данные МВФ¹, UNCTAD², Всемирного банка³, данные статистических ведомств стран – членов ЕАЭС⁴. Более точный результат был достигнут путем включения в исследуемый массив статистических данных, начиная с 2004 г.

¹ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/weoselagr.aspx>

² <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>

³ <http://databank.worldbank.org>

⁴ http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm; http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_11/Main.htm

Динамика макроэкономических показателей представлена на рис. 1¹.

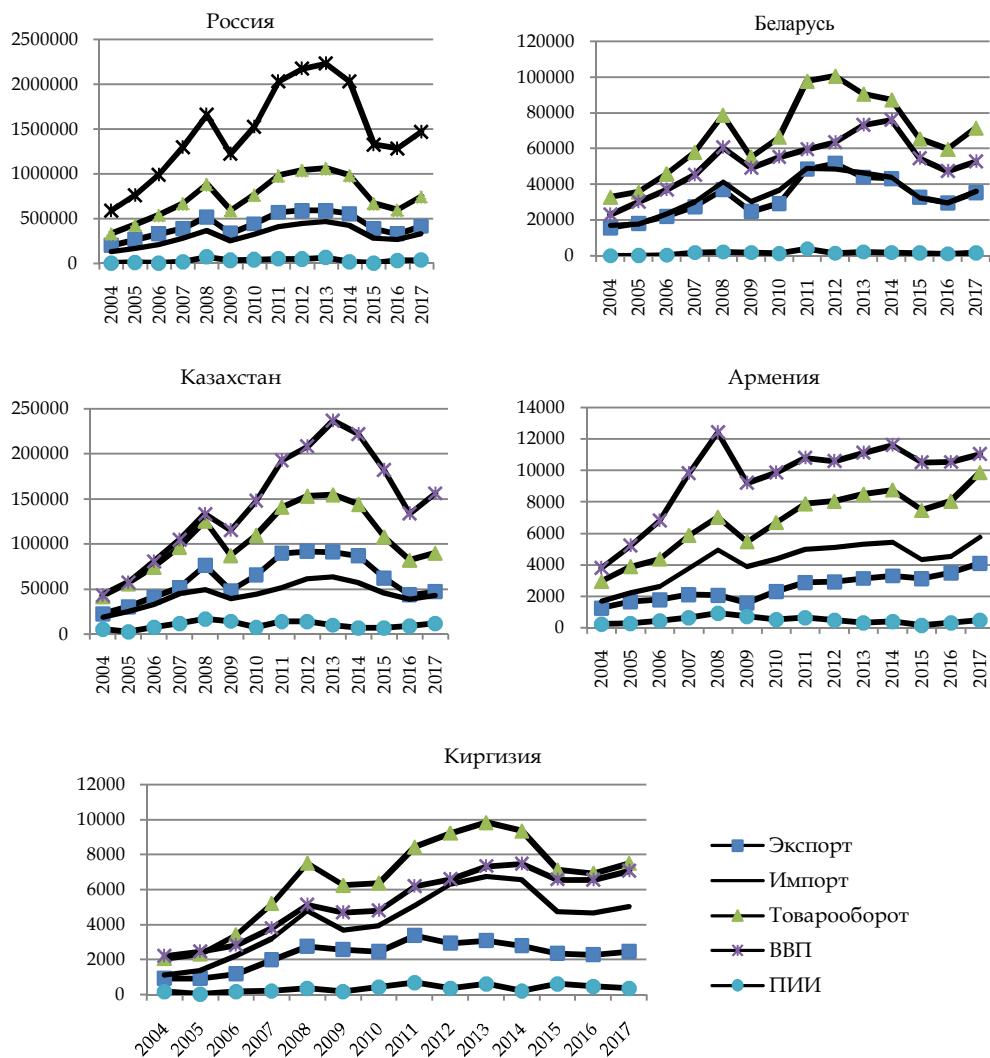


Рис. 1. Макроэкономические показатели стран ЕАЭС с 2004 по 2017 г.
(в млн долл.)

В течение исследуемого периода на фоне растущих основных показателей страны прошли два пика подъема: 2008 и 2012–2013 гг. Причем второй подъем для Армении был более спокойным. Падение в 2009 г. обусловлено тенденциями развития мировой экономики, а 2014 г., продолжавшееся до 2016 г., – политическими факторами. Показате-

¹ Составлено по данным МВФ и UNCTAD.

ли 2017 г. могут говорить о наметившейся тенденции выхода из кризиса, но уровень даже 2013 г. еще не достигнут.

Обращает внимание на себя тот факт, что ни Беларусь, ни Киргизия так и не смогли добиться превышения ВВП над объемом товарооборота; Армения и Киргизия показывают продолжающееся превышение импорта над экспортом.

При этом в современных политических и экономических условиях экспорт приобретает особенное значение.

В течение исследуемого периода экспорт имел значительную долю в ВВП каждой страны (табл. 1).

Т а б л и ц а 1
Доля экспорта в общем объеме ВВП стран – участниц ЕАЭС (в %)

	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
2004	30	68	53	43	34
2005	29	60	53	38	35
2006	23	60	51	42	34
2007	19	61	49	53	30
2008	15	61	57	54	31
2009	15	51	42	55	28
2010	21	51	44	52	29
2011	24	78	46	55	28
2012	28	79	44	44	27
2013	28	58	39	42	26
2014	29	55	39	37	27
2015	30	58	29	35	29
2016	33	63	32	37	26

* Рассчитано по данным Всемирного банка.

Представленные в табл. 1 значения не особенно отличаются от значений ведущих экономических государств. Так, в 2016 г. у Китая доля экспорта в ВВП составляла 19%, у США и Великобритании – 12 и 28% соответственно. Тем не менее доля экспорта в ВВП Германии в 2016 г. составила 46%.

Можно заметить, что Беларусь демонстрирует наибольшую долю экспорта в ВВП среди стран ЕАЭС, в то время как Россия уменьшила этот показатель – за 2016 г. имеет минимальное значение.

Для исследования влияния на экспорт были выбраны такие показатели, как добавленная стоимость в промышленности (ДСвП), добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности (ДСвОП), годовые расходы на НИОКР и средняя цена за баррель сырой нефти (СЦБ).

С помощью корреляционного анализа связь между показателями выражена через коэффициент корреляции. Данные коэффициенты по каждой стране представлены в табл. 2.

Таблица 2
Коэффициенты корреляции, отражающие взаимозависимость
рассматриваемых факторов^{*}

		Россия					Беларусь				
	Экс-порт	ДСвП	ДСвОП	НИОКР	СЦБ	Экс-порт	ДСвП	ДСвОП	НИОКР	СЦБ	
Экс-порт	1	0,9754	0,9835	0,9592	0,9385	1	0,8794	0,9278	0,7612	0,8462	
ДСвП		1	0,9756	0,9811	-		1	0,9832	0,7029	-	
ДСвОП			1	0,9423	-			1	0,6967	-	
НИОКР				1	-				1	-	
СЦБ					1					1	
Казахстан											
	Экс-порт	ДСвП	ДСвОП	НИОКР	СЦБ	Экс-порт	ДСвП	ДСвОП	НИОКР	СЦБ	
Экс-порт	1	0,9715	0,9443	0,8984	0,9321	1	0,2594	0,8550	0,6908	0,2283	
ДСвП		1	0,9863	0,9343	-		1	0,6637	0,6699	-	
ДСвОП			1	0,9426	-			1	0,8853	-	
НИОКР				1	-				1	-	
СЦБ					1					1	
Киргизия											
	Экс-порт	ДСвП	ДСвОП	НИОКР	СЦБ						
Экс-порт	1	0,8433	0,8654	0,895	0,7456						
ДСвП		1	0,9832	0,7929	-						
ДСвОП			1	0,6967	-						
НИОКР				1	-						
СЦБ					1						

* Рассчитано по данным Всемирного банка.

В основном коэффициенты корреляции близки к 1, что говорит о почти полной положительной корреляции, другими словами, изменение экспорта связано с изменением добавленной стоимости в промышленности и в обрабатывающей промышленности и величиной расходов на НИОКР. Наибольшую связь по всем странам экспорт имеет с добавленной стоимостью в обрабатывающей промышленности, причем зависимость от средней цены за баррель нефти экспорта России и Казахстана очень велика.

Для оценки влияния изменений отдельных показателей на экспорт был применен метод множественной регрессии. С учетом выше-сказанного в качестве предикторов были выбраны добавленная стоимость в промышленности, добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности и расходы на НИОКР. Отсутствие такого показателя как «средняя цена нефти за баррель» в числе предикторов объясняется несопоставимостью данных – этот показатель выражен в долларах, то-

гда как остальные – в млн долларов, а также стратегической целью – развития собственного конкурентоспособного промышленного производства стран – членов ЕАЭС на базе имеющихся ресурсов и внедрения собственных научных разработок, чему зависимость экспорта от цен на энергоресурсы способствовать не будет.

Использование этого метода позволило построить модель с тремя факторами и определить влияние каждого из них в отдельности, а также их совокупное воздействие на моделируемый показатель – экспорт. В табл. 3 даны уравнения регрессии, где x_1 – добавленная стоимость в промышленности, x_2 – добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности, x_3 – расходы на НИОКР.

Т а б л и ц а 3
Уравнения регрессии для стран – членов ЕАЭС

Страна	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации
Россия	$Y = 25105,65 + 0,8674 x_1 + 0,621 x_2 - 6,1757 x_3$	0,9903
Беларусь	$Y = -5155,46 - 0,8774 x_1 + 5,11801 x_2 - 29,5935 x_3$	0,8863
Казахстан	$Y = 2702,4 + 1,6733 x_1 - 2,3438 x_2 + 38,7322 x_3$	0,9529
Армения	$Y = -209,65 - 0,5459 x_1 + 4,9086 x_2 - 7,1081 x_3$	0,9014
Киргизия	$Y = -459,97 - 0,8278 x_1 + 2,5658 x_2 + 228,4321 x_3$	0,9243

Все коэффициенты регрессии оказались значимыми, и коэффициент детерминации (квадрат коэффициента корреляции) близок к 1. Это говорит о том, что влияние выбранных предикторов на экспорт можно оценить как высокое (Беларусь – менее 11% изменения экспорта объясняется факторами, не включенными в модель) и весьма высокое (Россия, Казахстан, Армения – всего лишь 9% для Армении и менее 1% для России изменения экспорта объясняется факторами, не включенными в модель). Следовательно, построенная регрессионная модель имеет большое практическое значение.

Следует заметить, что данная модель является трехфакторной и не учитывает изменения других важнейших показателей, которые прямо влияют на размер экспорт: политическую составляющую, уровень цен на энергоресурсы, структуру экспорта, индекс промышленного производства и т. д. В большей степени она демонстрирует зависимость экспорта от выбранных авторами показателей и разницу в их влиянии.

Таким образом, построение значимой регрессионной модели доказывает зависимость экспорт от добавленной стоимости в промышленности, добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности и расходов на НИОКР. Рост экспорт в первую очередь зависит от увеличения экспорт готовой продукции через развитие и модернизацию производства в наших странах. Учитывая мировую тенденцию

снижения инвестиций в целом и политические факторы, направленные против России в частности, существенных изменений в обозримом будущем ожидать не стоит. Тем не менее созданию условий для расширения участия ЕАЭС в мировой торговле, созданию конкурентоспособной продукции, привлечению и использованию иностранного капитала следует уделять больше внимания для получения в будущем результата в виде улучшения экономического, а через него и социального положения граждан.

Список литературы

1. Байдурин М. С. Обеспечение экономической безопасности ЕАЭС на основе развития экономической интеграции стран СНГ : дис. ... д-ра экон. наук. - М., 2017.
2. Бословяк С. В. Прямые иностранные инвестиции и инвестиционная активность в странах ЕАЭС // Региональное развитие: проблемы и перспективы : материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Нефтекамск, 2017. - С. 172-177.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/4421fb06ad7b500f19481a4a56ebf703112c5e80/
4. Макарова И. Г., Бондарев С. А. Экономическая безопасность в условиях Евразийского экономического союза // Актуальные проблемы таможенного дела и евразийской интеграции : материалы межвузовской научно-практической конференции Международного экономического форума государств - участников СНГ. - М., 2016. - С. 61-66.

References

1. Baydurin M. S. Obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti EAES na osnove razvitiya ekonomicheskoy integratsii stran SNG. Diss. dokt ekon. Nauk [Ensuring Economic Security of the EAEU Based on the Development of Economic Integration of the CIS Countries. Dr. econ. sci. diss.], Moscow, 2017. (In Russ.).
2. Boslovya S. V. Pryamye inostrannye investitsii i investitsionnaya aktivnost' v stranakh EAES [Foreign Direct Investment and Investment Activity in the Countries of the EAEU], Regional'noe razvitiye: problemy i perspektivy : materialy VI Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem [Regional Development: Problems and Prospects: Materials of the All-Russian Scientific-Practical Conference with International Participation]. Neftekamsk, 2017, pp. 172-177. (In Russ.).

3. Treaty on the Eurasian Economic Union. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/4421fb06ad7b500f19481a4a56ebf703112c5e80/

4. Makarova I. G., Bondarev S. A. Ekonomicheskaya bezopasnost' v usloviyakh Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Economic Security within the Eurasian Economic Union], *Aktual'nye problemy tamozhennogo dela i evraziyskoy integratsii : materialy mezhvuzovskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii Mezhdunarodnogo ekonomicheskogo foruma gosudarstv - uchastnikov SNG* [Actual Problems of Customs and Eurasian Integration: Materials of the Inter-University Scientific-Practical Conference of the International Economic Forum of the CIS Member States], Moscow, 2016, pp. 61-66. (In Russ.).

Сведения об авторах

Саадат Муханбетовна Асансеитова
заместитель директора Департамента
развития интеграции Евразийской
экономической комиссии.
Адрес: Евразийская экономическая
комиссия, 119121, Москва, Смоленский
бульвар, д. 3/5.
E-mail: asanseitova@eecommission.org

Владимир Геннадьевич Свинухов
доктор географических наук,
профессор, профессор кафедры
международного бизнеса
и таможенного дела
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., 36
E-mail: Svinukhov.VG@rea.ru

Эльвира Вячеславовна Ковалева
кандидат политических наук, доцент
кафедры международного бизнеса
и таможенного дела
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет имени
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,
Стремянный пер., 36
E-mail: Kovaleva.EV@rea.ru

Information about the authors

Saadat M. Assanseitova
Deputy Director of the Integration
Development Department, Eurasian
Economic Comission.
Adress: Eurasian Economic Comission,
3/5 Smolensky Boulevard, bld. 1,
Moscow, 119121,
Russian Federatin.
E-mail: asanseitova@eecommission.org

Vladimir G. Svinukhov
Doctor in Geographical Sciences,
Professor, Professor of the International
Business and Customs Affairs
Department of the PRUE.
Adress: Plekhanov Russian University
of Economics, 36, Stremyanny
Lane, Moscow, 117997,
Russian Federatin.
E-mail: Svinukhov.VG@rea.ru

Elvira V. Kovaleva
PhD in Political Sciences, Associate
Professor of the International Business
and Customs Affairs Department
of the PRUE.
Adress: Plekhanov Russian University
of Economics, 36, Stremyanny
Lane, Moscow, 117997,
Russian Federatin.
E-mail: Kovaleva.EV@rea.ru

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2018-1-15-32>

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ЕАЭС: ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА СОПРЯЖЕНИЯ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ СТРАН

М. М. Идрисов, С. А. Жумабекова, Ж. Т. Аубакирова,
А. Н. Айтуюар

Казахстанский институт развития индустрии,
Астана, Казахстан

ЕАЭС планирует выйти на новый уровень экономического сотрудничества и не ограничиваться взаимодействием только с отдельными государствами-членами. Для этой цели ЕАЭС намеревается инициировать вопрос о создании долгосрочных и стабильных отношений с крупными интеграционными объединениями мира. Проведенный анализ оценки экономических эффектов от возможного сотрудничества ЕАЭС с мегарегиональными структурами с учетом применимости в контексте перспектив проекта «Большого евразийского партнерства» показывает, что при проработке различных вариантов сотрудничества необходимо учитывать множество факторов, начиная от вопросов тарифного регулирования и заканчивая внешнеполитическими ситуациями, касающимися интеграционных объединений конкретных стран. Приоритет при определении потенциальных партнеров для сотрудничества отдается торгово-экономическим объединениям с высокой степенью экономически ориентированной интеграции. В целях оценки экономических эффектов от возможного сотрудничества ЕАЭС с мегарегиональными структурами в статье использована гравитационная модель для выявления чувствительности импорта к изменениям в тарифной политике, а также проведен анализ конкурентоспособных преимуществ производства стран ЕАЭС с использованием индекса конкурентоспособности.

Ключевые слова: ЕАЭС, мегарегиональные структуры, региональные интеграционные объединения, экономическое сотрудничество, зона свободной торговли.

EXTERNAL ECONOMIC VECTOR OF THE EURASIAN UNION: EVALUATION OF COUPLING POTENTIAL WITH REGIONAL INTEGRATION ASSOCIATIONS OF COUNTRIES

Marat M. Idrissov, Saltanat A. Zhumabekova,
Zhanna T. Aubakirova, Azat N. Aituar

Kazakhstan Industry Development Institute, Astana, Kazakhstan

The Eurasian Union plans to reach a new level of economic cooperation, and not be restricted to interact only with the individual member states. For this purpose, the Eurasian Union

intends to initiate the establishment of a long-term and stable relationships with major integration associations in the world. The assessment analysis found the economic effects of possible cooperation of the Eurasian Union with megaregional structures and taking into account the applicability in the context of the prospects for the «Big Eurasian Partnership» the project shows that in working through various options for cooperation should be taken into account a variety of factors, ranging from issues of tariff regulation to foreign situations, concerning certain countries, integration associations. Priority for identifying potential partners for cooperation given to economic and trade associations with a high degree of cost-oriented integration. For assessment of the economic effects of a possible cooperation of the Eurasian Union with megaregional structures was used the gravity model to identify the sensitivity of imports to changes in tariff policy, and an analysis of the competitive advantages of production of the Eurasian Union countries was conducted with competitiveness index.

Keywords: The Eurasian Economic Union, megaregional structures, regional integrations, economic cooperation and free trade zone.

События последних лет в мире существенно осложняют международную обстановку. Главным фактором дестабилизации выступает противостояние США и России в вопросах доминирования на мировой арене. Это в свою очередь порождает опасения о геополитическом усложнении современных процессов формирования новых и развития существующих региональных экономических интеграционных объединений.

В этих условиях Евразийский экономический союз (ЕАЭС, Союз) сталкивается с необходимостью выдерживать внешние шоки и противопоставлять им свои еще неокрепшие возможности, а также с определенными проблемами в проведении макроэкономической и торговой политики. Поэтому необходимы решительные меры по укреплению ЕАЭС как в рамках самого Союза, так и на его внешних границах.

Еще в 2015 г. Президентом Российской Федерации В. Путиным была выдвинута идея о создании Большого евразийского партнерства на базе возможного сопряжения между государствами – членами ЕАЭС с такими региональными интеграционными объединениями, как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

Эта идея возникла на стыке геополитических интересов и экономических возможностей в условиях нарастающей глобализации. Большая геополитика разыгрывается на карте мира такими мощными игроками, как США и ЕС, с одной стороны, и Китай с другими восточноазиатскими странами – с другой, в процессе формирования прежде всего Транстихоокеанского партнерства (ТТП), Всестороннего регионального экономического партнерства (ВРЭП), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Анализ Основных направлений международной деятельности ЕАЭС на 2017 год показывает, что в содержательном плане они сводят-

ся к общим задачам, которые в принципе могут являться целевыми на долгосрочный период, но не создают основы для принятия конкретных действий с учетом динамичных геополитических, геоэкономических и иных факторов внешней и внутренней интеграции в краткосрочном периоде. Все это предполагает необходимость выработки научно обоснованных оценок по важным направлениям вектора внешней интеграционной политики ЕАЭС, что возможно на основе серьезных исследований с применением современных инструментов анализа и прогнозирования.

В АО «Казахстанский институт развития индустрии» в рамках исполнения научно-исследовательской работы по линии ЕЭК был выработан методический подход к расчетам оценок с применением экономико-математических и иных моделей (рис. 1).

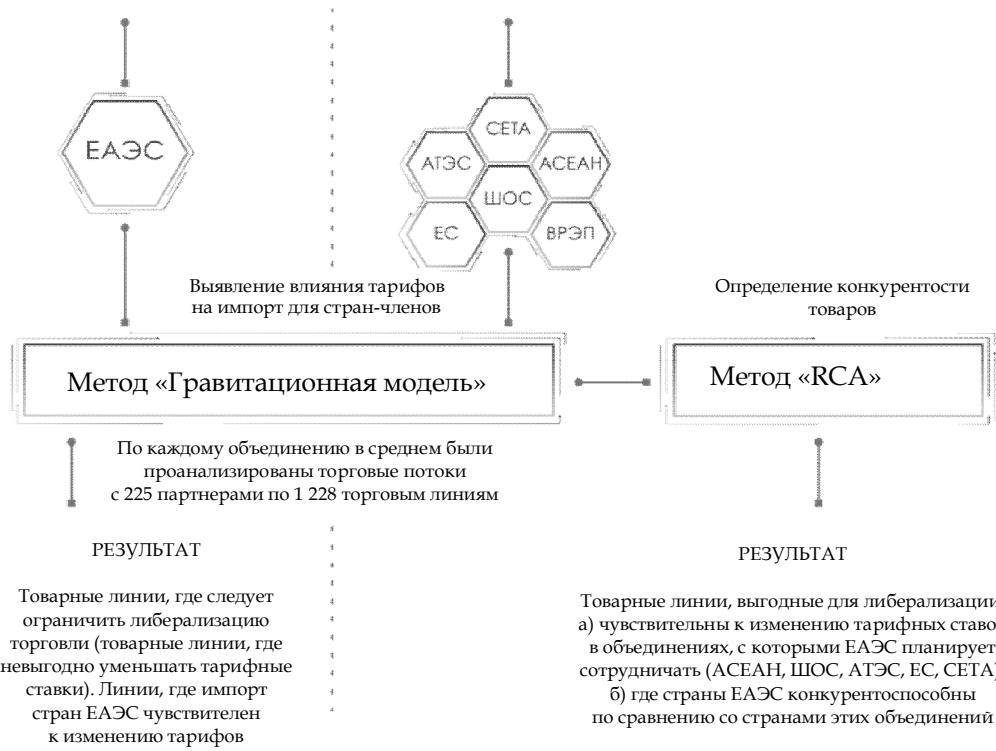


Рис. 1. Схема оценки экономических эффектов на основе моделей

Гравитационная модель представлена в виде следующей линеаризованной регрессии:

$$\hat{Y}_{i,j} = \sum_n \beta_n \cdot X_{ni,j} + \sum_m y_v \cdot Z_{mi,j} + \delta V_{i,j} + \alpha + \varepsilon_{i,j},$$

где $\hat{Y}_{i,j}$ – денежный объем импорта страны i в страну j , тыс. долл.;

$X_{ni,j}$ – основные независимые переменные: ВВП страны i , ВВП страны j , долл.; расстояние между странами i и j (взвешенное по концентрации населения), км;

$Z_{mi,j}$ – контрольные переменные (фактивные): наличие общей границы; наличие общего языка (минимум 9% населения в обеих странах); наличие общего колонизатора после 1945 г.; текущие колониальные отношения; является ли страна i членом ВТО; является ли страна j членом ВТО; входят ли страны в региональные торговые соглашения; наличие общей правовой системы; наличие общей валюты;

$V_{i,j}$ – переменная интереса (тарифные ставки, усредненные по отраслям).

В рамках исследования анализ оценок экономических выгод и возможных ограничений либерализации торговли ЕАЭС проводился с региональными и мегарегиональными структурами: АСЕАН, ВРЭП, ШОС, АТЭС, ЕС и СЕТА (далее – объединения) в два этапа. Первый этап определял товарные линии с чувствительным импортом, выявленные с помощью гравитационной модели, второй – конкурентоспособность выбранных товарных групп через метод RCA и экспертную оценку.

На *первом этапе* с помощью гравитационной модели¹ был определен перечень товаров/товарных групп рассматриваемых региональных структур, импорт которых чувствителен к изменению тарифных ставок. Эмпирическая стратегия заключалась в проведении расчета последствий изменений тарифов на торговлю, контролируя как можно больше характеристик торговли. Это позволяло определить выгодные для либерализации товарные линии и понять, где их следует ограничить (товарные линии, где не выгодно уменьшать тарифные ставки).

Для анализа детерминант двухсторонних торговых потоков в рамках гравитационной модели использовались данные 2016 г. и 3 набора объясняющих переменных в качестве определяющих факторов импорта:

а) первая группа – количественные переменные: ВВП стран и расстояния между ними;

б) вторая – качественные переменные: наличие общей границы, общего языка, вхождение стран в региональные торговые соглашения и др.;

¹ Гравитационная модель – одна из самых распространенных моделей в международной торговле. С расширением базы данных развивающихся стран, а также улучшением качества данных в развитых странах прогнозные возможности гравитационной модели увеличиваются [3].

в) третья – переменные интереса (в нашем случае – это изменение тарифной ставки).

Для проведения модельных расчетов была использована массивная база данных с доступных источников, таких как База данных ООН по статистике торговли товарами (UN Comtrade) – торговая статистика по межстрановому и общему экспортно-импорту; Международный валютный фонд (International Monetary Fund) – макроэкономические показатели; Центр перспективных исследований и международной информации Франции (СЕРП)¹ – страновые характеристики по расстоянию и др; Единые таможенные тарифы ЕАЭС (ЕТТ) – переменные интереса (тарифы по 10 знакам ТН ВЭД); сайты ВТО и Всемирного банка (WITS) – тарифы для остальных объединений. Были учтены также тарифные преференции для развивающихся и наименее развитых стран.

Так как анализ проводился на 4-м знаке ТН ВЭД, рассчитывались средние тарифы также на 4-м знаке ТН ВЭД, сгруппированные путем использования среднеарифметических значений всех позиций на 10-м знаке, входящих в рассматриваемый 4-й знак ТН ВЭД.

В итоге была сформирована база данных торговых характеристик по странам – членам ЕАЭС и региональным объединениям. По каждому объединению в среднем были проанализированы торговые потоки с 225 партнерами по 1 228 торговым линиям (см. рис. 1).

На втором этапе была рассчитана сравнительная конкурентоспособность товаров/товарных групп стран ЕАЭС и объединений. С помощью индекса конкурентоспособных преимуществ Балассы (RCA)² были выделены товары, которые конкурентоспособны во всех странах ЕАЭС на уровне 4-го знака ТН ВЭД по сравнению со странами партнерами. Далее был проведен детальный анализ выбранных товарных линий.

Алгоритм оценки позитивных и негативных экономических эффектов от торговых взаимодействий ЕАЭС и региональных объединений на основе оценочных расчетов по моделям предполагал следующую работу: а) анализ текущего состояния и проблем экономического сотрудничества ЕАЭС и объединений; б) оценку потенциала возможного расширения экономического сотрудничества с учетом угроз и рисков; в) определение форм и направлений сотрудничества для реализа-

¹ База данных СЕРП имеет широкий набор страновых характеристик, из которых для анализа были отобраны некорелирующие между собой факторы для снижения эффекта мультиколлинеарности (наличие линейной зависимости между объясняющими переменными регрессионной модели).

² RCA – индекс выявленного сравнительного преимущества. В статье использовалось отношение индекса конкурентоспособности каждой страны ЕАЭС к индексу конкурентоспособности ключевых стран региональных объединений. Значение выше единицы интерпретируется как наличие высокой конкурентоспособности стран ЕАЭС по сравнению с ключевыми странами объединений, ниже единицы – обратное утверждение.

ции выявленного потенциала; г) выработку рекомендаций по развитию экономического сотрудничества между ЕАЭС и объединениями.

Оценку экономических эффектов с использованием этих методик рассмотрим на примере регионального объединения АСЕАН, которое было образовано в 1967 г. в целях сотрудничества в экономической, социальной, культурной и других областях стран-участниц, а также упрочения мира и стабильности в Юго-Восточной Азии.

Анализ товарооборота показывает, что основными импортерами для ЕАЭС являются Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Таиланд и Сингапур, которые вместе составляют более 90% импорта из стран АСЕАН для каждого государства – члена ЕАЭС (табл. 1). При этом для России и Казахстана лидером по импорту является Вьетнам, для Беларуси – Малайзия, Армении – Индонезия, Киргизии – Сингапур.

Таблица 1
Доля стран АСЕАН в импорте государств – членов ЕАЭС, 2016 г.*

	Доля страны в АСЕАН									
	В импорте России		В импорте Казахстана		В импорте Беларуси		В импорте Армении		В импорте Киргизии	
	из АСЕАН	из мира	из АСЕАН	из мира	из АСЕАН	из мира	из АСЕАН	из мира	из АСЕАН	из мира
АСЕАН	100	4,39	100	1,66	100	0,67	100	2,46	100	0,64
Вьетнам	30,8	1,35	47,7	0,79	23,99	0,16	28,82	0,71	12,35	0,08
Индонезия	27,6	1,21	4,2	0,07	10,74	0,07	30,99	0,76	18,33	0,12
Малайзия	15,1	0,66	19,8	0,33	30,11	0,20	16,82	0,41	16,34	0,11
Таиланд	14,3	0,63	15,9	0,26	18,17	0,12	17,58	0,43	13,06	0,08
Сингапур	6,2	0,27	8,9	0,15	10,03	0,07	1,41	0,03	35,39	0,23
Филиппины	3,7	0,16	2,4	0,04	5,99	0,04	1,73	0,04	3,78	0,02
Камбоджа	1,7	0,07	1,0	0,02	0,84	0,01	2,43	0,06	0,66	0,0
Лаос	0,3	0,02	0,0	0,0	0,01	0,0	0,01	0,0	0,0	0,0
Мьянма	0,2	0,01	0,1	0,0	0,12	0,0	0,21	0,01	0,08	0,0
Бруней	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Рассчитано по данным Trade Map.

Для оценки потенциала сотрудничества ЕАЭС с АСЕАН были использованы индексы, характеризующие эффективность торговли с определенной страной. В частности, индекс интенсивности торговли по всем странам показал значение меньше 1, что свидетельствует о низких торговых потоках между ЕАЭС и странами АСЕАН (табл. 2). Более высокий по сравнению с остальными странами АСЕАН индекс с Вьетнамом, Сингапуром и Малайзией в определенной мере обосновывает целесообразность наращивания торгового сотрудничества.

Т а б л и ц а 2
Индекс интенсивности торговли АСЕАН с ЕАЭС*

	2012	2013	2014	2015	2016
Бруней	0,000	0,001	0,003	0,004	0,002
Вьетнам	0,377	0,329	0,152	0,225	0,368
Индонезия	0,205	0,226	0,192	0,173	0,192
Камбоджа	0,029	0,037	0,000	0,019	0,003
Лаос	0,146	0,333	0,096	0,218	0,018
Малайзия	0,056	0,190	0,290	0,168	0,291
Мьянма	н/д	н/д	н/д	н/д	0,699
Сингапур	0,118	0,152	0,475	0,349	0,301
Таиланд	0,168	0,154	0,250	0,114	0,016
Филиппины	0,512	0,595	0,488	0,188	0,083

* Рассчитано по данным COMTRADE.

По индексу интенсивности двухсторонних товаропотоков страны АСЕАН можно разделить на три типа (табл. 3): а) торговые партнеры с высоким предпочтением для ЕАЭС – Индонезия, Вьетнам, Камбоджа (индекс > 3); б) торговые партнеры со средним предпочтением – Малайзия, Таиланд, Сингапур (индекс от 1 до 3); в) торговые партнеры с низким предпочтением – остальные страны АСЕАН (индекс < 1).

Т а б л и ц а 3
Индекс интенсивности двухсторонних товаропотоков АСЕАН с ЕАЭС*

	2012	2013	2014	2015	2016
Бруней	0,002	0,001	0,013	0,006	0,013
Вьетнам	12,313	12,907	10,323	7,526	5,860
Индонезия	3,834	4,212	4,753	5,091	6,896
Камбоджа	0,511	6,038	5,300	3,208	3,664
Лаос	н/д	0,041	0,043	0,389	0,032
Малайзия	2,754	0,249	2,649	2,463	2,397
Мьянма	н/д	н/д	н/д	н/д	0,415
Сингапур	0,978	1,057	1,164	1,050	1,668
Таиланд	4,470	4,468	4,489	0,269	2,257
Филиппины	1,074	1,007	0,896	0,600	0,691

* Рассчитано по данным COMTRADE.

При этом значения индекса с каждым годом снижаются с Вьетнамом, а с Индонезией, напротив, возрастают. Следует отметить, что с другими странами мира, например, странами ЕС, индекс интенсивности двухсторонних товаропотоков с ЕАЭС намного выше (до 147 между Литвой и ЕАЭС). Однако это не говорит о том, что странам ЕАЭС выгодней торговаться, например, с Литвой, чем с Индонезией, а указывает

лишь на масштабность рынка Литвы и большие объемы торговли между Литвой и ЕАЭС.

Для выявления региональных предпочтений, которые объясняются географической близостью, более низкими транзакционными издержками, историческими и культурными связями был рассчитан индекс региональной интенсивности торговли (табл. 4), высокое значение которого отмечается в таких странах АСЕАН, как Сингапур, Малайзия, Таиланд и Индонезия. Именно в такой иерархии и распределяются страны АСЕАН по объемам общего экспорта и импорта.

Т а б л и ц а 4
Индекс региональной интенсивности торговли между странами
АСЕАН и ЕАЭС*

	2012	2013	2014	2015	2016
Бруней	0,022	0,025	0,021	0,019	0,017
Вьетнам	0,199	0,214	0,222	0,298	0,280
Индонезия	0,552	0,529	0,504	0,514	0,455
Камбоджа	0,019	0,019	0,018	0,031	0,037
Лаос	0,012	0,021	0,019	0,031	0,029
Малайзия	0,667	0,664	0,662	0,730	0,649
Мьянма	н/д	н/д	н/д	н/д	0,063
Сингапур	1,209	1,154	1,131	1,179	1,051
Таиланд	0,573	0,577	0,572	0,674	0,628
Филиппины	0,143	0,129	0,141	0,181	0,207

* Рассчитано по данным COMTRADE.

Таким образом, сопоставляя все три индекса, можно предположить, что Сингапур, Малайзию, Таиланд, Индонезию следует рассматривать как ключевых партнеров при решении вопроса о развитии сотрудничества между ЕАЭС и АСЕАН с точки зрения использования возможностей и потенциала ЕАЭС, в частности, по наращиванию экспорта.

Если говорить о возможностях для ЕАЭС, расчеты на основе гравитационной модели выявили товарные группы стран АСЕАН, импорт которых чувствителен к изменению тарифных ставок. Такие товары можно рассматривать как перспективные с точки зрения наращивания экспорта ЕАЭС в случае достижения договоренностей со странами АСЕАН о снижении ставок по ним: их 164 на 4-м знаке ТН ВЭД (рис. 2¹).

Сопоставив данные товарные группы с рассчитанным индексом конкурентоспособности RCA по ключевым странам АСЕАН – Индонезия, Малайзия, Сингапур и Таиланд (Вьетнам не рассматривается ввиду заключения соглашения о зоне свободной торговли), выявлены 8 позиций, по которым все страны ЕАЭС имеют потенциал экспорта.

¹ Составлено на основе расчетов АО «КИРИ».

Однако не по всем позициям целесообразно вести переговоры о снижении пошлин, так как не по всем имеется значительный экспорт в ЕАЭС и соответствующая потребность у стран АСЕАН. Кроме того, надо учесть, что на некоторые товары странами АСЕАН может быть уже установлена нулевая пошлина, например, в Сингапуре в рамках ВТО на все позиции установлена нулевая пошлина.

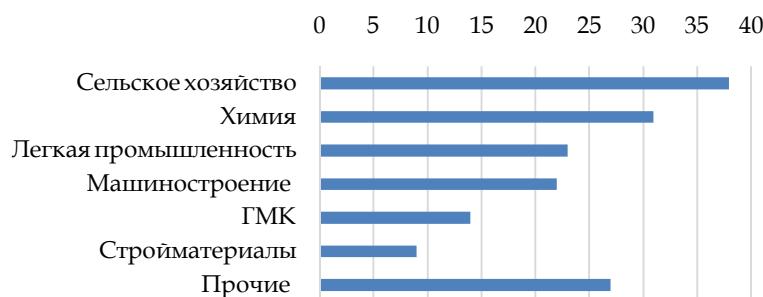


Рис. 2. Товарные группы стран АСЕАН, импорт которых чувствителен к изменению тарифных ставок в разрезе отраслей

Для учета всех этих факторов был сопоставлен объем экспорта ЕАЭС в АСЕАН, общий импорт и действующие импортные пошлины ключевых стран АСЕАН (табл. 5).

Как видно из табл. 5, основные партнеры ЕАЭС по АСЕАН достаточно либеральны в отношении импортных пошлин. В частности, в Малайзии действуют в основном нулевые пошлины, за исключением пошлин на железнодорожные вагоны и замазки, которые составляют 5%. Но ЕАЭС не экспортирует вагоны в АСЕАН, что связано с большим транспортным плечом и конкуренцией на мировом рынке. В отраслях сельского хозяйства и легкой промышленности ставки достаточно высоки в Индонезии и Таиланде, при этом страны ЕАЭС экспортируют эти товары в малых объемах. Это свидетельствует об имеющихся возможностях для торговли и снижении пошлин на эти позиции, что могло бы стать хорошим толчком для наращивания экспорта в АСЕАН. То есть при переговорах странам ЕАЭС следует добиваться у стран АСЕАН снижения пошлин на отдельные товары сельского хозяйства, машиностроения, химической и легкой промышленности.

Все вышеуказанные выводы основаны на гравитационной модели, определяющей зависимость импорта от изменения ставки. Однако теоретические научные расчеты не всегда применимы на практике. Поэтому следует рассмотреть не только позиции, чувствительные к изменению ставки, но и в целом основные экспортные позиции ЕАЭС в страны АСЕАН (табл. 6).

Таблица 5
Потенциальные экспортные товарные группы ЕАЭС с точки зрения чувствительности к ставкам ACEAN
(исходя из гравитационной модели и RCA)*

Наименование	RCA	Индонезия По- шлина	RCA	Малайзия По- шлина	RCA	Сингапур По- шлина	RCA	Таиланд По- шлина	RCA	Экспорт ЕАЭС в мире, долл.**	Экспорт ЕАЭС в АСЕАН, тыс. долл.**	Импорт АСЕАН из мира, тыс. долл.**
Машиностроение												
Вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые несамоходные												
Гидравлика и гидроцилиндры и их неорганические соли	***	4,4	***	0	5	***	0	***	0	247 273	0,0	24 529,3
Химия												
Замазки стекольная и садовая, цементы смоляные	***	5		5		0		0		150 751	602,0	20 3322
Легкая промышленность												
Пальто, полуапальто, накидки, шапки, куртки		23,1	***	0	***	0	***	0	30	711 49,3	0,7	55 571,3
Сельское хозяйство												
Столовочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока, молочные пасты	***	5		0		0		***	22,5	341 285,3	1,0	488 324,3
Сыр и этиловый неленатурированный	***	150		0		0		***	59,1	369 949,7	3 041,7	267 0293
Продукты животного происхождения		2,5	***	0		0		***	2,5	27 053,3	5 187,0	18 3406
Хлеб, мучные кондитерские изделия, пирожные, печенье и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия		19,7		2,7	***	0		***	26,7	378 667	80,7	840 046

* Рассчитано по данным The World Trade Organization, Trade Map.

** Экспорт и импорт рассчитаны как средние значения за 2014-2016 гг.

*** Значение отношения RCA каждой страны ЕАЭС к RCA ключевых стран АСЕАН выше 1, что говорит о высоком потенциале экспорта ЕАЭС в АСЕАН.

Т а б л и ц а 6

**Импортные таможенные тарифы Индонезии, Малайзии, Таиланда
на основные экспортные позиции государств – членов ЕАЭС* (в %)**

Ключевые страны АСЕАН	Основной экспорт страны ЕАЭС в страну АСЕАН		Доля в экспорте	Пошлина страны АСЕАН
1	2	3	4	
<i>Россия</i>				
Индонезия	271019 Прочие дистилляты и продукты	30,5	1,5	
	310420 Хлорид калия	24,5	0	
	270900 Нефть сырья и нефтепродукты сырье, полу- ченные из битуминозных минералов	10,3	0	
	100199 Пшеница и меслин прочие	7,0	3	
	252490 Прочий асбест	4,6	0	
	<i>Беларусь</i>			
Казахстан	310420 Хлорид калия	89,9	0	
	870410 Автомобили-самосвалы, предназначенные для эксплуатации в условиях бездорожья	5,3	21,7	
	293371 6-гексанолактам (эпсилон-капролактам)	2,3	0	
	401194 Шины и покрышки для транспортных средств	1,1	15	
	440690 Прочие шпалы деревянные для железнодо- рожных или трамвайных путей	0,3	5	
	<i>Киргизия</i>			
	410692 Дубленая кожа в сухом состоянии	100,0	5	
Малайзия	<i>Россия</i>			
	270900 Нефть сырья и нефтепродукты сырье, полу- ченные из битуминозных минералов	57,4	2,5	
	270112 Уголь битуминозный	11,5	0	
	310420 Хлорид калия	10,9	0	
	271019 Прочие дистилляты и продукты	6,8	0,3	
	<i>Беларусь</i>			
	310420 Хлорид калия	99,4	0	
	<i>Казахстан</i>			
	240130 Табачные отходы	21,3	0	
	151710 Маргарин, за исключением жидкого маргарина	10,0	10	
	848180 Арматура прочая для трубопроводов, котлов, резервуаров, цистерн, баков или аналогичных емкостей	9,9	8,8	

* Рассчитано по данным The World Trade Organization, Trade Map.

Примечание: Сингапур не рассматривается из-за нулевых таможенных тарифов в рамках ВТО.

Окончание табл. 6

1	2	3	4
732690	Прочие изделия из черных металлов	8,7	7,2
845940	Прочие станки расточные	5,9	0
382319	Прочие промышленные монокарбоновые жирные кислоты; кислотные масла после рафинирования	5,6	5
902620	Приборы или аппаратура для измерения или контроля давления	5,3	0
	<i>Киргизия</i>		
40900	Мед натуральный	100,0	0
	<i>Армения</i>		
261690	Прочие руды и концентраты драгоценных металлов	89,8	0
851761	Аппараты телефонные, включая аппараты телефонные для сотовых сетей связи	3,4	0
240220	Сигареты, содержащие табак	3,3	0
902300	Приборы, аппаратура и модели, предназначенные для демонстрационных целей	2,4	0
	<i>Россия</i>		
270900	Нефть сырая и нефтепродукты сырье, полученные из битуминозных минералов	56,2	0
310520	Удобрения минеральные или химические, содержащие три питательных элемента – азот, фосфор и калий	10,8	5
720720	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие 0,25 мас.% или более углерода	8,4	0
710812	Золото в прочих необработанных формах, не используемое для чеканки монет	4,1	0
	<i>Беларусь</i>		
310420	Хлорид калия	98,4	0
	<i>Казахстан</i>		
720720	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие 0,25 мас.% или более углерода	24,0	0
720711	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, содержащие менее 0,25 мас.% углерода, прямоугольного (включая квадратное) поперечного сечения шириной менее двойной толщины	22,3	0
252490	Прочий асбест	33,8	0
281910	Триоксид хрома	9,5	0
	<i>Киргизия</i>		
271019	Прочие дистилляты и продукты	100,0	8,2
	<i>Армения</i>		
710239	Алмазы непромышленные прочие, неоправленные или незакрепленные	54,2	0
710231	Алмазы необработанные или просто распиленные, расколотые или подвергнутые черновой обработке	32,9	0
711319	Ювелирные изделия и их части из прочих драгоценных металлов, имеющих или не имеющих гальваническое покрытие, плакированных или неплакированных драгоценными металлами	11,0	10

Рассматривая импортные пошлины в рамках ВТО Индонезии, Малайзии и Таиланда, мы видим, что в основном на ключевые экспортные позиции ЕАЭС в Малайзии установлены нулевые пошлины. Поэтому в случае начала переговоров о Зоне свободной торговли (ЗСТ) с Малайзией, странам ЕАЭС, так же как и с Сингапуром, будет выгодней договариваться по другим вопросам, чем по таможенно-тарифному регулированию, поскольку в Малайзии тарифы и так низкие. Исключением является Казахстан, на основные экспортные позиции которого действуют достаточно высокие малазийские тарифы (маргарин, арматура, изделия из черных металлов). Это говорит о том, что стороне ЕАЭС, в частности казахстанским представителям, следует проявлять инициативу в переговорах по вопросам тарифного регулирования по позициям, где у Казахстана имеется экспортный интерес.

В случае создания ЗСТ с Индонезией и Таиландом, у государств – членов ЕАЭС появится возможность снижения пошлин на основные импортные позиции, так как на них установлены достаточно высокие пошлины.

Вместе с возможностями следует также рассмотреть имеющиеся риски при снижении импортных пошлин Единого таможенного тарифа (ЕТТ) в случае создания ЗСТ с АСЕАН. Гравитационная модель выявила 102 товарные группы по ЕАЭС, импорт которых чувствителен к изменению ЕТТ. Из них за последние два года 22 товарные группы импортируются в ЕАЭС из АСЕАН в объеме более чем 1 млн долларов.

Вместе с тем экспертная оценка производственных возможностей стран ЕАЭС позволяет предположить, что не все они являются чувствительными: каучук, рис, экстракты кофе и чая, шариковые ручки и т. п. Наиболее чувствительными при снижении ЕТТ окажутся для ЕАЭС такие позиции, как ювелирные изделия, драгоценные камни – для Армении; волокна синтетические – для России, Беларуси и Киргизии; органические красящие вещества синтетические, плиты для мозаичного, трубы, трубки, шланги и их фитинги – для России и Казахстана. То есть на данные товарные группы нежелательно снижать тарифы. Однако на более продвинутом этапе переговоров нужна будет более детальная и углубленная экспертная отраслевая оценка.

Необходимо отметить, что возможен риск перетока товаров (серого импорта) на территорию ЕАЭС из стран, с которыми у АСЕАН уже достигнуты соглашения. Поэтому в случае предоставления преференциального режима странам АСЕАН, важно обсудить вопросы определения страны происхождения товара.

В целом анализ состояния внешнеэкономических связей по линии ЕАЭС – АСЕАН позволяет сделать вывод о том, что прямые механизмы сотрудничества еще не разработаны. А из всех государств – членов Союза только Россия смогла вести эффективный диалог со всей

региональной группировкой в целом, помимо двухсторонних контактов со странами группировки [1].

В этой связи можно рассмотреть три потенциальных варианта развития интеграции ЕАЭС с АСЕАН.

Вариант 1 – создание зоны свободной торговли с АСЕАН – могло бы прежде всего открыть рынки стран – членов ассоциации и заметно облегчить логистику поставки товаров в Юго-Восточную Азию и в последующем уменьшить стоимость товаров из этого региона как минимум на 15%. Однако такой вариант сотрудничества не совсем оправдывает себя с точки зрения выгод для ЕАЭС:

- с Вьетнамом уже заключено Соглашение о ЗСТ. В результате снижены пошлины на такие важные для экспорта стран – членов АСЕАН товары, как мясо птицы, бензин, удобрения, грузовые автомобили и др.;
- в Сингапуре действуют нулевые импортные таможенные пошлины в соответствии с обязательствами в рамках ВТО;
- Мьянма, Лаос, Камбоджа, будучи наименее развитыми странами, уже имеют право ввозить товары на территорию стран – членов ЕАЭС беспошлинно в рамках Единой системы тарифных преференций ЕАЭС;
- Бруней и Филиппины как развивающиеся страны используют право льготных ставок импортных пошлин в размере 75% от соответствующих ставок ЕТТ.

Таким образом, при наличии таких преференций на переговорах о сотрудничестве у ЕАЭС будет мало возможностей для лавирования, что подразумевает предоставление еще больших уступок.

Вариант 2 – создание зоны свободной торговли с отдельными странами АСЕАН по схеме step-by-step. По данной схеме формировались зоны с АСЕАН: сначала такие страны, как Китай, Австралия, Новая Зеландия поочередно с отдельными странами АСЕАН, а затем и весь блок был вовлечен в свободные торговые зоны. По схожему пути формировались аналогичные зоны в Карибском и Центральноамериканском бассейне, Восточной и Южной Африке, между Индией и странами бассейна Индийского океана [2].

Учитывая, что стратегической задачей ЕАЭС является формирование партнерства от Юго-Восточной Азии до Евразийского континентального партнерства, то более реалистичным и выгодным для ЕАЭС будет выстраивать такое партнерство через сеть двухсторонних соглашений Союза с ключевыми партнерами: Вьетнамом, Индонезией, Малайзией, Таиландом, Сингапуром.

Вариант 3 – формирование отраслевого партнерства между ЕАЭС и страной АСЕАН. Если ЗСТ предполагает охват всех либо большей части сфер экономики, то отраслевое партнерство предполагает взаимоот-

ношения двух объединений по отдельным конкретным отраслям, более выгодным для обеих сторон.

В целом приведенный выше анализ подтверждает, что в вопросе развития сотрудничества с АСЕАН странам ЕАЭС целесообразней придерживаться варианта последовательного создания ЗСТ с ключевыми партнерами, учитывая, что проработка вопросов создания ЗСТ с основными странами АСЕАН в рамках ЕЭК уже ведется.

Для успешного выхода на рынок Юго-Восточной Азии странам ЕАЭС нужно прежде всего учитывать, что сегодня – это рынок покупателя, а не продавца. Внимательное изучение потребностей стран АСЕАН и формирование предложений ЕАЭС с учетом этих потребностей может дать необходимый эффект. Тем более что это в немалой степени связано и на других региональных объединениях, имеющих тесные геоэкономические переплетения с АСЕАН.

По итогам проведенного анализа по всем региональным объединениям были выработаны алгоритмы обоснования приоритетов и сценариев экономического сотрудничества ЕАЭС с потенциальными партнерами с точки зрения реализации Основных направлений международной деятельности ЕАЭС. При этом для построения алгоритмов учитывались различные факторы, в том числе специфика и особенности функционирования каждого объединения, степень интеграции, потенциал и готовность к различным формам сотрудничества, потенциал торгово-экономического сотрудничества, политического взаимодействия, оценка целесообразных мероприятий и др.

При определении приоритетности сотрудничества исходили из того, что ЕАЭС интересует в первую очередь экономическая целесообразность и практическая выгода для государств – членов Союза. В этой связи приоритет основывался на высокой степени экономически ориентированной интеграции: ЕС → АСЕАН → ВРЭП → СЕТА → АТЭС → ШОС.

ЕС – крупнейший торговый партнер ЕАЭС, на которого приходится более половины товарооборота. Российские ограничения на импорт повлияли на структуру торговли стран ЕС. Снижение деловых взаимоотношений с российскими предприятиями значительно отразилось на отдельных секторах европейской экономики, в частности экспортно ориентированной. Рекомендуемая форма сотрудничества – всеобъемлющее интеграционное соглашение, а в долгосрочной перспективе – создание зоны свободной торговли. При этом в первую очередь необходимо снять санкции и устраниить ключевые барьеры между ЕАЭС и ЕС. Это подразумевает постепенное исключение острых политических разногласий, в частности разрешение украинского кризиса, и как результат – окончательную нормализацию взаимоотношений и

возможность перехода к обсуждению тесного экономического сотрудничества.

АСЕАН. Принимая во внимание тенденцию по смещению мирового экономического центра из западных стран в регион Юго-Восточной Азии, а также учитывая, что объединение выступает в роли одного из системообразующих элементов формирующейся системы безопасности и сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе, одним из важных моментов сотрудничества должна стать возможность выхода на рынок Китая и Японии по выявленным 8 товарным позициям со значительным экспортным потенциалом более 5 млрд долларов.

Ядром ВРЭП является АСЕАН, однако очевидно, что доминирующую роль будет играть Китай, на долю которого уже сейчас приходится 46,5% совокупного ВВП, 34,2% накопленных прямых иностранных инвестиций стран ВРЭП. Двумя другими центрами притяжения являются Индия и Япония, на долю которых в совокупном ВВП по паритету покупательской способности приходится соответственно 19 и 11,3%. Данное объединение будет привлекательным для Союза, учитывая, что уже многие государства – члены ЕАЭС имеют высокую долю в торговом обороте с Китаем. При этом могут возникнуть сложности, с которыми неизбежно столкнутся товаропроизводители государств – членов ЕАЭС, так как взаимное снятие тарифных ограничений между Китаем и странами ЕАЭС потребует детальной проработки по сценарию принятия странами ЕАЭС ограниченных обязательств по обнулению тарифов. Достаточно напряженными, по всей видимости, станут переговоры с Японией о либерализации тарифов. Исходя из со-поставления своих сравнительных конкурентных преимуществ и оценки возможностей расширения своего присутствия в глобальных цепочках создания стоимости окончательное решение о целесообразности присоединения к ВРЭП странам ЕАЭС следует принимать после завершения переговорного процесса по созданию блока и начала его функционирования.

Учитывая, что СЕТА как объединение пока официально не ratifiedировано, а также наличие политических сложностей между ЕАЭС и ЕС, наиболее целесообразным является взаимодействие с ЕС и Канадой в двухстороннем порядке. Основной бонус для стран ЕАЭС от сотрудничества с СЕТА – возможность выхода на рынок Северной Америки через Канаду, которая имеет соглашение о свободной торговле между США и Мексикой (НАФТА). Однако практическая реализация такого сценария при текущей геополитической ситуации маловероятна.

АТЭС функционирует как международный консультативный орган, представляющий собой важную переговорную площадку по экономическим и политическим вопросам, где страны Тихоокеанского ре-

гиона координируют экономические и торговые вопросы. В частности, устраняются противоречия между основными участниками АТЭС – США, Китаем, Японией, Россией – что не является приоритетным вопросом для ЕАЭС. Рекомендуемая форма сотрудничества – сотрудничество в рамках ограниченного количества отраслевых групп.

ШОС – международная организация, которая сосредоточена на проблемах, связанных с обеспечением безопасности в странах – членах ШОС. На сегодняшний день представляет собой военно-политическое объединение, в котором отсутствует экономическая составляющая. В этой связи из-за несовпадения стратегических задач объединений для ЕАЭС сотрудничество с ШОС не является приоритетом.

Необходимо понимать, что взаимодействие между интеграционными блоками является очень сложным процессом, так как затрагивает интересы большого количества стран и субъектов и требует огромных усилий для продвижения интеграционных намерений.

Таким образом, проведенный анализ оценки экономических эффектов от возможного сотрудничества ЕАЭС с мегарегиональными структурами с учетом применимости в контексте перспектив проекта Большого евразийского партнерства показывает, что при проработке различных вариантов сотрудничества необходимо учитывать множество факторов, начиная от вопросов тарифного регулирования и заканчивая внешнеполитическими ситуациями, касающимися конкретных стран интеграционных объединений.

Список литературы

1. ЕАЭС и АСЕАН: открывая новые горизонты сотрудничества: аналитический доклад. – М. : ВАВТ, 2017.
2. Балиев А. Свободная торговая зона ЕАЭС – АСЕАН: стыковка двух- и многосторонних выгод // Ритм Евразии. – 2017. – Июнь 18. – URL: <https://www.ritmeurasia.org/news--2017-06-18--6956954-30800>
3. Shepherd B. The Gravity Model of International Trade: A User Guide, ARTNeT Gravity Modeling Initiative, 2013.

References

1. EAES i ASEAN: otkryvaya novye gorizonty sotrudnichestva: Analiticheskiy doklad [EEU and ASEAN: Opening New Horizons for Cooperation: Analytical Report], Moscow, VAVT, 2017. (In Russ.).
2. Baliev A. Svobodnaya torgovaya zona EAES – ASEAN: stykovka dvukh- i mnogostoronnikh vygod [Free Trade Zone of the EEU – ASEAN: Duplication of Two- and Multi-Side Benefit], Ritm Evrazii, 2017, Iyun' 18.

(In Russ.). Available at: <https://www.ritmeurasia.org/news--2017-06-18--6956954-30800>

3. Shepherd B. The Gravity Model of International Trade: A User Guide, ARTNeT Gravity Modeling Initiative, 2013.

Сведения об авторах

Марат Макеевич Идрисов

первый заместитель Председателя Правления АО «Казахстанский институт развития индустрии». Адрес: АО «Казахстанский институт развития индустрии», 010000, Астана, ул. Достык, 18, бизнес-центр «Москва». E-mail: m.idrissov@kidi.kz

Салтанат Абдиманаповна Жумабекова

кандидат экономических наук, директор Центра индустриальной политики АО «Казахстанский институт развития индустрии». Адрес: АО «Казахстанский институт развития индустрии», 010000, Астана, ул. Достык, 18, бизнес-центр «Москва». E-mail: s.zhumabekova@kidi.gov.kz

Жанна Тастеменовна Аубакирова

магистр экономики, магистр естественных наук, главный эксперт Центра индустриальной политики АО «Казахстанский институт развития индустрии». Адрес: АО «Казахстанский институт развития индустрии», 010000, Астана, ул. Достык, 18, бизнес-центр «Москва». E-mail: zh.aubakirova@kidi.gov.kz

Азат Нариманулы Айтuar

PhD, главный эксперт Центра анализа и разработок АО «Казахстанский институт развития индустрии». Адрес: АО «Казахстанский институт развития индустрии», 010000, Астана, ул. Достык, 18, бизнес-центр «Москва». E-mail: A.Aituar@kidi.gov.kz

Information about the author

Marat M. Idrissov

First Deputy Chairman of Board of the Kazakhstan Industry Development Institute JSC. Address: «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC, 18 Dostyk Street, «Moscow» Business Center, Astana, 010000, Republic of Kazakhstan E-mail: m.idrissov@kidi.gov.kz

Saltanat A. Zhumabekova

PhD, the Director of the Center for Industrial Policy of the «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC. Address: «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC, 18 Dostyk Street, «Moscow» Business Center, Astana, 010000, Republic of Kazakhstan E-mail: s.zhumabekova@kidi.gov.kz

Zhanna T. Aubakirova

Master of Economics, Master of Science, Senior Expert of the Center for Industrial Policy of the «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC. Address: «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC, 18 Dostyk Street, «Moscow» Business Center, Astana, 010000, Republic of Kazakhstan E-mail: zh.aubakirova@kidi.gov.kz

Azat N. Aituar

PhD, Senior Expert of the Center for Analysis and Development of the «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC. Address: «Kazakhstan Industry Development Institute» JSC, 18 Dostyk Street, «Moscow» Business Center, Astana, 010000, Republic of Kazakhstan E-mail: A.Aituar@kidi.gov.kz

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2018-1-33-49>

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ЕАЭС С РЕГИОНАЛЬНЫМИ И МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫМИ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ: ТЕНДЕНЦИИ, НАПРАВЛЕНИЯ, ВЫГОДЫ И УГРОЗЫ

А. А. Праневич

Белорусский государственный экономический университет
Минск, Беларусь

В статье выявляются причины участия менее развитых стран в мировых интеграционных процессах, инициируемых развитыми и новыми индустриальными странами в условиях усиления геополитических и геоэкономических рисков в современной мировой экономике, определяются возможные направления сотрудничества между ними. Анализируется состояние торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС с интеграционными объединениями (ЕС, АСЕАН, АТЭС, ШОС), мегаблоками (СЕТА, ВРЭП) и их странами – участниками за период 2010–2017 гг. Отмечаются особенности и тенденции развития торговли Евразийского экономического союза с указанными интеграционными группами, определяются потенциальные выгоды от участия ЕАЭС в глобальных и мегарегиональных интеграционных процессах, инициируемых странами – лидерами интеграционных соглашений, а также от торгово-экономического сотрудничества с ними. Определены угрозы для союза в целом и для стран-участниц. Намечены приоритетные направления и разработаны алгоритмы развития торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС с рассматриваемыми интеграционными блоками в формате «блок – блок» и «блок – страна», основой реализации которых является определение точек входа стран и товаров входа.

Ключевые слова: международная торговля, международная экономическая интеграция, ЕАЭС, АСЕАН, ЕС, ШОС, АТЭС, СЕТА, ВРЭП, мегаблок, мегарегиональное торговое соглашение, межблоковая интеграция, межрегиональное сотрудничество.

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF THE EAEU WITH REGIONAL AND MEGAREGIONAL INTEGRATION ASSOCIATIONS: TRENDS, DIRECTION, BENEFITS AND THREATS

Alla A. Pranovich

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

The article describes the reasons of participation of less developed countries in the world integration processes, initiated by developed and newly industrialized countries in

conditions of intensification of geopolitical and geoeconomic risks in the modern world economy, possible directions of cooperation between them are determined. The assessment of mega-regionality of integration blocks, of their ability to carry out inter-block cooperation and economic integration is given. The state of trade and economic cooperation of the EAEU with integration associations (EU, ASEAN, APEC, SCO), mega-blocks (CETA, RCEP) and their participating countries for the period 2010-2017 is analyzed. On the basis of this features and tendencies of development of trade of the Eurasian Economic Union with the mentioned integration groups are distinguished, the potential benefits of the EAEU participation in the global and mega-regional integration processes initiated by the countries-leaders of integration agreements, as well as from trade and economic cooperation with them, and threats to the Union in general and to the participating countries is defined. The priority directions and algorithms of development of trade and economic cooperation of the EAEU with the considered integration blocks in the format «block – block» and «block – country» are noted, the basis of which is the determination of points of entry – countries and entry goods.

Keywords: international trade, international economic integration, EAEU, ASEAN, EU, SCO, APEC, CETA, RCEP, mega-block, mega-regional trade agreement, inter-bloc integration, interregional cooperation.

В современной мировой экономике формируется сложная, многоуровневая система международной экономической интеграции, отличающаяся разнообразием форм, этапов, моделей и субъектов разных уровней; изменением подходов к расширению и углублению интеграции; многовариантностью развития; дублированием и пересечением суб-, межрегиональных и панконтинентальных интеграционных проектов [1. – С. 141], переходом от их конкурентного противостояния к конкурентному взаимодействию [2. – С. 176], становлением интеграционных соглашений в качестве важного инструмента торговой дипломатии [3. – С. 261]. Это определяет важность и сложность рассматриваемой проблемы.

В ходе исследования были определены особенности и тенденции, выгоды и угрозы развития торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС с региональными и мегарегиональными интеграционными объединениями (АТЭС, АСЕАН, ВРЭП, ЕС, ШОС, СЕТА¹) и их странами-участницами, разработан алгоритм и направления его развития в формате «блок – блок» и «блок – страна». Методами исследования стали количественный и качественный анализ, экономико-статистический метод, аналитический с использованием статистики ЮНКТАД за 2010–2016 гг. и ЕЭК за 11 месяцев 2016–2017 гг.

Принимая решение о вступлении в интеграционные союзы, их расширении за счет включения новых стран или заключения интегра-

¹ АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское торговое сотрудничество, АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, ВРЭП – Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство между странами АСЕАН+6, ЕС – Европейский союз, ШОС – Шанхайская организация сотрудничества, СЕТА – Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой.

ционных соглашений с третьими странами и их интеграционными группами, развитые, новые индустриальные страны и их блоки стремятся решить следующие проблемы:

- дальнейшее продвижение по пути либерализации, по сравнению с нормами ВТО, обусловленными производственными связями мезо- и микроуровня, установлением новых стандартов для интеграционных соглашений и ВТО, которые остальные страны будут копировать [5. – С. 24];
- исчерпание регионального ресурса. Политика формирования и расширения блока [4. – С. 27] в пределах региона уже не дает результатов, региональные цепочки создания стоимости (ЦСС) сформированы, лимит экономии издержек за счет международного разделения труда (МРТ) в рамках региона исчерпан;
- необходимость выхода на рынки третьих стран и их интеграционных блоков, особенно развивающихся, – интеграционная политика доступа на рынок [4. – С. 28];
- укрепление позиций на рынках третьих стран (развивающихся и трансформационных) через перенос производства ТНК за границу и формирование глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС);
- трансформация регулирования. Поскольку правила ВТО, направленные на устранение барьеров на границе уже недостаточны для регулирования глобализации региональных ЦСС, ими начинают управлять межрегиональные интеграционные соглашения (особенно мегарегиональные – СЕТА, ВРЭП, ТТП, ТТИП¹), способствующие устранению барьеров за границей в третьих странах [5. – С. 25] и реализующие политику выхода на рынок [1].

Менее развитые страны обосновывают свое участие в интеграционных процессах и сотрудничество с интеграционными группами более развитых стран следующими причинами:

- либерализацией внешней торговли в ВТО, переходом от невзаимных к взаимным преференциям между развитыми и менее развитыми странами;
- необходимостью доступа на рынки развитых стран и встраивания в их производственные цепочки, готовностью в обмен на это к чрезмерному открытию экономики в связях с развитым партнером, преследующим, безусловно, свои интересы;
- привлечением инвестиций, финансовой и технической помощи, знаний и технологий развитых стран, созданием рабочих мест;
- скромными результатами интеграции, странами-членами которой являются менее развитые страны [1].

¹ ТТП – Транстихоокеанское партнерство, ТТИП – Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство.

Исходя из этого потенциальные выгоды от участия ЕАЭС в глобальных и мегарегиональных интеграционных процессах, инициируемых странами – лидерами интеграционных соглашений, а также от торгово-экономического сотрудничества с ними, состоят в следующем: доступ к емким рынкам третьих стран и их объединений; диверсификация торговли; развитие связей микро- и мезоуровня; производственная коопeração и встраивание в ГЦСС; либерализация международных экономических отношений (МЭО); привлечение ПИИ и технологий; адаптация к новым условиям геоэкономики.

Развитие торгово-экономического сотрудничества и интеграционных связей ЕАЭС с интеграционными объединениями и мегаблоками может происходить в форматах «блок – блок» и «блок – страна», основой реализации которых является определение точек входа стран и товаров входа. Критериями выбора интеграционных блоков, с которыми возможно и приоритетно взаимодействие ЕАЭС в формате «блок – блок» явились:

- высокий потенциал блока и его торгово-экономического сотрудничества с ЕАЭС;
- мегарегиональность интеграционного блока: доля в мировой торговле и ПИИ более 25%, минимум два участника ГЦСС, широкая сеть соглашений блока и стран-участниц о зонах свободной торговли (ЗСТ) с третьими странами, наличие правил ВТО-плюс и ВТО-экстра [5];
- достигнутый и предполагаемый этап экономической интеграции (предпочтение более глубоким формам, что открывает перспективы выхода на емкие рынки);
- правосубъектность объединения, возможность межблокового сотрудничества и подписания интеграционных соглашений единым блоком.

Выбранные для анализа АТЭС, АСЕАН, ЕС, ШОС, ВРЭП и СЕТА отличаются по *потенциалу*, состоянию экономики, институциональному оформлению, степени интегрированности в международную торговлю и уровню экономических связей с ЕАЭС.

Традиционно лидерами среди интеграционных групп и мегаблоков по доле в мировом экспорте выступают АТЭС (рост с 47,5 до 50% за 2010–2016 гг.), ЕС (незначительное снижение с 33,9 до 33,5%), ВРЭП (рост с 28,4 до 30,5%). Доля АСЕАН в мировом экспорте в 2010–2016 гг. выросла с 6,9 до 7,1%, импорте – с 5,5 до 6,8%. Страны ШОС занимают промежуточную позицию – демонстрируют рост с 15 до 17%. Страны ЕАЭС имеют незначительную долю в мировой торговле; за период 2010–2016 гг. она снизилась с 3,2 до 2,1%.

Одним из факторов развития экономической интеграции служит динамика взаимного экспорта и рост его доли в совокупном экспорте группы. Доля экспорта наиболее высока в АТЭС, ЕС и ВРЭП, для АТЭС

тенденция к росту в 2010–2016 гг. сохраняется, а для ЕС и ВРЭП – отсутствует. Для СЕТА, ШОС и ЕАЭС она ниже, хотя рост тоже отмечен (рис. 1¹).

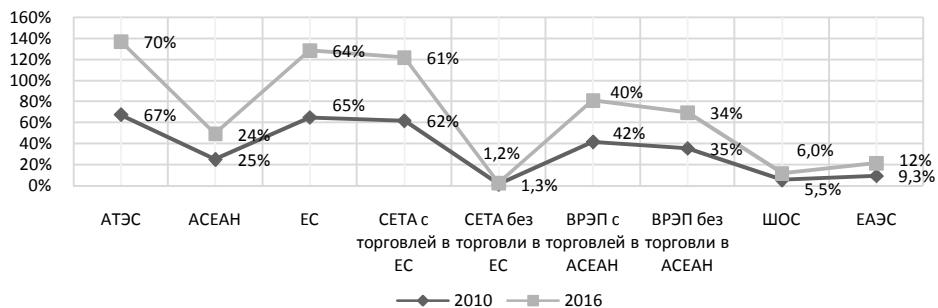


Рис. 1. Доля взаимного экспорта в общем экспорте интеграционной группы (в %)

По вышеприведенным критериям мегарегиональными интеграционными группами являются ЕС, СЕТА и ВРЭП (с небольшой оговоркой). АСЕАН можно отнести к крупным интеграционным блокам с долей в мировых МЭО до 25%, наличием более двух участников ГЦСС. ШОС классифицируется аналогично, за исключением наличия лишь одного центра ГЦСС – Китая.

Доля ЕС, АТЭС, СЕТА и ВРЭП в мировой торговле и ПИИ составляет более 25% (ВРЭП – менее 25% по доле в ПИИ и экспорте услуг). Каждое из объединений включает более двух участников ГЦСС: в АТЭС – это США, Канада, Китай, Япония, страны АСЕАН; в ЕС – большинство развитых стран; в СЕТА – ЕС и Канада, в ВРЭП – страны АСЕАН, Китай, Республика Корея, Япония. ЕС и СЕТА также соответствуют другим критериям мегарегиональности (правила ВТО-экстра, наличие соглашений о ЗСТ с третьими странами), в АТЭС правила ВТО-экстра предусмотрены лишь в отдельных соглашениях между его странами (ТТП, ВРЭП и др.).

По уровню взаимоотношений с ЕАЭС стоит отметить, что товарооборот между ЕАЭС и всеми рассматриваемыми группами снизился в 2011–2016 гг. (рис. 2); в 2015 г. объем внешней торговли ЕАЭС был самым низким.

Кроме объективных факторов (низкие темпы роста мировой торговли, падение цен на сырьевые товары – основные экспортные позиции ЕАЭС) на эту ситуацию повлияла и неблагоприятная внешнеэкономическая обстановка, связанная с санкциями в отношении России. Однако данные за 2016 г. и 11 месяцев 2017 г. говорят о возможностях

¹ Источник рис. 1-9: URL: unctadstat.unctad.org (дата обращения: 01.12.2017).

преодоления этих негативных тенденций, прежде всего в направлении азиатского вектора взаимодействия.

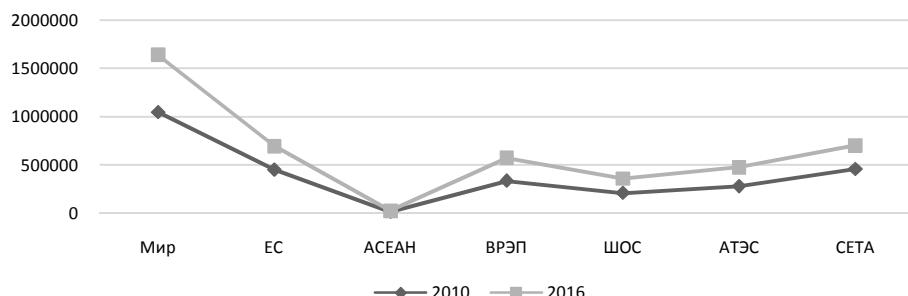


Рис. 2. Товарооборот ЕАЭС с интеграционными группами в 2011–2016 гг. (в млн долл.)

В торговле ЕАЭС с рассматриваемыми интеграционными блоками за 11 месяцев 2017 г. отмечен значительный рост в сравнении с аналогичным периодом 2016 г. (табл. 1). Существенный прирост (более 20%) имеет место в торговле со всеми блоками, а рост экспорта превышает рост импорта. Такая динамика прежде всего обеспечена Россией и Казахстаном, что можно объяснить преодолением кризисных явлений последних трех лет, благоприятной ценовой конъюнктурой на рынке нефти и металлов.

Таблица 1
Торговля ЕАЭС с интеграционными группами и мегаблоками *

Группа	2016 г., млрд долл.			2017 г. (январь – ноябрь), млрд долл.			Рост, раз		
	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт
ЕС	213,4	139,7	73,8	264,4	174,4	90,0	1,2	1,2	1,2
АТЭС	142,7	66,3	76,5	182,5	87,6	94,9	1,3	1,3	1,2
АСЕАН	13,1	5,4	7,7	17,8	7,6	10,2	1,4	1,4	1,3
ВРЭП	121,8	57,9	63,9	157,8	77,6	80,3	1,3	1,3	1,3
СЕТА	215,0	140,5	74,6	266,4	175,2	91,2	1,2	1,2	1,2
ШОС (без ЕАЭС)	83,5	37,9	45,6	108,0	51,3	57,2	1,3	1,4	1,3
Мир	455,1	274,2	180,8	567,0	345,3	221,7	1,2	1,3	1,2

* Источник: URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extr/Pages/default.aspx

В динамике межрегиональной торговли (рис. 3, 4) основным трендом 2010–2015 гг. было снижение ее темпов с достижением минимальных значений в конце указанного периода. По результатам 2016 г.

отмечен прирост товарного экспорта во взаимной торговле ЕАЭС с рассматриваемыми интеграционными группами и мегаблоками, за исключением ВРЭП (снижение экспорта в Индию и Республику Корею, менее значительно – в Китай и Японию). По импорту рост зафиксирован по всем группам и мегарегионам.

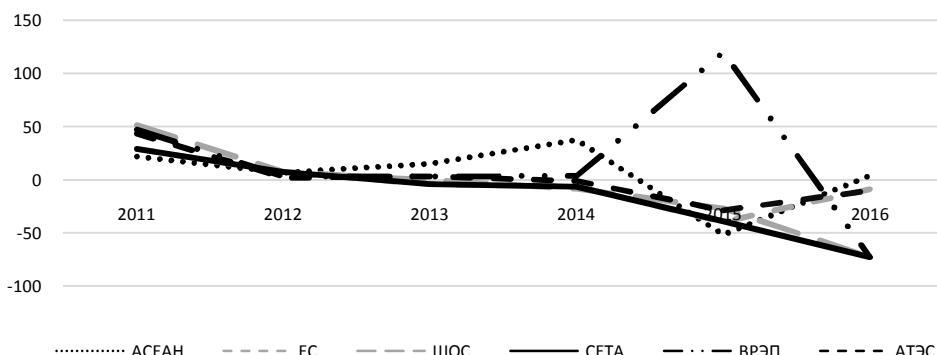


Рис. 3. Динамика темпов прироста товарного экспорта в торговле ЕАЭС с интеграционными группами в 2010-2016 гг. (в %)

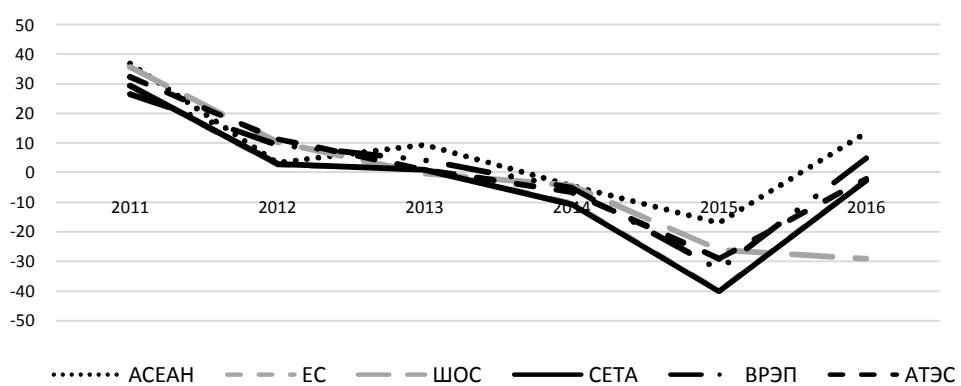


Рис. 4. Динамика темпов прироста товарного импорта в торговле ЕАЭС с интеграционными группами в 2010-2016 гг. (в %)

Географически экспорт ЕАЭС в большей степени ориентирован на рынки ЕС, СЕТА и ВРЭП. Устойчиво низкой является доля экспорта в ACEAH. Отмечено незначительное снижение доли ЕС, СЕТА в экспорте и более существенное снижение в импорте ЕАЭС. Сохраняется тенденция роста доли экспорта и импорта для АТЭС, ВРЭП, ШОС и ACEAH (но доля торговли ЕАЭС с ACEAH по-прежнему незначительна) (рис. 5).

В экспорте товаров обрабатывающей промышленности из ЕАЭС во все интеграционные группы выросла доля среднетехнологичных

товаров, в АСЕАН (с 36,7 до 60,3%), ЕС и СЕТА – высокотехнологичных (рис. 6).

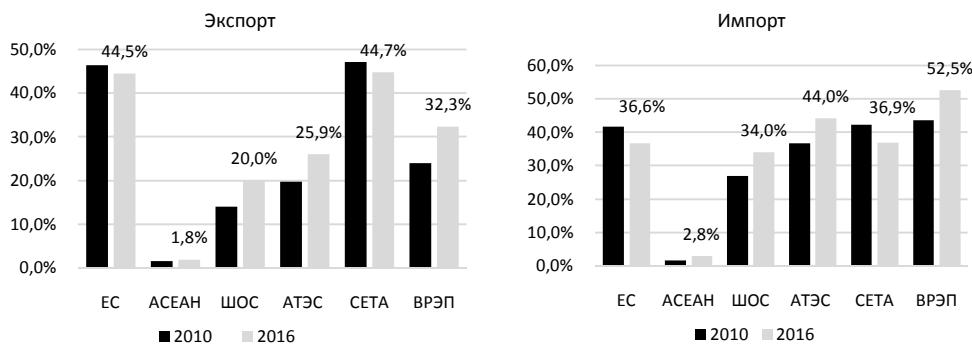


Рис. 5. Доля региональных и мегарегиональных интеграционных объединений в торговле с ЕАЭС в 2010 и 2016 гг.

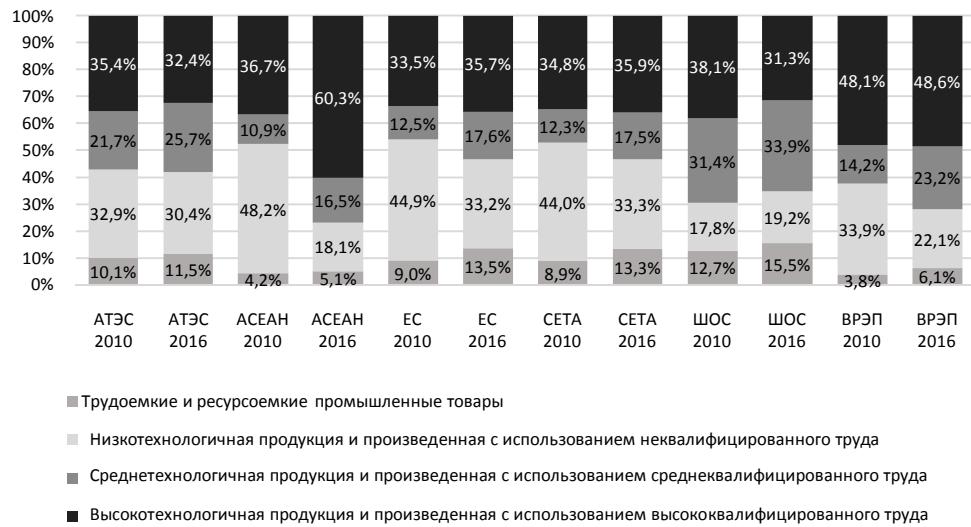


Рис. 6. Структура экспорта по степени технологоемкости промышленных товаров

Индекс интенсивности двухсторонних товаропотоков (К. Кодзима, К. Андерсон, Х. Норхейм)¹ (табл. 2) показывает, что ЕС сохраняет позиции лидера по степени предпочтения торгового партнера для

¹ Индекс показывает степень предпочтения региона-партнера для ЕАЭС в сравнении со средним уровнем всех торговых партнеров и рассчитывается следующим образом: (Экспорт ЕАЭС в регион / Экспорт ЕАЭС в целом) / (Импорт региона в целом / (Мировой импорт / Импорт ЕАЭС в целом)). Рост индекса показывает рост степени предпочтения, индекс больше 1 – предпочтение выше среднего, больше 3 – высокий уровень предпочтения.

ЕАЭС, хотя в 2016 г. она снизилась. С 2015 г. растет значимость АСЕАН, ВРЭП и АТЭС.

Таблица 2
Индекс интенсивности двухсторонних товаропотоков
(степень предпочтения торгового партнера)*

Группа	АТЭС		АСЕАН		ЕС		СЕТА		ШОС		ВРЭП	
Год	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016
Индекс	0,64	0,74	0,36	0,38	2,09	1,9	0,36	0,29	0,75	0,71	0,53	0,61

* Источник табл. 2-3: URL: unctadstat.unctad.org (дата обращения: 01.12.2017).

Расчет индекса внутриотраслевой торговли (Г. Грубеля, П. Ллойда) показал незначительность внутриотраслевой торговли со всеми регионами, ее большую значимость в торговле с ШОС, АТЭС и ВРЭП, а также рост с АТЭС, ЕС, СЕТА и ШОС (табл. 3).

Таблица 3
Индекс внутриотраслевой торговли ЕАЭС с интеграционными группами и мегаблоками*

Группа	АТЭС		АСЕАН		ЕС		СЕТА		ШОС		ВРЭП	
Год	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016
Индекс	0,16	0,18	0,03	0,02	0,05	0,09	0,05	0,09	0,33	0,34	0,22	0,19

Что касается интеграции и правосубъектности интеграционных блоков, приоритетным для ЕАЭС является сотрудничество с ЕС и АСЕАН. В ЕС создан емкий общий рынок, в АСЕАН – ЗСТ и зона инвестиций, формируются свободные рынки товаров, услуг, капитала и труда. ЕС и АСЕАН уполномочены подписывать соглашения с третьими странами единным блоком.

Таким образом, ЕАЭС целесообразно развивать сотрудничество в формате «блок – блок» с ЕС и АСЕАН, что также открывает возможность выхода на рынки ВРЭП и СЕТА. В случае ЕС и СЕТА все критерии выполняются полностью, в случае АСЕАН частично не выполняются (доля АСЕАН в мировых показателях незначительна), но есть возможность выхода на рынок мегаблока ВРЭП. Приоритетным направлением развития сотрудничества может стать и ШОС, обладающая значительным потенциалом промышленного экспорта. Однако ШОС и АТЭС не удовлетворяют всем критериям, поэтому с ними необходим особый порядок отношений.

Рассматриваемые интеграционные группы обладают значительным потенциалом, но наличие в каждой из них стран-лидеров, обладающих серьезной экономической базой, ставит вопрос о необходимости точечного подхода к взаимодействию, чтобы реализация имеюще-

гося потенциала сотрудничества нивелировала возможные негативные последствия его расширения как для ЕАЭС в целом, так и для стран-участниц.

Для этого после выбора блоков (АСЕАН, ЕС, ШОС) перейдем к выбору стран входа на их рынки для развития отношений в формате «блок – страна». Критерии выбора: значимость доли страны в торговле ЕАЭС с блоком, включая высоко- или среднетехнологичные товары; наличие соглашений о ЗСТ с ЕАЭС и другими странами и возможность их ближайшего подписания.

Значимыми партнерами по товарообороту с ЕС являются Германия, Нидерланды, Италия, Польша; с АСЕАН – Вьетнам, Сингапур, Индонезия, Малайзия; с ШОС – Китай, Россия, Казахстан, Индия (рис. 7).

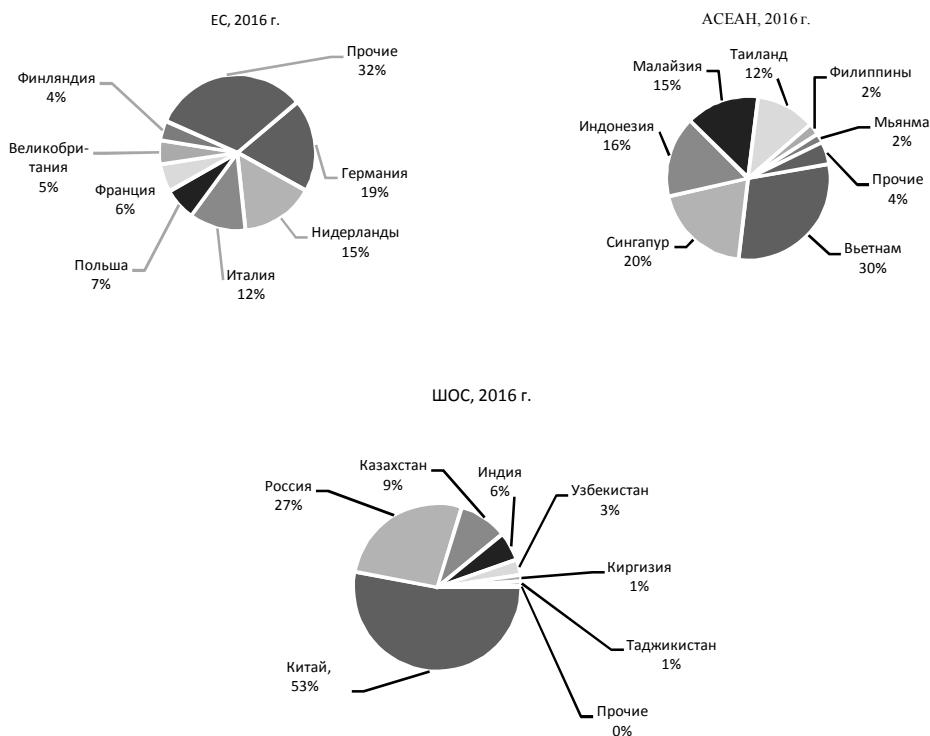


Рис. 7. Географическая структура товарооборота ЕАЭС с интеграционными группами

По доле высоко- и среднетехнологичного экспорта из ЕАЭС в АСЕАН лидируют Вьетнам, Индонезия и Малайзия; в ШОС – Россия, Китай, Казахстан, Индия; ЕС – Германия, Польша, Нидерланды, Финляндия (рис. 8).

Проведенный анализ позволил выбрать приоритетные блоки и страны, а также выявить особенности и тенденции развития торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС (рис. 9).

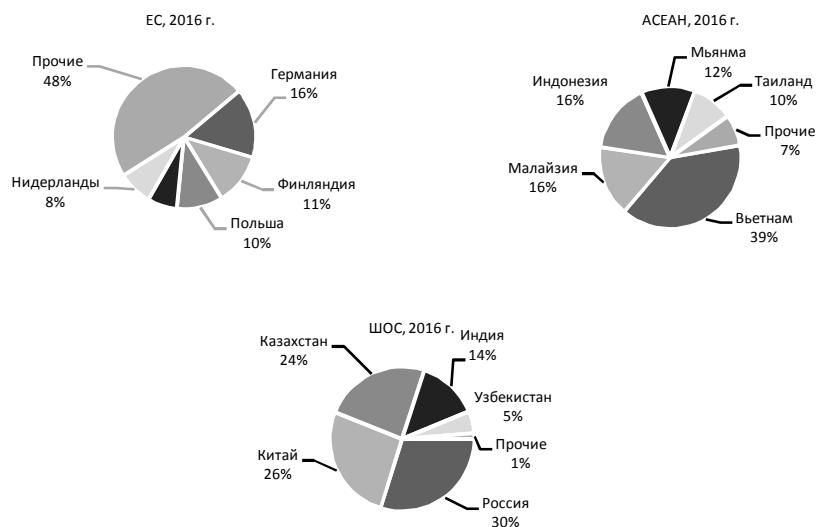


Рис. 8. Доля стран в средне- и высокотехнологичном экспорте ЕАЭС в интеграционные группы (в %)



Рис. 9. Приоритетные партнеры для сотрудничества в форме «блок – блок» и «блок – страна»

Особенностями развития торгово-экономических связей ЕАЭС с региональными группами и мегаблоками являются географическая диверсификация внешнеторговых связей ЕАЭС и стран-участниц, изменение вектора сотрудничества (с Западной Европой на АТР); сокращение взаимодействия с основными торговыми партнерами и рост товарооборота с малыми странами; наличие географических направлений тяготения стран ЕАЭС к определенным интеграционным группам и странам; переход в процессе институционализации торговли от не взаимных к взаимным преференциям; рост интереса к созданию ЗСТ;

нивелирование на путях расширения торговых отношений таких препятствий, как географическая удаленность стран и отсутствие общей границы.

Определяющими тенденциями в торгово-экономическом сотрудничестве ЕАЭС с анализируемыми регионами являются рост объемов торговли; высокая доля трудоемкой и ресурсоемкой промышленной продукции в экспорте и ее снижение в импорте ЕАЭС; усиление диверсификации экспорта в АСЕАН и ШОС; рост стоимости и снижение объемов импорта технологического оборудования и товаров двойного назначения из ЕС; повышение доли среднетехнологичной промышленной продукции в экспорте ЕАЭС; усиление нетарифных барьеров.

Сотрудничество в форме «блок – блок» с АСЕАН и ЕС открывает выход на рынки ВРЭП и СЕТА. С ШОС и АТЭС предлагается особый порядок. Как показал анализ, рынки АСЕАН и ВРЭП открыты для экспорта высокотехнологичных товаров стран ЕАЭС, ШОС – среднетехнологичных.

Формат отношений ЕАЭС с ЕС и АСЕАН предполагает возможность заключения всеобъемлющих соглашений о ЗСТ с каждым из них в отдельности. С АСЕАН создание ЗСТ целесообразно только после завершения формирования «четырех свобод» общего рынка, реализация которых намечена в рамках Экономического сообщества АСЕАН. До этого возможно заключение соглашений «ЕАЭС – страна».

При этом важно учитывать географические направления тяготения стран ЕАЭС к определенным интеграционным союзам – своеобразные точки выхода: Армения – ЕС, Беларусь – ЕС, ШОС, Казахстан – АСЕАН, АТЭС, Россия – АТЭС, ШОС, ЕС, Киргизия – АТЭС.

Предлагается следующий алгоритм и направления межблокового экономического сотрудничества ЕАЭС – АСЕАН:

1. Активизация сотрудничества в текущем статусе стран ЕАЭС. Послы всех стран ЕАЭС, кроме Киргизии, аккредитованы как постоянные представители в АСЕАН. Россия – диалоговый партнер АСЕАН.
2. Ведение переговоров о ЗСТ «ЕАЭС – страна АСЕАН» и подписание соглашений со странами, наиболее заинтересованными в такой форме сотрудничества.
3. В настоящее время ЕАЭС не может получить статус диалогового партнера АСЕАН, так как с 1999 г. введен мораторий. Из числа интеграционных блоков у АСЕАН есть опыт такого партнерства с ЕС и Торговым соглашением Австралии и Новой Зеландии о близких экономических отношениях (АНЗЦЕРТА). Но межблоковое взаимодействие ЕАЭС с АСЕАН все же возможно в статусе «партнер по развитию». Такой формат отношений у АСЕАН уже есть с Советом сотрудничества арабских государств Персидского Залива (ССАГПЗ), Андским сообществом (АНКОМ), Общим рынком Южного конуса (МЕРКОСУР), Ас-

социацией регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК), Южноафриканским сообществом развития (САДК), Организацией экономического сотрудничества (ОЭС) и ШОС.

Страной входа на рынок АСЕАН является Вьетнам. В 2016 г. на него пришлось 36% экспорта товаров обрабатывающей промышленности в АСЕАН. Создание ЗСТ не влечет за собой значимых рисков для ЕАЭС, так как на импорт из Вьетнама приходится всего 1% – превалируют товары, которые не производятся в ЕАЭС. В части нетарифных барьеров, технических, санитарных и фитосанитарных мер обязательства ЕАЭС не превышают взятых Россией в ВТО, в отличие от Вьетнама, который взял на себя обязательства повысить транспарентность техрегламентов. Вьетнам обнулил для ЕАЭС ввозные пошлины на 60% тарифных линий, еще 30% запланировано на переходный период. Остается около 10% линий, по большинству из которых у ЕАЭС экспорт отсутствует.

У Сингапура либеральный режим импорта; с ним возможно подписание соглашения о ЗСТ. По импорту применяются акцизы на алкоголь и табак, автоматическое лицензирование продуктов растительного происхождения, рыбы и табака, неавтоматическое – продукции животного происхождения, кормов для животных.

Для доступа товаров на рынок Индонезии и Малайзии существуют более жесткие барьеры. Средний таможенный тариф составляет 7,9 и 5,8%, промышленный – 7,8 и 8,4%, аграрный – 8,4 и 5,4%. В Индонезии к импорту применяется 10%-ный НДС, неавтоматическое лицензирование, тарифные квоты (молоко и молочные продукты, рис), сертификат соответствия на ряд товаров.

Возможность сотрудничества ЕАЭС – ЕС в настоящее время в силу ухудшения отношений с ЕС является больше теоретической. Вступление в ЕС отдельных стран – участниц ЕАЭС и подписание соглашений об ассоциации, включая ЗСТ, не рассматривается вследствие проведения ЕАЭС единой торговой политики. Однако в отдаленной перспективе, после вступления Беларуси в ВТО, возможно создание всеобъемлющей ЗСТ ЕС – ЕАЭС от Лиссабона до Владивостока. Но как показал опыт ЕС, межблоковые переговоры чрезвычайно сложны, длительны и редко заканчиваются подписанием соглашений.

Алгоритм и направления сотрудничества:

1. Активизация отношений стран ЕАЭС с ЕС по линии Восточного партнерства (Беларусь, Армения), региональной помощи Центральной Азии (Казахстан, Киргизия). Использование этих механизмов экономической дипломатии в период санкций наряду с налаженным форматом сотрудничества России с ЕС в рамках Общего экономического партнерства и Партнерства по модернизации для выхода на межблоковое сотрудничество ЕС и ЕАЭС.

2. В настоящее время страны ЕАЭС входят в разные географические направления внешней политики и политики безопасности ЕС. ЕАЭС не воспринимается как единое целое. Наряду с форматом «ЕС – страна ЕАЭС» необходим переход к сотрудничеству ЕС и ЕАЭС, тем более что подобный опыт у ЕС уже наработан с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), Восточноафриканским сообществом (ВАС), Экономическим сообществом государств Западной Африки (ЭКОВАС), Карибским сообществом и общим рынком (КАРИКОМ), АСЕАН, МЕРКОСУР, АНКОМ, САДК, ССАГПЗ и др.

3. Начало переговоров по межблоковому соглашению об ассоциации, включая ЗСТ. Обычно оно включает расширение политического диалога и реформ, создание политической ассоциации; ЗСТ с устранением тарифных барьеров для промышленной и аграрной продукции, установлением квот; экономическое, отраслевое сотрудничество, финансовое и техническое содействие; институциональные, общие и заключительные вопросы. Однако есть прецедент более всеобъемлющего и гибкого партнерства ЕС с ЕАСТ, предполагающего виртуальное включение не только в ЗСТ, но и общий рынок товаров, услуг, капитала и труда, тесные связи по линии программ, финансируемых из бюджета и структурных фондов ЕС.

Особый формат требуется для *отношений ЕАЭС – ШОС*. Пять из шести стран ШОС входят в ЗСТ СНГ, но ее распространение на все страны ШОС будет иметь негативные последствия. Вместе с тем ряд стран ШОС одновременно участвуют в разных партнерствах (ЕАЭС, СНГ, БРИКС, ВРЭП, АТЭС, ОЭС), с которыми ЕАЭС следует выстраивать отношения. Кроме того, ШОС имеет межблоковое сотрудничество с СНГ, АСЕАН и ОЭС. Получается перспективная переплетенная конструкция для межблоковых проектов по линии ЕАЭС – ШОС.

Алгоритм сотрудничества:

1. Подписание меморандума о взаимопонимании ШОС с ЕАЭС. Уже есть прецеденты с СНГ, АСЕАН и ОЭС, возможен трехсторонний диалог ЕАЭС – ШОС – АСЕАН. Приоритетные сферы: экономика (торговля, инвестиции, туризм, энергетика, транспорт, совместные проекты, наука), безопасность, экология, туризм, образование, здравоохранение, культура.

2. ЕАЭС может получить статус партнера по диалогу, а затем наблюдателя ШОС. Юридически такая возможность существует, хотя на практике прецедентов для организаций не было. Это предполагает регулярные контакты секретариатов ШОС и ЕАЭС, консультации министров и экспертов, присутствие на заседаниях ШОС.

Диалоговое партнерство позволяет участвовать в совещаниях министров, заседаниях рабочих групп, комиссий по направлениям сотрудничества, научных и экспертных встречах (форумах, конферен-

циях, семинарах), днях культуры, фестивалях, выставках, конкурсах, соревнованиях.

Странами входа на рынок ШОС являются Китай и Индия. В 2017 г. завершены переговоры с Китаем по Соглашению о торгово-экономическом сотрудничестве, с Индией возможно создание ЗСТ. Страны отвечают важным критериям готовности к кооперации и интеграции: диверсифицированная промышленность, растущая сфера услуг, значительный научно-технический потенциал, емкие рынки с растущим населением, широкая сеть ЗСТ по всему миру.

Китай – центр ГЦСС в сфере машиностроительной и химической продукции, резины и пластика. Однако стоит учитывать высокий уровень их протекционизма в торговле с ЕАЭС, сложность процедур торговли, высокую степень диверсификации торговли с ними и ее рост, значительный перечень чувствительных товаров. Вследствие этого взаимная либерализация не только облегчит торговлю, но и повысит уровень конкуренции. Вырастет она и между странами ЕАЭС за привлечение ПИИ из Китая и Индии, что потребует согласования их внешней инвестиционной политики и активизации создания общего рынка капитала.

Межблоковые отношения ЕАЭС с ВРЭП и СЕТА невозможны, так как они не являются организациями с полномочиями заключения соглашений. Есть возможность присоединения к переговорам по ВРЭП и вступления в него после подписания у тех стран и блоков, которые имеют соглашения о ЗСТ с АСЕАН как группой. СЕТА – это двухстороннее соглашение, вступление третьего участника не предусмотрено, кроме новых стран ЕС. Но сотрудничество с ЕС и АСЕАН может обеспечить выход на рынки СЕТА и ВРЭП путем включения в ГЦСС.

Межблоковые связи с АТЭС нереализуемы, поскольку это не международная организация, а консультативный форум. Также страны ЕАЭС (кроме России) не удовлетворяют критериям вступления в АТЭС, так как не входят в АТР. В силу этого предложение о более тесной стыковке экономических режимов и регулирующих правил «ЕС – ЕАЭС – АТЭС» носит скорее характер партнерских отношений, реализации совместных проектов и конвергенции правил игры, но не предполагает подписание соглашений. Возможные форматы взаимодействия с АТЭС и ВРЭП: торгово-экономические связи «ЕАЭС – страна», «страна – страна», совместные проекты, ЗСТ «ЕАЭС – страна».

Более полная реализация экономического потенциала ЕАЭС на рынках этих интеграционных блоков и стран связана с диверсификацией торговли на основе определения товаров входа (чувствительных и перспективных), направлений снижения торговых барьеров, возможностей кооперации и развития ГЦСС, продвижения товаров, услуг и инвестиций.

Следует отметить, что при наличии значительных потенциальных выгод для ЕАЭС существуют и реальные угрозы, среди которых снижение конкурентоспособности товаров, услуг, компаний, экономики малых стран; ухудшение качества экономического роста и устойчивости социально-экономического развития; частичная потеря суверенитета и способности самостоятельно принимать экономические решения; эффект негативной взаимозависимости (возникновение проблем у ЕАЭС вследствие кризисных ситуаций у стран и блоков-партнеров, с которыми есть экономическая взаимозависимость); асимметричное распределение выгод и издержек сотрудничества и интеграции; дивергенция в уровне экономического развития.

Таким образом, усиление геополитических и геоэкономических рисков в современной мировой экономике стимулировало поиск более выгодных условий в торговле и партнерстве, минимизации негативных последствий их развития. Экономическое сотрудничество ЕАЭС с региональными и мегарегиональными интеграционными объединениями нового поколения может иметь определенные перспективы, но это возможно в условиях формирования индивидуального, точечного подхода, определения позитивных и негативных эффектов заключения двухсторонних и многосторонних интеграционных соглашений. Первый вариант соглашений обеспечивает единый режим доступа и выхода на общий рынок интеграционной группы (если он сформирован), но сложен в практической реализации. Второй – обеспечивает высокую скорость переговоров, гибкость условий, индивидуальный подход и возможность исключать чувствительные сферы. При этом важно позиционирование ЕАЭС как единого целого, проведение многовекторной внешнеэкономической и интеграционной политики, использование различных форматов отношений в режиме «блок – блок» и «блок – страна». Стоит также учитывать, что заключение соглашений единым блоком при наличии внутренней асимметрии в ЕАЭС, требует сравнения положительного эффекта и проигрыша для его стран-участниц, определения возможностей перераспределения выгод между ними.

Список литературы

1. Ожигина В. В. Многоуровневое экономическое интеграционное проектирование и интеграционная политика в современных условиях // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 2 (79). – С. 129–143.
2. Праневич А. А. Теоретические основы и мировой опыт институционального строительства конкурентных отношений // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2013. – № 21-1. – С. 176–182.

3. Шкутько О. Н. Торговая дипломатия как форма внешнеторговой политики государства // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. – № 33-1. – С. 257–264.
4. Evans D., Gasiorek M. [edc.] Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance. – Sassex : University of Sussex, 2006.
5. Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? – Geneva : WEF, 2014.

References

1. Ozhigina V. V. Mnogourovnevoe ekonomicheskoe integratsionnoe proektirovanie i integratsionnaya politika v sovremennykh usloviyakh [Multilevel Economic Integration Design and Integration Policy in Modern Conditions], *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal* [Belarusian Economic Journal], 2017, No. 2, pp. 129–143. (In Russ.).
2. Pranovich A. A. Teoreticheskie osnovy i mirovoy opyt institutsional'nogo stroitel'stva konkurentnykh otnosheniy [Theoretical Basis and World Experience of Institutional Construction of Competitive Relations], *Ekonomicheskiy vestnik universiteta. Sbornik nauchnykh trudov uchenykh i aspirantov*. (In Russ.).
3. Shkut'ko O. N. Torgovaya diplomatiya kak forma vneshnetorgovoy politiki gosudarstva [Trade Diplomacy as a Form of Foreign Trade Policy of the State], *Ekonomicheskiy vestnik universiteta. Sbornik nauchnykh trudov uchenykh i aspirantov*, 2017, No. 33-1, pp. 257–264. (In Russ.).
4. Evans D., Gasiorek M. [edc.] Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, And Economic Performance. Sassex, University of Sussex, 2006.
5. Mega-regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? Geneva, WEF, 2014.

Информация об авторах

Алла Александровна Праневич
доктор экономических наук,
заведующая кафедрой мировой
экономики БГЭУ.
Адрес: УО «Белорусский государственный
экономический университет», 220070,
Минск, Партизанский просп., д. 26.
E-mail: pranovich@bseu.by

Informaiton about author

Alla A. Pranovich
Doctor of Economics, Head of Department
of World Economy of the BSEU.
Address: Belarus State Economic
University, 26, Partizanski Av.,
Minsk, 220070,
Republic of Belarus.
E-mail: pranovich@bseu.by

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТОРГОВЛИ ЕАЭС, АСЕАН, ШОС И ЕС

В. В. Ожигина

Белорусский государственный экономический университет,
Минск, Беларусь

В статье рассмотрены тенденции, особенности и проблемы формирования географической, товарной, отраслевой структуры экспорта и импорта товаров, степень их технологической емкости (обработки) между Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) и региональными интеграционными группами – Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Европейским союзом (ЕС) и Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС). Анализ проведен с использованием статистики ЮНКТАД по трехзначным товарным кодам Международной стандартной торговой классификации (МСТК). Предложены направления диверсификации торговли. Выделены «страны входа» ЕАЭС на рынки промышленной продукции АСЕАН, ЕС и ШОС. Обозначены положительные изменения в структуре торговли, особенно с АСЕАН и ШОС. На основе расчета индекса внутриотраслевой торговли выделены чувствительные товары, в торговле которыми ЕАЭС конкурирует с интеграционными группами, предложены направления развития производственной кооперации и включения в глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС). Отмечено наличие большого количества чувствительных позиций в торговле с Китаем, Индией, Польшей, Великобританией, Францией, Вьетнамом, Сингапуром. Определены перспективные товары экспорта в эти интеграционные группы, разработаны рекомендации по снижению барьеров в торговле.

Ключевые слова: международная торговля, диверсификация, чувствительный товар, перспективный товар, высокотехнологичная продукция, среднетехнологичная продукция, интеграция, интеграционное объединение.

STRUCTURAL CHANGES IN TRADE IN GOODS OF THE EAEU WITH ASEAN, SCO AND EU

Vera V. Ozhigina

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

The article considers tendencies, peculiarities and problems of formation of geographical, commodity, industrial structure of export and import of goods, by the degree of their technological intensity (manufacturing), between the Eurasian Economic Union (EAEU) and regional integration groups, Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), European Union (EU) and Shanghai Cooperation Organization (SCO). The analysis was conducted using UNCTAD statistics on the digit commodity codes of the International Standard Trade Classification (SATC). The directions of trade diversification are offered. The countries for access of the EAEU to the markets of manufactures of ASEAN, EU and SCO are selected. Positive changes in the structure of trade, especially with ASEAN as well as the SCO, are

noted. On the basis of calculation of index of intra-industry trade the sensitive goods are allocated, in trade by which EAEU competes with integration groups, the directions of development of industrial cooperation and inclusion in Global Value Chains (GVC) are offered. The presence of a large number of sensitive positions in trade with China, India, Poland, Great Britain, France, Vietnam, Singapore is noted. Prospective export products have been identified into these integration groups, recommendations to reduce barriers to trade have been developed.

Keywords: international trade, diversification, sensitive goods, prospective goods, high-skill and technology-intensive manufactures, medium-skill and technology-intensive manufactures, integration, integration group.

Основными направлениями международной деятельности ЕАЭС на 2017 и 2018 гг.¹ предусмотрено взаимодействие с третьими странами и интеграционными объединениями, среди приоритетов регионы ЕС, ШОС, АСЕАН и такие страны, как Италия, Чехия, Венгрия, Греция; Китай, Индия; Вьетнам, Индонезия, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Камбоджа. Ожидается, что сотрудничество с ними будет способствовать росту объемов и улучшению структуры торговли.

В литературе изучены тенденции внешней торговли ЕАЭС [5], его отношения с АСЕАН [1, 3], ШОС [9], ЕС [2, 7], зависимость торговой интеграции от технологических изменений [4], высокотехнологичного экспорта от конкурентоспособности [6], торговой интеграции от производственной кооперации [8]. Однако последним структурным изменениям торговли и их сравнению в отношениях ЕАЭС с разными регионами уделено недостаточно внимания.

Исходя из этого цель статьи – выявить тенденции в структуре торговли товарами ЕАЭС с АСЕАН, ШОС и ЕС в 2010-2016 гг. и разработать рекомендации по ее улучшению.

Цель предопределила выбор методов исследования. Проведен анализ географической, отраслевой, товарной структуры, степени технологичности торговли ЕАЭС с регионами и их странами в 2010-2016 гг. Выявлены «страны входа» на рынки промышленной продукции, рассчитан индекс внутриотраслевой торговли, отобраны чувствительные и перспективные товары. Использована статистика ЮНКТАД по трехзначным кодам МСТК.

В географической структуре на АСЕАН, в отличие от ЕС и ШОС, приходится незначительная доля торговли ЕАЭС, но она растет. Более трети торговли с ШОС осуществляется внутри ЕАЭС (рис. 1²).

Основными партнерами ЕАЭС в АСЕАН (рис. 2) являются Сингапур, Вьетнам и Малайзия. Доля экспорта в Таиланд, Индонезию и Филиппины снизилась в пользу Вьетнама, Малайзии и Мьянмы. Доля им-

¹ URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01414441/scd_11042017_18; https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01515240/cncc_13112017_70

² Источник рис. 1-8: URL: unctadstat.unctad.org (дата обращения: 01.12.2017).

порта из Малайзии, Таиланда и Филиппин упала, из Вьетнама, Индонезии и Камбоджи – выросла.

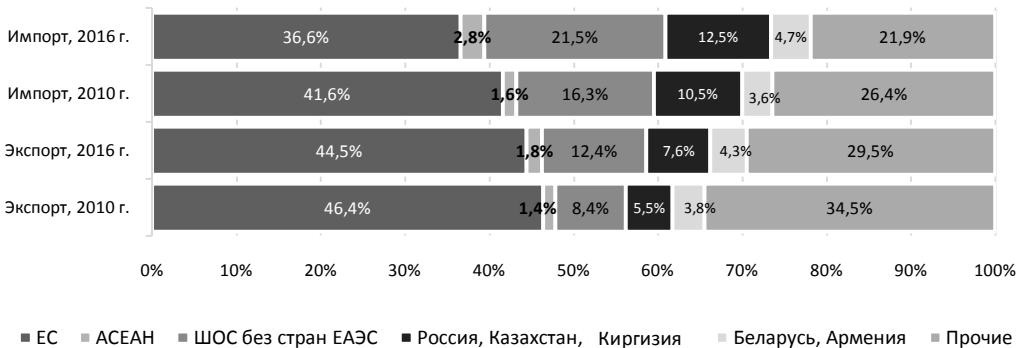


Рис. 1. Доля взаимной торговли регионов с ЕАЭС

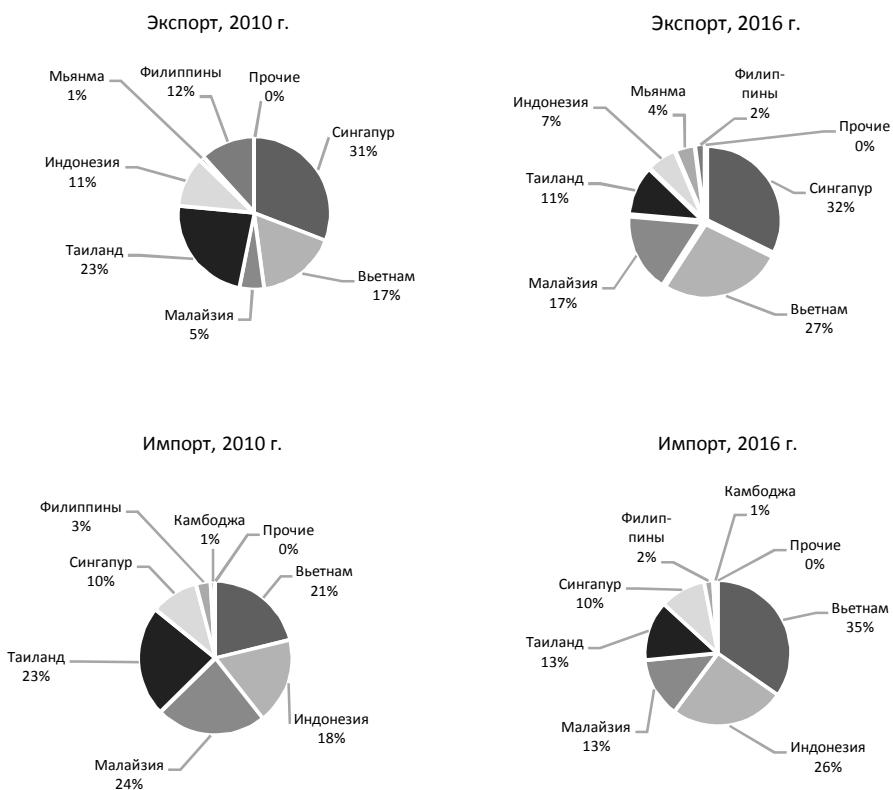


Рис. 2. Доля стран в торговле ЕАЭС с АСЕАН

Основными партнерами в ЕС (рис. 3) являются Нидерланды, Германия, Франция, Италия, Польша. Доля Нидерландов, Италии и Финляндии упала, выросла доля Франции, Польши, Великобритании, Литвы, Бельгии, Чехии.



Рис. 3. Доля стран в торговле ЕАЭС с ЕС

Значимые партнеры в ШОС (рис. 4) – Китай и Индия, а для других стран ЕАЭС – Россия и Казахстан. Выросла доля Китая по экспорту и импорту.

Географически торговля с ЕС более диверсифицирована, и этот характер усиливается. В АСЕАН это менее выражено, связи с Брунеем, Лаосом, Камбоджей, Мьянмой минимальны. В ШОС растет доля Китая, минимальны связи с Киргизией, Таджикистаном и Пакистаном.

В отраслевой структуре экспорта (рис. 5) в АСЕАН преобладают энергетические (доля упала с 57,5 до 57,0% за 2010–2016 гг.) и промышленные товары (с 39,3 до 32,6%). Упала доля металлургических (с 18,5 до 5,5%) и выросла доля остальных товаров: продовольственных (с 0,8 до 3,1%), сельхозсырья (с 0,7 до 1,3%), руд и металлов (с 1,7 до 6%) и др.

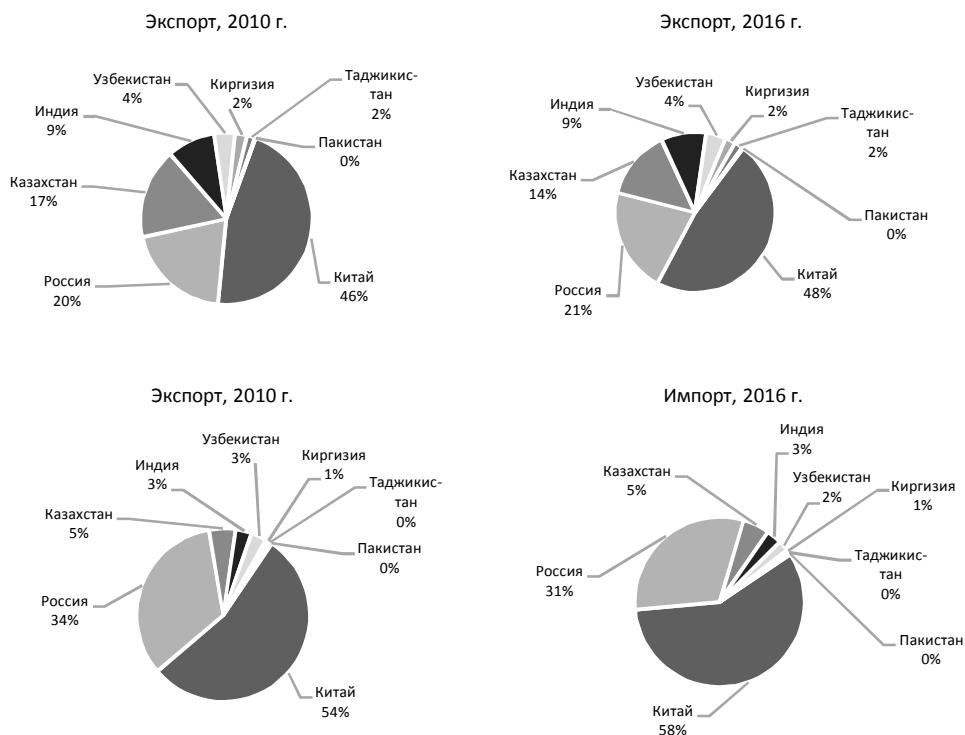


Рис. 4. Доля стран в торговле ЕАЭС с ШОС

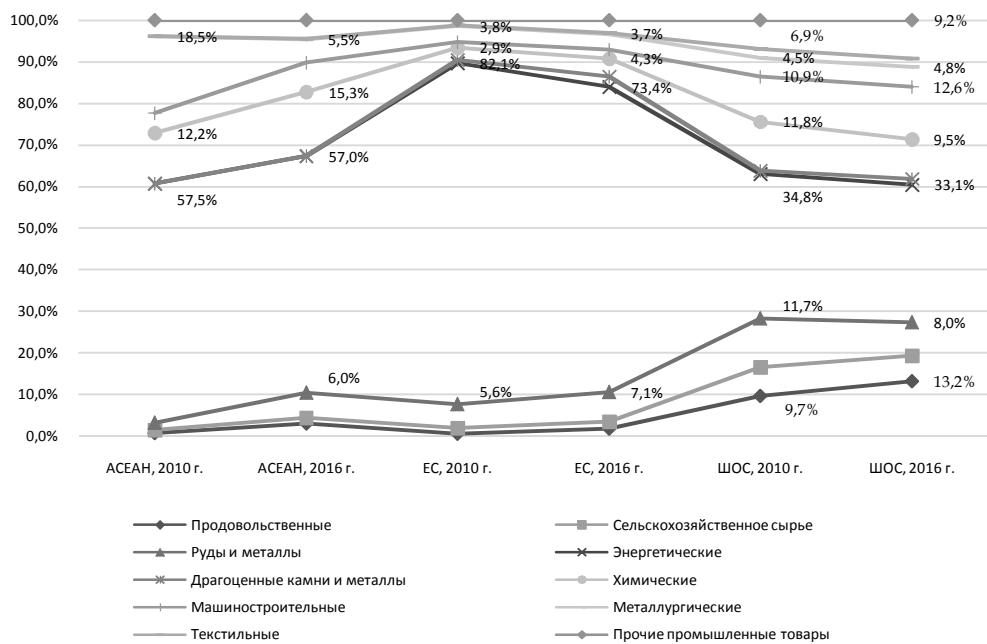


Рис. 5. Отраслевая структура экспорта ЕАЭС

В ШОС доля энергоносителей упала с 34,8 до 33,1% за счет стран, не входящих в ЕАЭС, на которые приходится 91% энергетического экспорта. Доля промышленных товаров выросла с 36,3 до 38,1% за счет машиностроения (с 10,9 до 12,6%), металлургии (с 4,5 до 4,8%) и прочих товаров (с 6,9 до 9,2%). Но это характерно только для экспорта в Россию, Казахстан и Киргизию – 60% экспорта промышленных товаров ЕАЭС в ШОС (из Беларуси в Россию и России в Казахстан). В остальных странах ШОС доля промышленного экспорта упала.

Во всех регионах (табл. 1) отмечен прирост продовольствия, особенно в АСЕАН – 225,1%, драгметаллов (128,4% в ШОС), электроники, кроме частей и компонентов (314% в АСЕАН, 109,8% в ЕС), частей и компонентов электроники (40% в АСЕАН). В ШОС и АСЕАН был прирост экспорта сельхозсырья, машиностроительных и текстильных товаров, в АСЕАН – руд и металлов, химических товаров, в ШОС – металлургических, энергетических.

Таблица 1
Прирост экспорта в 2016 г.* (в % к 2010 г.)

Товары	АСЕАН	ЕС	ШОС
Продовольственные	225,1	79,4	67,7
Сельхозсырье	52,9	-26,0	10,8
Руды и металлы	196,6	-25,0	-15,0
Энергетические	-17,0	-47,4	17,6
Драгоценные камни и металлы	93,6	71,2	128,4
Обрабатывающая промышленность	-30,5	-16,5	29,7
Химические	4,8	-14,3	-0,7
Машиностроительные	25,3	-5,1	42,7
Электроника, кроме частей и компонентов	314,1	109,8	71,4
Части и компоненты электроники	40,3	3,0	22,2
Прочие машиностроительные	9,5	-9,8	42,7
Прочие промышленные	-62,0	-20,7	45,8
Металлургические	-75,3	-42,1	31,6
Текстильные	121,5	-8,0	9,0

*Источник табл. 1-8: URL: unctadstat.unctad.org (дата обращения: 01.12.2017).

В структуре экспорта товаров первое место занимают нефтяные масла и сырая нефть, но их доля упала в АСЕАН с 41,3 до 14,1%, в ЕС – с 71,3 до 61,3%, ШОС – с 17,4 до 9,1%. Доля экспорта в ЕС и ШОС также высока, однако при этом упала доля нефтяных масел и нефтепродуктов в ЕС с 10,4 до 9,0%, ШОС – с 11,7 до 6,8%.

В АСЕАН (табл. 2) вырос экспорт удобрений – с 21,9 до 43,9%, потеснив нефтяные масла (53% из России, 47% – Беларусь). В топ-10 попали цинк – 5,7% (Казахстан), свинец – 11,2% (78% из Казахстана, 21% – России), автомобили – 3,8% (71% из России, 29% – Беларусь), бумага и картон – 2,7% (99% из России), присадки к минеральным маслам – 1,3% (95% из Беларусь). Снизилась доля металлургических товаров.

Таблица 2
Топ-10 товаров в экспорте ЕАЭС в АСЕАН

Товар	2010	Товар	2016
333 Нефтяные масла, сырая нефть	41,3	562 Удобрения	43,9
562 Удобрения	21,9	333 Нефтяные масла, сырая нефть	14,1
672 Слитки, первичные формы чугуна или стали	20,9	685 Свинец	11,2
673 Изделия из чугуна или нелегированной стали	2,4	686 Цинк	5,7
676 Пруток, катанка, ушки, профили и сортовой прокат из черных металлов	1,9	782 Грузовые автомобили	3,8
515 Соединения из органических и неорганических веществ	1,3	672 Слитки, первичные формы чугуна или стали	3,1
784 Детали автомобилей	1,1	673 Изделия из чугуна или нелегированной стали	2,7
611 Кожа	0,9	641 Бумага и картон	2,6
625 Резиновые покрышки	0,8	322 Брикеты, лигнит и торф	1,5
334 Нефтяные масла и нефтепродукты	0,7	597 Готовые присадки к минеральным маслам	1,3

В ЕС (табл. 3) выросла доля экспорта серебра, платины – с 0,3 до 1,7% (67% из России, 33% – Казахстана), удобрений – с 1 до 1,7% (79% из России, 21% – Беларусь), меди – с 1,4 до 1,6% (81% из России). Остались в топ-10 чушковый чугун (80% из России, 15% – Казахстана), пропан, бутан (71% из России, 24% – Казахстана), уголь (из России), неорганическая химия (79% из России, 20% – Казахстана), вошел алюминий (86% из России, 9% – Казахстана, 4% – Армении).

Таблица 3
Топ-10 товаров в экспорте ЕАЭС в ЕС

Товар	2010	Товар	2016
333 Нефтяные масла, сырая нефть	71,3	333 Нефтяные масла, сырая нефть	61,3
334 Нефтяные масла и нефтепродукты	10,4	334 Нефтяные масла и нефтепродукты	9,0
342 Пропан и бутан сжиженные	1,7	681 Серебро, платаина	1,7
682 Медь	1,4	562 Удобрения	1,7
671 Чушковый и зеркальный чугун	1,3	682 Медь	1,6
562 Удобрения	1,0	684 Алюминий	1,3
321 Уголь	1,0	671 Чушковый и зеркальный чугун	1,1
525 Радиоактивные материалы	0,9	342 Пропан и бутан сжиженные	1,1
343 Природный газ	0,8	321 Уголь	1,0
522 Неорганические химические элементы	0,6	522 Неорганические химические элементы	0,9

В ШОС (табл. 4) упала доля нефтепродуктов, позиции других товаров не изменились: газ (83% из Казахстана), удобрения (67% из России, 32% из Беларусь), радиоактивные материалы (95% из Казахстана), автомобили (79% из Беларусь), алюминий (48% из Казахстана, 32% из

России). Выросла доля молока и сливок, сыра и творога (88 и 94% из Беларуси), в топ-10 вошел уголь (83% из России).

Таблица 4
Топ-10 товаров в экспортне ЕАЭС в ШОС

Товар	2010	Товар	2016
333 Нефтяные масла, сырья нефть	17,4	333 Нефтяные масла, сырья нефть	9,1
334 Нефтяные масла и нефтепродукты	11,7	334 Нефтяные масла и нефтепродукты	6,8
562 Удобрения	4,2	343 Природный газ	4,0
343 Природный газ	3,7	562 Удобрения	3,9
782 Грузовые автомобили	2,1	321 Уголь	3,5
682 Медь	2,0	002 Молоко и сливки	2,7
525 Радиоактивные материалы	2,0	024 Сыр и творог	2,3
684 Алюминий	1,9	525 Радиоактивные материалы	2,2
002 Молоко и сливки	1,9	782 Грузовые автомобили	2,0
281 Железная руда и концентраты	1,8	684 Алюминий	2,0

В экспортне товаров обрабатывающей промышленности из ЕАЭС во все регионы выросла доля трудоемкой и ресурсоемкой продукции, а также низкотехнологичной в ШОС с 17,8 до 19,2%. При этом в торговле с ЕС она осталась довольно высокой – 33,3% (рис. 6).

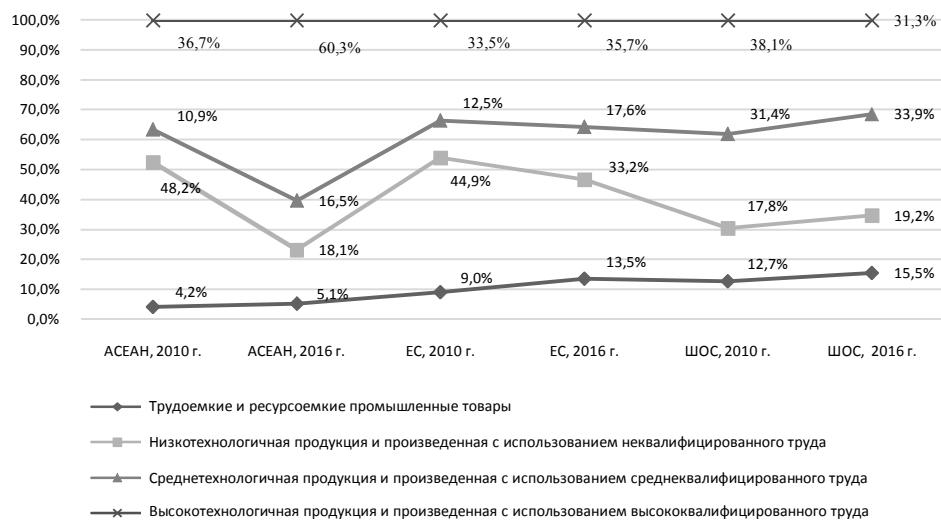


Рис. 6. Структура экспортна по степени технологичности промышленных товаров

В АСЕАН доля среднетехнологичной продукции выросла до 16,5% (грузовые автомобили – 5,9%, двигатели – 1,7%, насосы – 1%, электроприборы, автобусы, краны, клапаны, паровые котлы, оборудование, покрышки); в ЕС – до 17,6% (генераторные установки – 2,9%,

двигатели – 1,7%, пассажирские автомобили – 1,6%, бытовое оборудование, электроприборы, машины и устройства, роторные электроустановки, машины и оборудование для конкретных отраслей, ювелирные изделия, пластмассы, полимеры, оборудование для электросвязи, парфюмерия и косметика); в ШОС – до 34% в целом, и если исключить страны ЕАЭС – до 28% (двигатели – 10,5%, генераторные установки – 3%, пассажирские автомобили – 2,8%, электромашины и устройства – 1,4%, электроприборы, насосы, машины и оборудование для конкретных отраслей, грузовые автомобили, роторные электроустановки, краны, клапаны, покрышки, погрузочно-разгрузочное оборудование, тракторы, электроэнергетические машины).

Значительный рост доли высокотехнологичной продукции отмечен в АСЕАН – с 36,7 до 60,3% экспорта товаров обрабатывающей промышленности, что выше среднего уровня (35,5%) по экспорту ЕАЭС в целом почти в 2 раза. Из них 42,9% – удобрения, 5,7 – измерительные, контрольные, анализирующие и регулирующие инструменты и приборы, 3,5 – оборудование для электросвязи и детали, 2,2% – машины для автоматической обработки данных, магнитные или оптические считывающие устройства, машины для ввода данных в носители информации в кодированном виде. Также рост отмечен в ЕС – с 33,5 до 35,7% (удобрения – 10,2%, неорганические химические элементы – 5,4, углеводороды – 5,3, спирты, фенолы – 1,9%, радиоактивные материалы, соли металлов, инструменты, приборы и аппараты, пластмассы, органическая химия, ювелирные изделия, оборудование для электросвязи).

Основные экспортеры высоко- и среднетехнологичных товаров из ЕАЭС – Россия и Беларусь. Россия определяет средний уровень по ЕАЭС. В Беларуси высокотехнологичный экспорт занимает 91% промышленного экспорта в АСЕАН и ШОС, 30% – в ЕС; Казахстане – 52 и 55% в ЕС и ШОС соответственно и 2% в АСЕАН; Армении – 39% в ШОС, 69% в АСЕАН и 3% в ЕС. В Киргизии доля среднетехнологичного экспорта в ЕС – 58%, ШОС – 48%, АСЕАН – 20%.

По высоко- и среднетехнологичным товарам странами входа на рынок АСЕАН являются Вьетнам, Индонезия, Малайзия; ШОС – Россия, Китай и Индия; ЕС – Германия, Польша, Нидерланды, Финляндия. На них приходится основная доля таких товаров.

Были выбраны перспективные товары экспорта на региональные рынки (табл. 5). Критериями стали положительная динамика экспорта, средняя, высокая технологичность и более высокая доля экспорта среди таких товаров.

Важно отметить, что эти товары сталкиваются с различными барьерами. Так, более высокий таможенный тариф в Таиланде – 11%, Китае – 10%, Индии – 13,5%; на промышленные товары – в Китае –

9,1%, Таиланде – 7,1%, Индии – 10,2%. Наиболее защищенными промышленными товарами в Индонезии являются транспортные средства, электрооборудование и текстильные товары, в Малайзии – пищевые и табачные, Таиланде – химические и пищевые, Индии – медицинские, табачные, рыбные, Китае – аудиовизуальное оборудование, автомобили, удобрения, пластмассы, велосипеды. Отчасти поэтому таким товарам из ЕАЭС сложно пробиться на эти рынки. Но более существенны нетарифные барьеры – технические, санитарные, фитосанитарные и антидемпинговые меры.

Таблица 5
Перспективные товары

Группа, товар	Прирост экспорта 2010–2016	Доля в экспорте 2010
АСЕАН		
562 Удобрения	6,7	12,3
782 Автомобили грузовые и спецназначения	13,2	1,7
874 Измерительные инструменты и приборы	47,2	1,6
764 Оборудование для электросвязи	36,0	1,0
752 Машины для автоматической обработки данных	1176,7	0,6
778 Электромашины и устройства	390,7	0,3
742 Насосы жидкостные	276,6	0,3
ШОС без стран ЕАЭС		
714 Двигатели и моторы неэлектрические	33,6	2,4
718 Прочие генераторные установки	296,7	0,7
781 Пассажирские автомобили и прочие транспортные средства	3447,0	0,6
575 Прочие пластмассы в первичной форме	11,1	0,5
871 Оптические приборы и аппараты	361,1	0,3
778 Электромашины и устройства	232,3	0,3
892 Печатная продукция	32,1	0,2
ЕС		
562 Удобрения	6,5	1,2
511 Углеводороды	18,8	0,6
625 Резиновые покрышки	79,8	0,4
714 Двигатели и моторы неэлектрические	72,5	0,2
781 Пассажирские автомобили и прочие транспортные средства	501,9	0,2
575 Прочие пластмассы в первичной форме	113,7	0,1
775 Бытовое оборудование	285,7	0,1

В отраслевой структуре импорта преобладает и растет доля товаров обрабатывающей промышленности из АСЕАН – с 64,1 до 75,2%, ЕС – с 86,8 до 89,3%, ШОС – с 70,1 до 75,9% (рис. 7). Из ШОС в структуре импорта преобладают химические товары, из АСЕАН и ЕС – машиностроительные. Доля большинства таких товаров в импорте растет, за исключением металлургических, а также химических из АСЕАН, машиностроительных из ЕС, текстильных из ШОС.

Доля первичных товаров выросла в импорте из ЕС по сельхозсырью с 1,1 до 1,3%, рудам и металлам – с 0,7 до 0,8%, из ШОС – по рудам

и металлам – с 3,8 до 3,9%, продовольственным товарам – с 6,3 до 7,6% и энергетическим товарам – с 8,9 до 11,9%.

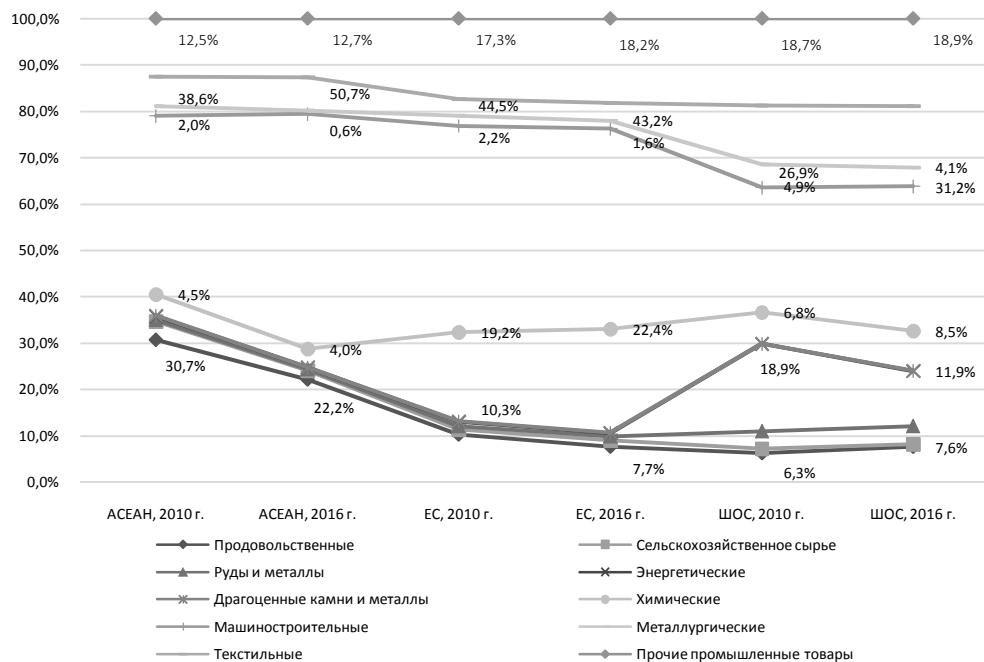


Рис. 7. Отраслевая структура импорта ЕАЭС

В ЕС было снижение по всем отраслевым группам импорта (табл. 6).

Таблица 6
Прирост импорта в 2016 г. (в % к 2010 г.)

Товары	АСЕАН	ЕС	ШОС
Продовольственные	1,5	-47,4	27,8
Сельхозсыре	-32,4	-16,6	-20,6
Руды и металлы	-11,3	-23,8	9,0
Энергетические	-13,7	-38,3	-33,5
Драгоценные камни и металлы	-59,1	-47,8	91,9
Обрабатывающая промышленность	65,0	-27,3	14,7
Химические	23,3	-17,5	32,6
Машиностроительные	84,7	-31,4	23,0
Электроника, кроме частей и компонентов	2,6	-42,6	-24,0
Части и компоненты электроники	166,0	-51,3	30,2
Прочие машиностроительные	92,7	-26,9	43,3
Прочие промышленные	37,8	-27,4	5,2
Металлургические	-56,0	-48,1	-9,6
Текстильные	57,6	-24,6	8,7

Наибольший прирост по обрабатывающей промышленности отмечен для АСЕАН (65%), в том числе химических, текстильных, машиностроительных (частей и компонентов электроники и др.). Для ШОС существенен прирост в химии и машиностроении. В АСЕАН значительным было снижение в металлургии. Небольшой прирост импорта продовольствия отмечен из АСЕАН и ШОС, руд и металлов – из ШОС.

В товарной структуре импорта из АСЕАН выросла доля оборудования для электросвязи, отопительного и холодильного, обуви, машин для автоматической обработки данных, кофе; упала доля растительных масел и какао. В импорте из ЕС преобладают медикаменты, парфюмерия и косметика, медицинская и фармацевтическая продукция, а также товары машиностроения – автомобили, электроника. Из ШОС импортируются товары машиностроения (выросла доля оборудования для электросвязи, отопительного и холодильного, упала доля машин для автоматической обработки данных), нефтяные масла, газ, обувь и одежда.

По степени технологоемкости импорта товаров обрабатывающей промышленности (рис. 8) снижается доля трудоемкой и ресурсоемкой продукции, растет доля среднетехнологичной из АСЕАН и ШОС, высокотехнологичной – из ЕС. Доля низкотехнологичной продукции выросла только в импорте из ЕС.

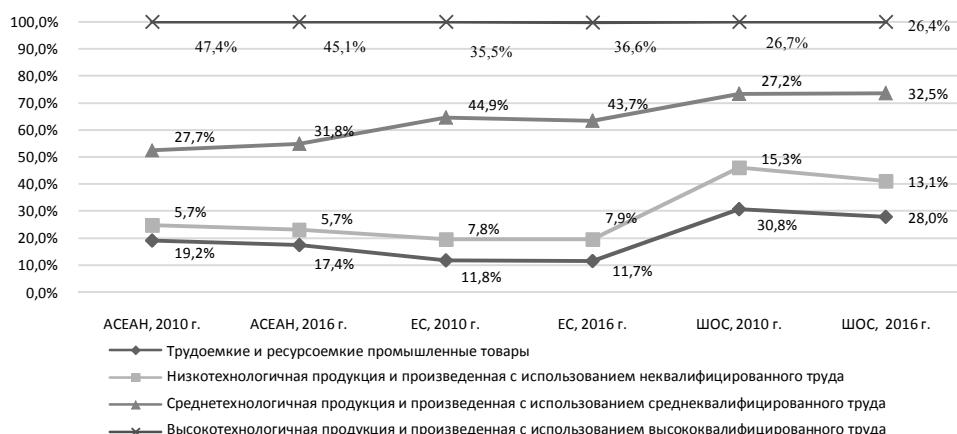


Рис. 8. Структура импорта по степени технологоемкости промышленных товаров

Расчеты индекса внутриотраслевой торговли Грубеля – Ллойда (табл. 7) показали незначительный уровень торговли ЕАЭС по сравнению со всеми анализируемыми странами и группами, но большую долю в торговле с Японией, Польшей и США. Рост отмечен в торговле с отдельными странами АСЕАН – Малайзия, Филиппины, Таиланд; ЕС –

Польша, Испания, Франция, Германия, Нидерланды; ШОС – Россия, Индия, Таджикистан, Узбекистан, что также свидетельствует в пользу отдельных стран входа на рынки соответствующих интеграционных блоков.

Т а б л и ц а 7
Индекс внутриотраслевой торговли ЕАЭС со странами и группами

2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016	2010	2016
ЕС		Испания		Франция		Германия		Италия		Великобритания	
0,05	0,09	0,02	0,04	0,01	0,03	0,03	0,04	0,02	0,02	0,05	0,03
Нидерланды		Польша		АСЕАН		Малайзия		Вьетнам		Филиппины	
0,02	0,05	0,09	0,13	0,03	0,02	0,02	0,04	0,01	0,01	0,01	0,03
Сингапур		Индонезия		Таиланд		ШОС		Пакистан		Узбекистан	
0,02	0,01	0,04	0,02	0,01	0,10	0,33	0,34	0,00	0,00	0,05	0,05
Таджикистан		Россия		Казахстан		Китай		Индия		Киргизия	
0,00	0,01	0,22	0,36	0,05	0,12	0,02	0,02	0,04	0,05	0,04	0,05

Были выбраны чувствительные товары в торговле с интеграционными группами (конкурирующие, совпадающие по экспорту и импорту). Критерии: более высокий индекс внутриотраслевой торговли; более высокая доля в экспорте; рост экспорта (табл. 8).

Т а б л и ц а 8
Чувствительные товары

Группа, товар	Индекс	Экспорт 2016 к 2010 г.	Доля в экспорте 2016, %
АСЕАН			
782 Автомобили грузовые и спецназначения	0,9	1,1	1,5
232 Синтетический каучук; регенерированная резина	0,9	3,5	0,4
742 Насосы жидкостные	1,0	3,8	0,3
774 Электродиагностическая аппаратура для медицинских целей	0,9	15,8	0,1
711 Паровые котлы и другие парогенераторы	0,8	31,4	0,1
ЕС			
625 Резиновые покрышки	0,9	1,8	0,4
081 Корма для животных	0,9	3,4	0,4
664 Стекло	0,9	2,2	0,1
635 Изделия из дерева	1,0	1,4	0,1
871 Оптические приборы и аппараты	1,0	1,6	0,1
054 Овощи	0,9	1,8	0,1
661 Известь, цемент, обработанные стройматериалы	0,9	1,7	0,1
897 Ювелирные изделия	0,9	115,0	0,1
ШОС			
283 Медные руды и концентраты	0,8	1,0	0,9
287 Руды и концентраты неблагородных металлов	0,9	1,0	0,9
673 Изделия из чугуна или нелегированной стали	0,9	1,1	0,6
285 Алюминиевые руды и концентраты	1,0	1,4	0,6
634 Однослойная фанера, kleenая фанера	0,9	2,9	0,4

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы.

Странами входа на рынок средне- и высокотехнологичных товаров АСЕАН являются Вьетнам, с которым есть соглашение о свободной торговле, Индонезия, Малайзия; в ШОС – Россия, Китай и Индия; ЕС – Германия, Польша, Нидерланды, Финляндия. Необходима диверсификация торговли с АСЕАН за счет расширения связей с Камбоджей, Лаосом, Мьянмой, Брунеем; ШОС – с Индией, Узбекистаном, Таджикистаном и Пакистаном.

В экспорте ЕАЭС в интеграционные группы по-прежнему лидируют энергоносители, но их доля снизилась, в результате экспорт стал более диверсифицированным за счет промышленного компонента, особенно в ШОС и АСЕАН. Вторую и третью позиции занимают руды и металлы (особенно в АСЕАН и ШОС); в АСЕАН и ЕС наблюдается рост экспорта этих товаров, а также появление новых позиций в топ-10 – химические товары (превалируют удобрения). Среди товаров машиностроения в экспорте топ-10 присутствуют только автомобили в АСЕАН и ЕС. Растет экспорт продовольствия, электроники, частей и компонентов, особенно в АСЕАН, падает доля металлургических и прочих промышленных товаров, особенно в АСЕАН и ЕС. Текстиль и сельхозсыреь в топ-10 не представлены, но даже по ним в АСЕАН есть прирост. Рынок АСЕАН перспективен для экспорта высокотехнологичной продукции (хотя доля рынка низкая), ШОС – среднетехнологичной. Важна дальнейшая диверсификация экспорта за счет расширения ассортимента средне- и высокотехнологичных товаров, продовольственных, текстильных и металлургических.

В структуре импорта из АСЕАН и ШОС также отмечен положительный тренд к диверсификации. В импорте сохраняется перевес по доле промышленных товаров не в пользу ЕАЭС, но доля высоко- и среднетехнологичных товаров в экспорте из ЕАЭС выше. И если ЕС несколько сдал позиции на рынке ЕАЭС, особенно по машиностроительным, металлургическим и пищевым товарам, но при этом остался важным источником высокотехнологичного импорта, то АСЕАН активно их завоевывает по текстильной, пищевой и среднетехнологичной машиностроительной продукции. Из ШОС существенен прирост импорта химии и машиностроения.

Выделенные чувствительные товары занимают незначительное место в экспорте, но имеют высокий индекс внутриотраслевой торговли. В отношениях с ЕС большинство чувствительных позиций представлено в торговле с Польшей, Великобританией и Францией, минимальное – с Испанией и Италией. Это товары пищевой промышленности и сельского хозяйства (корма для животных, овощи, масла и жиры), покрышки, стекло, изделия из дерева, соли металлов, оптические приборы, известье, цемент, ювелирные изделия.

В торговле с АСЕАН к чувствительным отнесены товары машиностроения (автомобили, двигатели, моторы, насосы, погрузочно-разгруженное оборудование, электродиагностическая аппаратура, паровые котлы, передаточные валы), химии (синтетический каучук, пластмассы), металлургии (изделия из легированной стали). Наибольшее количество позиций представлено в торговле с Вьетнамом и Сингапуром, минимальное – с Малайзией.

В торговле с членами ШОС – Китаем и Индией – наблюдается конкуренция по широкому кругу товаров, в том числе машиностроительным (автомобили, сельхозмашин), металлургическим, деревообрабатывающим, рудам и металлам. Эти товары могут стать основой для промышленной кооперации.

Анализ показал перспективность экспорта химических товаров в АСЕАН – удобрений, ШОС без ЕАЭС – пластмасс, ЕС – удобрений, углеводородов, пластмасс, соединений с азотной функцией; машиностроительных – в АСЕАН – автомобилей, инструментов и приборов, оборудования для электросвязи, машин для автоматической обработки данных, насосов, станков, электроприборов; в ШОС – двигателей и моторов, генераторных установок, автомобилей, оптических приборов и аппаратов, электромашин и приборов, насосов; в ЕС – двигателей и моторов, автомобилей, бытового оборудования, оптических приборов, машин и оборудования для строительства. Среди прочих промышленных товаров – бумага и картон, резиновые покрышки. В отношении таких товаров важно устранение барьеров в ходе торговых переговоров со странами АСЕАН, ЕС и ШОС. Как показал анализ, они наиболее высоки в отношении продовольственных, химических, текстильных, машиностроительных, строительных товаров, особенно в ЕС, Индонезии, Таиланде, Китае и Индии.

Список литературы

1. Гармаш А. А. Трансрегионализм: концептуальная опора сотрудничества ЕАЭС – АСЕАН и Большого евразийского пространства // Сравнительная политика. – 2017. – Т. 8. – № 2. – С. 147–156.
2. Косевска Н. В. Европейский союз и Евразийский экономический союз – диалог «равных и разных» культур // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 5-2 (58-2). – С. 163-167.
3. Лисоволик Я. Д. Евразийский экономический союз и АСЕАН: оценка взаимодополняемости // Международные процессы. – 2017. – Т. 15. – № 50. – С. 46-54.
4. Ожигина В. В. Международное научно-техническое и инновационное сотрудничество в интеграционных объединениях // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой

индустриализации : материалы IV Международной научной конференции : в 2 ч. – Омск : Изд-во Омского гос. ун-та, 2015. – С. 324–331.

5. Подбиралина Г. В. Основные направления внешнеторгового сотрудничества стран Евразийского экономического союза // Международная торговля и торговая политика. – 2016. – № 1 (5). – С. 15–26.

6. Праневич А. А. Факторы конкурентоспособности малых стран и особенности их формирования в Республике Беларусь // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – № 26-1. – С. 86–92.

7. Ткаченко С. Л. Позитивная повестка диалога ЕАЭС и ЕС в новых геополитических условиях // Диалог: политика, право, экономика. – 2016. – № 2. – С. 19–30.

8. Шкутько О. Н. Производственная коопeração в Евразийском экономическом союзе: возможности и перспективы // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. – 2017. – С. 173–176.

9. Zhang Ju. How Eurasian Economic Union and Silk Road can Coexist and Prosper // Международная торговля и торговая политика. – 2016. – № 1 (5). – С. 27–32.

References

1. Garmash A. A. Transregionalizm: kontseptual'naya opora sotrudnichestva EAES – ASEAN i Bol'shogo evraziyskogo prostranstva [Transregionalizm: The conceptual Pillar of Cooperation between the EAEU – ASEAN and the Greater Eurasian Space] *Sravnitel'naya politika* [Comparative Policy], 2017, Vol. 8, No. 2, pp. 147–156. (In Russ.).
2. Kosevska N. V. Evropeyskiy soyuz i Evraziyskiy ekonomicheskiy soyuz – dialog «ravnykh i raznykh» kul'tur [European Union and Eurasian Economic Union – Dialogue of «Equal and Different» Cultures], *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. [Economy and Entrepreneurship], 2015, No. 5-2 (58-2), pp. 163–167. (In Russ.).
3. Lisovolik Ya. D. Evraziyskiy ekonomicheskiy soyuz i ASEAN: otsekha vzaimodopolnyaemosti [Eurasian Economic Union and ASEAN: Complementarity Appraisal], *Mezhdunarodnye protsessy* [International Processes], 2017, Vol. 5, No. 50, pp. 46–54. (In Russ.).
4. Ozhigina V. V. Mezhdunarodnoe nauchno-tehnicheskoe i innovatsionnoe sotrudnichestvo v integratsionnykh ob'edineniyakh [International Scientific-Technical and Innovative Cooperation in Integration Associations], *Institutsional'naya transformatsiya ekonomiki: rossiyskiy vektor novoy industrializatsii* : materialy IV Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii, v 2 ch. [Institutional Transformation of the Economy:

the Russian Vector of the New Industrialization. Materials of the IV International Scientific Conference in 2 part]. Omsk, Izd-vo Omskogo gos. un-ta, 2015, pp. 324–331. (In Russ.).

5. Podbiralina G. V. Osnovnye napravleniya vneshnetorgovogo sotrudnichestva stran Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Main Directions of Foreign Trade Cooperation of the Eurasian Economic Union countries], *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika*. [International Trade and Trade Policy], 2016, No. 1(5), pp. 15–26. (In Russ.).

6. Pranovich A. A. Faktory konkurentosposobnosti malykh stran i osobennosti ikh formirovaniya v Respublike Belarus' [Factors of Competitiveness of Small Countries and Peculiarities of their Formation in the Republic of Belarus], *Ekonomicheskiy vestnik universiteta. Sbornik nauchnykh trudov uchenykh i aspirantov* [Economic Bulletin of the University. Collection of Scientific Works of Scientists and Postgraduate Students], 2015, No. 26-1, pp. 86–92. (In Russ.).

7. Tkachenko S. L. Pozitivnaya povestka dialoga EAES i ES v novykh geopoliticheskikh usloviyakh [Positive Agenda of the EAEU – EU Dialogue in the New Geopolitical Conditions], *Dialog: politika, pravo, ekonomika*. [Dialogue: Politics, Law, Economics], 2016, No. 2, pp. 19–30. (In Russ.).

8. Shkut'ko O. N. Proizvodstvennaya kooperatsiya v Evraziyskom ekonomicheskem soyuze: vozmozhnosti i perspektivy [Production Cooperation in the Eurasian Economic Union: Opportunities and Prospects], *Upravlenie v usloviyakh global'nykh mirovykh transformatsiy: ekonomika, politika, pravo* [Management in the Conditions of Global World Transformations: Economics, Politics, Law], 2017, pp. 173–176. (In Russ.).

9. Zhang Ju. How Eurasian Economic Union and Silk Road can and Trade Policy, *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2016, No. 1(5), pp. 27–32.

Сведения об авторах

Вера Владимировна Ожигина
кандидат экономических наук, докторант,
доцент кафедры мировой экономики
БГЭУ.
Адрес: УО «Белорусский государственный
экономический университет», 220070,
Минск, Партизанский просп., д. 26.
E-mail: vera@ozhigina.com

Information about author

Vera V. Ozhigina
PhD, Doctoral Student, Associate Professor
of the Department of World Economy
of the BSEU.
Address: Belarus State Economic
University, 26, Partizanski Av., Minsk,
220070, Republic of Belarus.
E-mail: vera@ozhigina.com

ОЦЕНКА СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВЛИ ГОСУДАРСТВ - ЧЛЕНОВ ЕАЭС С РЕГИОНАЛЬНЫМИ МЕГАСТРУКТУРАМИ

А. Х. Маркосян

Ереванский государственный университет
Ереван, Армения

Постоянно растущая конкуренция на мировых рынках сопровождается не только усилением экономического влияния тех или иных стран – региональных лидеров, но и столкновением тех стран, которые пытаются завоевать региональное или глобальное лидерство во внешней торговле. Развивающиеся страны между тем становятся эпицентром конкурентной борьбы, однако из-за недостаточного экономического развития, слаборазвитости финансовых институтов, глобальной сырьевой зависимости, технологической отсталости они пытаются противостоять конкуренции мировых держав путем интеграции с крупными региональными странами. Несмотря на то что попытки региональной экономической интеграции развивающихся стран не приводят к значительным успехам, это не влияет на создание новых и расширение существующих интеграционных объединений. Оценив важность этой задачи, особенно роль отдельных региональных интеграционных группировок в geopolитических и геоэкономических связях в аспекте определения приоритетов и направлений сотрудничества, автор проанализировал сравнительные преимущества внешней торговли ряда интеграционных группировок, а также пути и возможности развития их взаимоотношений со странами ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, торговля, региональная интеграция, конкурентоспособность, геоэкономика.

ESTIMATION OF COMPARATIVE ADVANTAGES OF TRADE OF THE EAEU MEMBER STATES WITH REGIONAL MEGASTRUCTURES

Ashot Kh. Markosyan

Yerevan State University, Yerevan, Armenia

The constantly growing competition in world markets is accompanied not only by the strengthening of the economic influence of certain countries – regional leaders, but also by the frequent clash of those countries that are struggling to gain regional or global leadership in foreign trade. Developing countries, meanwhile, are becoming the epicenter of competition, but due to inadequate economic development, underdevelopment of financial institutions, global dependence on raw materials, technological backwardness, they try to resist the competition of world powers through integration with large regional countries.

Despite the fact that attempts to regional economic integration of developing countries do not lead to significant success, however this does not affect the creation of new and expansion of existing integration associations. Understanding the importance of this task, especially the role of individual regional integration groupings in geopolitical and geoeconomic relations, in the aspect of determining priorities and areas of cooperation, the article analyzes the comparative advantages of foreign trade of a number of integration groupings and assesses the ways and opportunities for developing their relations with the EAEU countries.

Keywords: EAEU, trade, regional integration, competitiveness, geopolitics.

Формирование политического союза стран бывшего СССР и его дальнейшее развитие в направлении экономической интеграции протекали в условиях минимальной политической и экономической самостоятельности стран-членов. Развал централизованной плановой системы и как следствие этого непоследовательное осуществление институциональных реформ полностью разрушили бывшие экономические связи. Однако нехватка внутренних ресурсов и недостаток опыта управления в условиях предельно политизированных проявлений идеи независимости выдвинули на первый план намерения воспроизведения бывших экономических связей. Создание Содружества Независимых Государств (СНГ) стало одним из направлений заимствования современных экономических тенденций. Однако попытки формирования действенных и эффективных региональных интеграционных группировок стран – членов СНГ не увенчались успехом; эти страны перешли к развитию многоуровневых интеграционных отношений, сформировав ряд группировок региональных объединений.

Так, одной из таких организаций, способных пойти по пути создания единой экономической территории, является Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Формирование ЕАЭС на фоне приостановления разрушения и искажения экономических связей между странами СНГ за прошедшие годы стало важнейшим геополитическим достижением, которое по различным экспертным оценкам откроет новые перспективы экономического развития стран-членов. Однако мы не уверены, что новое экономическое объединение молодых независимых республик сможет сохранить принцип равноправия партнерства, который характерен для стран с высоким уровнем развития, вставших на демократический путь.

Вместе с тем за последние годы существенно увеличилось число региональных торговых соглашений (РТС). На начало 2014 г. ВТО получила 583 извещения о создании РТС, 377 из которых являются действующими. ЕС известил о создании 47 РТС, США являются участниками 14, Япония – 17, Чили – 24, Китай – 15, Бразилия – 4 РТС. Согласно базе данных ВТО, большинство заключенных РТС являются зонами

свободной торговли и только 17 – таможенные союзы, из которых действуют⁶¹.

Осознав важность этой задачи, особенно роль отдельных региональных интеграционных группировок в geopolитических и геоэкономических связях в аспекте определения приоритетов и направлений сотрудничества, попытаемся на основе анализа сравнительных преимуществ внешней торговли ряда интеграционных группировок оценить пути и возможности развития их взаимоотношений со странами ЕАЭС.

Современная мировая экономика претерпевает глубокие изменения. Если в 1970-х гг. конкуренция в отдельных регионах и странах особо не проявлялась, то сегодня рост и развитие конкуренции вышли за национальные границы, и недооценка конкурентоспособности национальной экономики может дорого обойтись любой стране. Однако глобализация и развитие конкуренции создают не только проблемы, но и возможности для производителей товаров. В частности, постоянные инновации, беспрецедентный рост конкурентоспособных отраслей и участков в развитых и новых индустриальных странах обусловлены внутренней и международной конкурентоспособностью. Сравнительные оценки конкурентоспособности позволяют определить слабые и сильные стороны национальных хозяйствующих субъектов в мировой экономике, конкретизировать ориентиры экономического развития.

Поскольку ЕАЭС является относительно новым региональным объединением, то прослеживается необходимость оценить перспективы развития торговых отношений с другими объединениями, группами стран или отдельными странами, с тем чтобы воспользоваться сравнительными преимуществами и реализовать их во внешней торговле в целях повышения благосостояния населения и усиления экономического развития стран, входящих в ЕАЭС.

С этой целью нами были изучены сравнительные экспортные преимущества стран – членов ЕАЭС, АСЕАН, ЕС, АТЭС, ВРЭП (всестороннее региональное экономическое партнерство), ШОС, СЕТА, а также отдельных стран, входящих в состав указанных объединений. Для проведения расчетов нами применен коэффициент международной отраслевой специализации (ISC), рассчитываемый по формуле

$$I_{sc} = \frac{E_x - I_m}{E_x + I_m},$$

где E_x – объем экспорта;
 I_m – объем импорта.

⁶¹ <http://eurasian-movement.ru/archives/19748>

Коэффициент международной отраслевой специализации варьируется в пределах $[-1; +1]$. Если он принимает значение -1 , то считается, что страна является чистым импортером определенного продукта, а в случае $+1$ – чистым экспортером. Показатели коэффициента между пограничными значениями характеризуют уровень участия страны в международной отраслевой специализации. Нами рассчитаны коэффициенты международной отраслевой специализации для основных стран – партнеров ЕАЭС за 2010–2016 гг. с целью выявления потенциальных выгод в торговле с этими странами. Из числа стран – членов ЕС выделены Германия, Нидерланды, Польша и Великобритания (табл. 1), среди стран – членов АСЕАН – Индонезия, Малайзия, Сингапур, Вьетнам и Таиланд, из ВРЭП – Китай, Япония и Южная Корея, из ШОС – Китай и Узбекистан, стран АТЭС – Китай, Япония и США, стран СЕТА – Германия, Нидерланды и Канада

Т а б л и ц а 1
Сравнительные преимущества экспорта стран ЕС в 2010–2016 гг.

Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
1	2	3	4	5	6
'89	Суда, лодки и другие плавучие средства	0,457377	'23	Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	0,241225
'39	Пластмассы и изделия из них	0,315716	'11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмал; инулин и т. д.	0,233012
'88	Летательные аппараты, космические аппараты, их части	0,288865	'38	Прочие химические продукты	0,232616
'84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления, их части	0,28636	'90	Приборы и оптические аппараты, фотографические, измерительные, медицинские и хирургические; их части и принадлежности	0,231141
'30	Фармацевтические продукты	0,282175	'34	Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства	0,218281
'72	Черные металлы	0,278442	'02	Мясо и пищевые мясные субпродукты	0,211032
'49	Книги, газеты, изделия полиграфической промышленности	0,276839	'73	Изделия из черных металлов	0,203859
'24	Табак и промышленные заменители табака	0,262115	'17	Сахар и кондитерские изделия из сахара	0,200214

Примечание: все расчеты в таблицах, относящихся к торговле, выполнены на основании данных URL: <http://trademap.org/Index.aspx>

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
'87	Средства наземного транспорта, их части, кроме локомотивов железнодорожных и подвижного состава, трамваев, их частей и принадлежностей	0,257134	'48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы	0,179247
'33	Эфирные масла; парфюмерные, косметические и туалетные средства	0,256309	'28	Продукты неорганической химии	0,177785

Рассмотрев сравнительные преимущества специализации экспорта стран ЕАЭС, становится ясно, что агрегированные показатели этого региона не внушают надежду. Так, показатель внутриотраслевой специализации экспорта в рамках этого регионального объединения является положительным только по линии 16 групп товаров. Несмотря на то что по линии таких, например, групп товаров, как «хлебные злаки», отдельные страны (Россия) имеют преимущество экспорта, регион в целом является импортером этой группы товаров. Коэффициент специализации наиболее высок по линии группы товаров «природный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы» – 0,6, где большую долю имеют Россия, Казахстан и Киргизия с показателем 0,9 и Армения – с показателем 0,3. Беларусь этот вид товаров вообще не экспортирует (рис. 1¹).

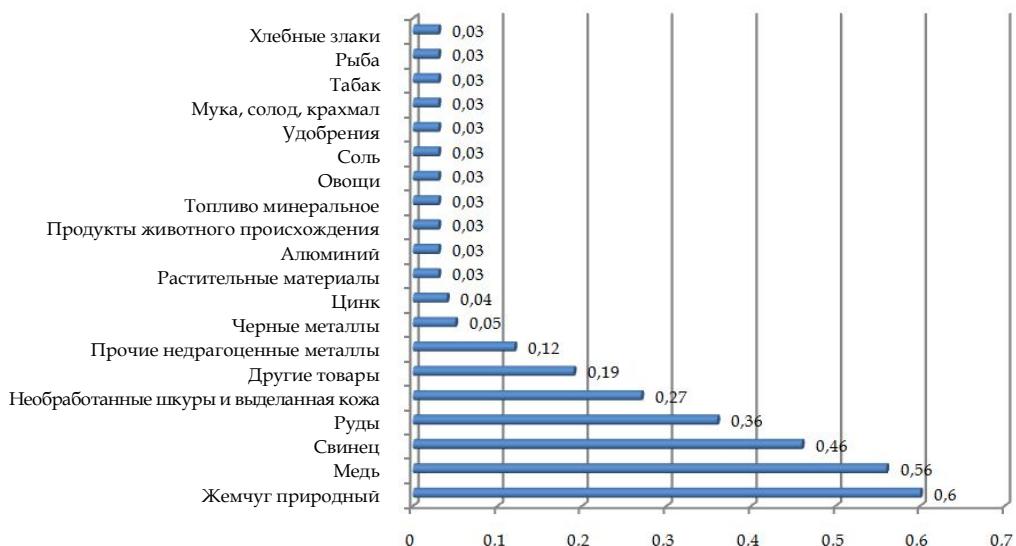


Рис. 1. Сравнительные преимущества экспорта стран ЕАЭС в 2010–2016 гг.

¹ Источник рис. 1–3: URL: <http://trademap.org/Index.aspx>

В целом в экспорте большой удельный вес имеют группы металлических товаров, но ни одна группа технологических товаров в этом регионе не имеет сравнительного преимущества. При этом в разрезе отдельных стран Россия имеет наибольшие преимущества по линии группы товаров «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные», Казахстан – по линии группы товаров «цинк и изделия из него», Беларусь – «удобрения», Армения – «руды, шлаки и зола», Киргизия – «природный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы».

Возможные сценарии углубления торговли между региональными объединениями могут быть оценены с помощью метода, предложенного экономистами А. Арно, А. Спиваком и Дж. Уейн Блаттом в 1996 г. [7], который был использован для изучения возможностей после открытия границ между Израилем и соседними арабскими странами. Суть метода заключается в том, что сначала классифицируются экспортные и импортные секторы стран или региональных объединений, начиная от самых значительных и заканчивая небольшими, после чего для изучения выбираются первые двадцать отраслей. Однаковые показатели экспорта одной из стран и импорта другой страны свидетельствуют о потенциале торговли между ними. По мнению авторов, если между 20 крупнейшими отраслями экспорта и импорта двух стран или региональных объединений) существует более чем 50%-ное совпадение, то это свидетельствует о взаимовыгодности внешней торговли между ними. В нашем случае между 20 экспортирующими секторами ЕС и 20 импортирующими секторами ЕАЭС прослеживаются 3 совпадения (табл. 2). Это довольно низкий показатель, показывающий, что экспортный потенциал ЕС ограничен только этими секторами.

В классификации экспортируемых из ЕАЭС и импортируемых в ЕС товаров – всего два совпадения: по линии группы товаров 26 и 81 (табл. 3), т. е. примерно 10%. Причем 26-я группа товаров «руды, шлаки и зола» имеет в Армении наибольшее сравнительное экспортное преимущество с показателем 0,998. Тем не менее есть основания для интереса во взаимной торговле между ЕС и ЕАЭС, основными аргументами которого являются:

- 1) ЕС – основной торговый партнер всех стран ЕАЭС;
- 2) ЕС может играть стержневую роль в модернизации экономик стран ЕАЭС;
- 3) ЕАЭС – третий торговый партнер после Китая для ЕС и США.

Принятые в отношении России санкции показали заинтересованность производителей европейских продуктов питания в нормальных торговых отношениях.

Т а б л и ц а 2
Важнейшие товарные группы экспорта ЕС и импорта в страны ЕАЭС

Товарные группы, имеющие наибольшее преимущество в структуре экспорта ЕС			Крупнейшие товарные группы, импортируемые в страны ЕАЭС		
Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
'89	Суда, лодки и другие плавучие средства	0,457377	'84	Реакторы ядерные	-0,73619
'39	Пластмассы и изделия из них	0,315716	'54	Химические нити	-0,74233
'88	Летательные аппараты, космические аппараты, их части	0,288865	'83	Прочие изделия из недрагоценных металлов	-0,75174
'84	Реакторы ядерные	0,28636	'95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь	-0,75577
'30	Фармацевтические продукты	0,282175	'33	Эфирные масла	-0,77014
'72	Черные металлы	0,278442	'34	Мыло	-0,77437
'49	Книги	0,276839	'35	Белковые вещества	-0,78198
'24	Табак	0,262115	'13	Шеллак; камеди, смолы	-0,78252
'87	Средства наземного транспорта	0,257134	'32	Красители	-0,78751
'33	Эфирные масла	0,256309	'30	Фармацевтические продукты	-0,83693
'23	Остатки и отходы пищевой промышленности	0,241225	'96	Разные готовые изделия	-0,84021
'11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности	0,233012	'58	Специальные ткани	-0,84174
'38	Прочие химические продукты	0,232616	'66	Зонты, трости сидения, хлысты, кнуты и их части	-0,84753
'90	Приборы и оптические аппараты	0,231141	'60	Трикотажное полотно машинной и ручной вязки	-0,85202
'34	Мыло, поверхностно активные органические вещества, моющие средства	0,218281	'09	Кофе, чай и другие пряности	-0,85853
'02	Мясо и пищевые мясные субпродукты	0,211032	'80	Олово и изделия из него	-0,90452
'73	Изделия из черных металлов	0,203859	'67	Обработанное перо и пух	-0,91111
'17	Сахар и кондитерские изделия из сахара	0,200214	'92	Инструменты музыкальные; их части и принадлежности	-0,92078
'48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы	0,179247	'45	Пробка и изделия из нее	-0,92469
'28	Продукты неорганической химии	0,177785	'37	Фото- и кинотовары	-0,95218

Т а б л и ц а 3
Важнейшие товарные группы экспорта ЕАЭС и импорта в страны ЕС

Товарные группы, имеющие наибольшее преимущество в структуре экспорта ЕАЭС			Крупнейшие товарные группы, импортируемые в страны ЕС		
Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
'71	Драгоценные камни, драгоценные металлы	0,623348	'81	Прочие недрагоценные металлы	-0,23939
'74	Медь и изделия из нее	0,556845	'75	Никель и изделия из него	-0,24434
'78	Свинец и изделия из него	0,461014	'70	Стекло и изделия из него	-0,24755
'26	Руды, шлаки и зола	0,369721	'52	Хлопок	-0,25515
'41	Необработанные шкуры и выделанная кожа	0,273485	'20	Продукты переработки овощей	-0,27312
'99	Другие товары, не отнесенные к иным категориям	0,19533	'97	Произведения искусства	-0,30858
'81	Прочие недрагоценные металлы	0,123384	'12	Масличные семена и плоды	-0,3142
'72	Черные металлы	0,047871	'13	Шеллак; камеди, смолы	-0,33482
'79	Цинк и изделия из него	0,044358	'64	Обувь, колготки	-0,33859
'14	Растительные материалы для изготовления плетеных изделий	0,034077	'08	Съедобные плоды и орехи	-0,37224
'76	Алюминий и изделия из него	0,019994	'91	Часы и их части	-0,40495
'05	Продукты животного происхождения	0,01907	'53	Прочие растительные текстильные волокна	-0,41553
'27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	0,013682	'50	Шелк	-0,46074
'07	Овощи, некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	0,00634	'66	Зонты, трости сидения, хлысты, кнуты и их части	-0,46458
'25	Соль, сера, земли и камень	0,002038	'67	Обработанное перо и пух	-0,47368
'31	Удобрения	0,000625	'80	Олово и изделия из него	-0,52218
'11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмал; инулин и т. д.	-0,06087	'45	Пробка и изделия из нее	-0,53291
'24	Табак и промышленные заменители табака	-0,07801	'46	Изделия из соломы	-0,60407
'03	Рыбы и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные	-0,08957	'14	Растительные материалы для изготовления плетеных изделий	-0,68126
'10	Хлебные злаки	-0,11722	'26	Руды, шлаки и зола	-0,69054

Следует отметить, что торговые отношения стран ЕАЭС и АСЕАН, являются наиболее перспективными. Страны АСЕАН имеют преимущество в экспорте товаров растительного и животного происхождения, текстильной продукции, дерева и мебели (рис. 2). Здесь также, как в странах ЕАЭС, в ряду групп товаров, имеющих первые

20 преимуществ экспорта, отсутствуют технологоемкие товары. То есть торговля между странами ЕАЭС и АСЕАН будет со средней технологоемкостью.

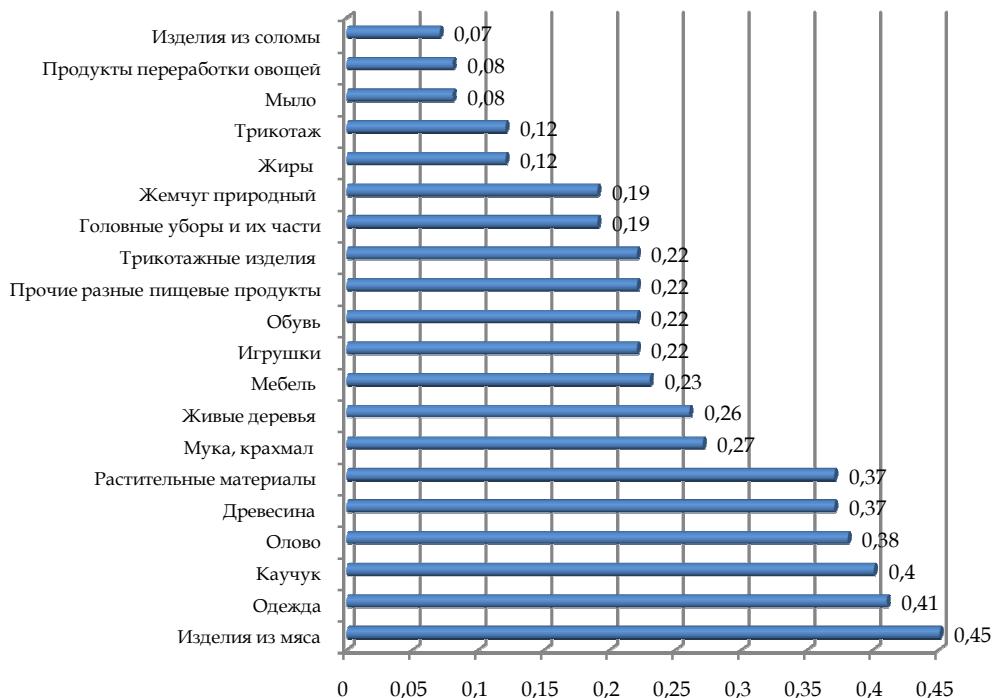


Рис. 2. Сравнительные преимущества экспортных товаров стран АСЕАН в 2010–2016 гг.

Тем не менее качественные показатели внешней торговли стран АСЕАН превосходят эти же показатели в странах ЕАЭС. Если из стран ЕАЭС в Беларуси, Казахстане и России в структуре товаров экспорта высокотехнологические товары (в том числе и информационные технологии) не превышают 4%, то в рассматриваемых странах АСЕАН они достигают следующих показателей: Вьетнам – 30,6%, Сингапур – 42,4%, Таиланд – 19,2%, Малайзия – 34,1%, Индонезия – 16,5%.

Если следовать методологии А. Арнона и А. Спивака, то становится ясно, что возможностей экспорта из ЕАЭС больше в страны АСЕАН (табл. 4).

В частности, в ряду самых больших групп товаров экспорт из ЕАЭС и импорта в АСЕАН имеется 30% совпадений по линии таких товаров, как хлебные злаки, цинк, удобрения, овощи, черные металлы. В целом страны ЕАЭС в 2016 г. экспорттировали в страны АСЕАН товары на 6,2 млрд долларов, из которых 5,6 млрд долларов приходятся на Россию. Причем 3,1 млрд долларов экспортта России приходится на долю группы товаров минерального топлива. Из товаров, имеющих пре-

имущество экспорта, страны ЕАЭС импортируют в страны АСЕАН только черные металлы, хлебные злаки, удобрения и цинк. Фактически с этой региональной группировкой ЕАЭС утратил потенциал торговли, особенно в аспекте экспорта товаров животного происхождения и овощей.

Таблица 4
Важнейшие товарные группы экспорта ЕАЭС и импорта в страны АСЕАН

Товарные группы, имеющие наибольшее преимущество в структуре экспорта ЕАЭС			Крупнейшие товарные группы, импортируемые в страны АСЕАН		
Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
'71	Драгоценные камни	0,623348	'41	Необработанные шкуры	-0,4052
'74	Медь и изделия из нее	0,556845	'30	Фармацевтические продукты	-0,40834
'78	Свинец и изделия из него	0,461014	'59	Текстильные материалы	-0,41971
'26	Руды, шлаки и зола	0,369721	'10	Хлебные злаки	-0,44894
'41	Необработанные шкуры	0,273485	'47	Масса из древесины	-0,46247
'99	Другие товары, не отнесенные к иным категориям	0,19533	'79	Цинк и изделия из него	-0,46321
'81	Прочие недрагоценные металлы	0,123384	'04	Молоко и молочные продукты	-0,46824
'72	Черные металлы	0,047871	'88	Летательные аппараты	-0,4755
'79	Цинк и изделия из него	0,044358	'31	Удобрения	-0,47696
'14	Растительные материалы	0,034077	'07	Овощи	-0,49828
'76	Алюминий и изделия из него	0,019994	'51	Шерсть, тонкая и грубая	-0,51122
'05	Продукты животного происхождения	0,01907	'86	Локомотивы железнодорожные	-0,52011
'27	Топливо минеральное, нефть	0,013682	'45	Пробка и изделия из нее	-0,53705
'07	Овощи	0,00634	'37	Фото- и кинотовары	-0,54586
'25	Соль, сера, земли и камень	0,002038	'72	Черные металлы	-0,54903
'31	Удобрения	0,000625	'02	Мясо	-0,56614
'11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности	-0,06087	'05	Продукты животного происхождения	-0,56892
'24	Табак	-0,07801	'93	Оружие и боеприпасы	-0,57917
'03	Рыбы и ракообразные	-0,08957	'66	Зонты, трости, сидения	-0,63272
'10	Хлебные злаки	-0,11722	'12	Масличные семена и плоды	-0,70959

Тем не менее потенциал торгово-экономического сотрудничества ЕАЭС и АСЕАН полностью не выявлен, и в системе взаимных внешних

экономических приоритетов остается низким. В то же время расширение сотрудничества между ЕАЭС и АСЕАН, казалось бы, для обеих сторон актуально, а существующие форматы взаимодействия и сотрудничества, отсутствие политических и геополитических противоречий создают на мировых рынках благоприятные для этого условия.

Следующим, заслуживающим внимания региональным объединением, является АПЕС. В АПЕС входит 21 страна. Эти страны находятся на различных уровнях экономического развития. Среди них такие промышленные гиганты, как США, Япония и Китай. На практике ожидания от сотрудничества стран, находящихся на различных уровнях экономического развития, не будут значительными. Эти страны находятся на разных континентах, из-за этого игнорируются все предпосылки региональной экономической интеграции. То, что сотрудничество этой группировки ограничивается деятельностью институтов, сформировавшихся с участием только стран-членов или встречами руководителей стран, свидетельствует о том, что классические интеграционные процессы искажены.

Формирование зоны свободной торговли также дифференцировано по уровню экономического развития стран. В связи с этим мы рассмотрим только сравнительные преимущества экспорта стран АПЕС, имеющих большой промышленный потенциал. В целом экспорт из стран ЕАЭС в страны АПЕС в 2016 г. составил 90 млрд долларов, из которых 67 млрд долларов приходятся на долю России, из них 40 млрд долларов – на 27-ю товарную группу. В 2016 г. импорт из стран АПЕС в страны ЕАЭС составил 111,1 млрд долларов, из которых 65,9% – доля импорта в Россию. Для всех стран ЕАЭС первым партнером из стран АПЕС является Китай, на долю которого приходится 41,8% импорта в ЕАЭС из АПЕС.

Рассмотрев товарные номенклатуры торговли Китая, США и Японии, мы видим, что эти страны имеют очевидное сравнительное преимущество по линии экспорта товарных групп «техника и оборудование» и «транспортные средства». Также достаточно высок уровень специализации в аспекте производства текстильных изделий, так как из 20 имеющих наибольшие сравнительные преимущества товарных групп 7 приходятся на долю именно этих товарных групп (рис. 3).

Характерно, что совпадения импорта в ЕАЭС и экспорта из АПЕС достигают 45%. Преимущества импорта имеют следующие товарные группы: «химические ткани и волокна», «красильные вещества», «специальные ткани», «чистящие средства», «атомные реакторы», «готовые товары». Преимущества экспорта из ЕАЭС в АПЕС ограничиваются экспортом хлебных злаков, мукомольной продукции и табачных изделий.

Если из стран АПЕС удалим США и рассмотрим Южную Корею, т. е. региональную группировку ВРЭП (RCEP), то увидим, что картина региональных сравнительных преимуществ существенно не меняется. В ряду первых 20 имеющих большие преимущества товарных групп изменились 7 товарных групп, по линии которых Корея имеет большое сравнительное преимущество (табл. 5). Отсюда можно сделать вывод, что Китай и Япония являются наиболее предпочтительными партнерами ЕАЭС, так как агрегированные показатели региональной группировки не обеспечивают большого положительного эффекта.

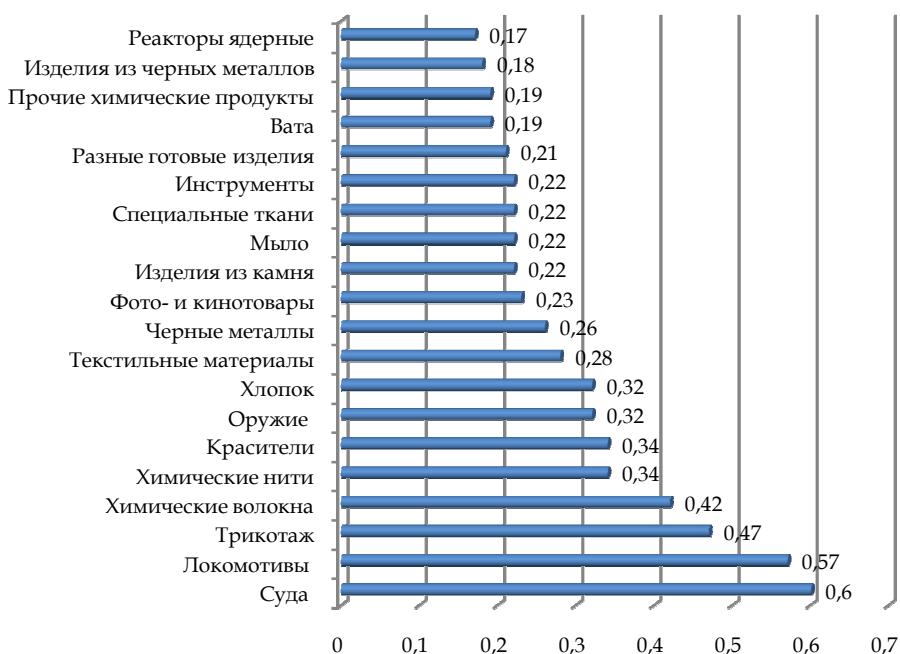


Рис. 3. Сравнительные преимущества экспортта стран АПЕС в 2010–2016 гг.

В целом в 2001–2015 гг. удельный вес стран ВРЭП в мировом экспорте вырос от 21,7 до 30,8%, а в импорте – от 19 до 26,8%. В товарной номенклатуре экспортта одну треть составляют техника и оборудование, 6,3 % – транспортные средства, 5,6% – минеральное сырье, 3,5% – оптическое оборудование.

Как видим, страны ВРЭП в мировой торговле играют достаточно весомую роль. Следовательно, страны ЕАЭС для повышения эффективности торгово-экономических связей должны развернуть более тесное сотрудничество с быстроразвивающимися странами Тихоокеанского региона и более активно вовлекаться в процессы региональной интеграции, в том числе и в мегаблоки. Нахождение вне торгово-экономических связей ВРЭП чревато выбытием стран ЕАЭС из торговых и производственных процессов, а также угрозой невозможности нахож-

дения в верхних звеньях цепочки добавленной стоимости, так как эти объединения на региональном уровне осуществляют гармонизацию и закрепление ряда горизонтальных связей.

Таблица 5
Сравнительные преимущества экспорта стран ВРЭП в 2010–2016 гг.

Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
'89	Суда, лодки и другие плавучие средства	0,872911	'96	Разные готовые изделия	0,379189
'60	Трикотажное полотно машинной и ручной вязки	0,798327	'73	Изделия из черных металлов	0,377523
'86	Локомотивы железнодорожные	0,628305	'40	Каучук, резина и резиновые изделия	0,355054
'54	Химические нити	0,537833	'83	Прочие изделия из недрагоценных металлов	0,338411
'58	Специальные ткани	0,511624	'84	Реакторы ядерные, котлы	0,289308
'59	Текстильные материалы	0,477907	'48	Бумага и картон	0,248895
'55	Химические волокна	0,470893	'39	Пластмассы и изделия из них	0,243555
'82	Инструменты, ножевые изделия, ложки, вилки из недрагоценных металлов	0,461465	'32	Красители, пигменты и прочие красящие вещества, лаки, чернила	0,226555
'87	Средства наземного транспорта	0,421883	'79	Цинк и изделия из него	0,219423
'72	Черные металлы	0,397597	'56	Вата, войлок и нетканые материалы	0,218084

При выборе стратегий расширения торгово-экономических связей в Тихоокеанском регионе нужно в первую очередь учитывать факторные ограничения, которые связаны как с гармонизацией внешних торговых режимов, так и внутренним регулированием экономики. В случае ВРЭП для развивающихся стран будет действовать диверсифицированный режим принятия обязательств. Таким образом, страны, имеющие более низкий уровень экономического развития, могут выделить для себя более чувствительные сферы экономики, для которых будут установлены более длительные периоды либерализации. Это означает, что страны ЕАЭС при принятии решения о присоединении к ВРЭП могут пользоваться гибким режимом либерализации [1].

Подобно странам ВРЭП слабые региональные сравнительные преимущества имеет также Шанхайская организация сотрудничества, в которой нами были рассмотрены Узбекистан и Китай. Итак, если Китай имеет преимущества экспорта по линии 60 товарных групп, то вместе с Узбекистаном, как члены Шанхайской группы, они имеют сравнительные преимущества экспорта по линии 36 товарных групп.

В частности, Китай является основным партнером для таких стран ЕАЭС, как Армения, Киргизия и Россия и вторым по значению – для Казахстана и Беларуси. В 2016 г. удельный вес Китая в торговле с третьими странами ЕАЭС в Армении составил 12,2%, в Беларуси – 10,3%, в Казахстане – 16,4%, Киргизии – 45,3%, России – 15,3%.

Китай по линии 60 из рассматриваемых 99 товарных групп имеет положительный показатель сравнительных преимуществ торговли, между тем как агрегированные положительные показатели ЕАЭС ограничиваются 16 товарными группами.

Что касается Узбекистана, то он является важным торговым партнером только для Киргизии. В целом в 2016 г. экспорт из Узбекистана в страны ЕАЭС составил 1,4 млрд долларов, из которых 92,9% приходятся на долю только Казахстана и России. Самые слабые связи проявляются в торговле Армении и Узбекистана: в 2016 г. из Узбекистана в Армению экспортировано товаров на 1,5 млн долларов, а из Армении в Узбекистан – на 1,8 млн долларов.

Большие преимущества региональной торговли имеет также группировка СЕТА, которая объединяет развитые страны. Расчеты показывают, что члены СЕТА имеют положительные сравнительные преимущества по линии 50 товарных групп из 99. Это лучший показатель в рамках рассматриваемых объединений (табл. 6).

Из стран СЕТА Германия и Нидерланды являются основными странами, поставляющими сельскохозяйственную технику странам ЕАЭС. При этом шины большого размера, производимые в странах ЕАЭС, уже сейчас пользуются спросом в Канаде. Можно также прогнозировать увеличение спроса на эту продукцию в будущем.

На основе проведенного исследования можно обобщить, что структура экспорта в третьи страны из государств – членов ЕАЭС наименее диверсифицирована. Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта за 2016 г. составляли сырьевые товары (60,8%). Значительная доля экспорта приходится на металлургическую отрасль (10,6%), продукты химической отрасли (6,2%), продовольственные товары и сельскохозяйственную продукцию (5,6%), транспортные средства (3,6%), деревообрабатывающую промышленность и бумажную продукцию (3,2%).

В структуре импорта из третьих стран преобладают оборудование и транспортные средства (43,1%), товары химической промышленности (18,5%) и сельскохозяйственные продукты (13,0%). В структуре импорта в страны ЕАЭС значительная доля приходится на высокотехнологичные товары. Так, доля их импорта в Беларуси составляет 6,1%, сектора информационных технологий – 2,8%, в Казахстане – 12,3 и 4,8%, Киргизии – 8,5 и 2,7%, России – 17,9 и 9,1% соответственно [8]. Данные для Армении в упомянутом источнике отсутствуют.

Т а б л и ц а 6
Сравнительные преимущества экспорта стран СЕТА в 2010–2016 гг.

Код	Товарная группа	Показатель	Код	Товарная группа	Показатель
'31	Удобрения	0,44636	'19	Изделия из зерна хлебных злаков, муки, крахмала молока; мучные кондитерские изделия	0,22535
'78	Свинец и изделия из него	0,398184	'99	Другие товары, не отнесенные к иным категориям	0,210678
'11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмал; инулин и т. д.	0,327237	'89	Суда, лодки и другие плавучие средства	0,163953
'01	Живые животные	0,308695	'39	Пластмассы и изделия из них	0,141802
'24	Табак и промышленные заменители табака	0,308244	'05	Продукты животного происхождения в другом месте не поименованные	0,14139
'41	Необработанные шкуры и выделанная кожа	0,302375	'23	Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	0,140669
'02	Мясо и пищевые мясные субпродукты	0,293378	'74	Медь и изделия из нее	0,136632
'75	Никель и изделия из него	0,265465	'48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы	0,13395
'79	Цинк и изделия из него	0,264262	'88	Летательные аппараты, космические аппараты, их части	0,130346
'59	Текстильные материалы с пропитанным покрытием, дублированные; технические изделия из них	0,240829	'21	Прочие разные пищевые продукты	0,123272

Несмотря на то что Соединенные Штаты Америки и Китай являются лидерами в процессе интеграции в Тихоокеанском регионе и развития других экономических связей, нельзя упускать возможность развития и укрепления сотрудничества в определенном формате не только с ведущими мировыми игроками в экономике, но и с другими быстроразвивающимися странами и регионами. В связи с этим, например, для Армении важными торговыми партнерами являются Германия, экспорт в которую составляет 8,7% от всего экспорта, Иран (6,8%), Грузия (6,6%) и Болгария (5,3%), для Беларуси – Украина (15,7%), Германия (9,3%), Польша (8,3%) и Великобритания (5,2%), для Казахстана – Италия (16,9%), Нидерланды (7,1%), Швейцария (6,3%) и Франция (5,2%), для Киргизии – Швейцария (16,9%), Турция (8,2%), Узбекистан (5,6%) и США (4,7%), для России – Германия (9,5%), Нидерланды (7,6%), США (4,8%) и Италия (4,7%).

В результате исследования географической структуры внешней торговли отдельных стран ЕАЭС была выявлена ее неоднородность. Так, тенденция осуществления торговли с Европой преобладает в Беларуси, где 46,4% от объема всего товарооборота осуществляется с европейскими странами. В России этот показатель составляет 46,9%, а в Казахстане – 49,6%.

На торговлю со странами Тихоокеанского региона наиболее ориентированы Киргизия (52,7%), однако немалую роль играет Россия, где доля торговли с этими странами составила 32,7%, и Казахстан – 26,2%. Географическая структура внешней торговли Армении относительно сбалансирована.

На долю стран ЕС здесь приходится 33,2% товарооборота, на долю стран Тихоокеанского региона – 26,3%, на страны СНГ – 34,5%, страны МЕРКОСУР – 1,8%, доля других регионов мира составляет 35,1% от всего товарооборота.

Что касается усиления роли региональной торговли для всех стран ЕАЭС, то исследования показывают необходимость углубления торговых отношений со странами Тихоокеанского региона, поскольку страны ЕС уже имеют свое стабильное место среди торговых партнеров ЕАЭС. Углубление торговых отношений с Тихоокеанским регионом для стран ЕАЭС имеет важное значение с точки зрения выхода на новые рынки сбыта, а также открывает возможности интеграции национальной промышленности наших стран в международные производственные цепочки, которые формируются или функционируют с участием этих стран. В связи с этим для решения стратегических вопросов модернизации национальных экономик странам ЕАЭС необходимо углублять сотрудничество со странами АСЕАН, которые являются ядром технологического развития Тихоокеанского региона.

Список литературы

1. ЕАЭС и АСЕАН: открывая новые горизонты сотрудничества : аналитический доклад. – М. : Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, 2017.
2. *Маркосян А. Х., Авакян Б. А. Пути увеличения экспортного потенциала Республики Армении // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 1 (43). – Вып. 1. – С. 54–57. – URL: <https://research-journal.org/economical/puti-uveleniye-eksportnogo-potenciala-respubliki-armeniya/>*
3. *Маркосян А. Х., Хачатуян В. Возможности экономического сотрудничества для постконфликтной экономики Армении // Южный*

Кавказ: потенциал мира, свободы, процветания. – Тбилиси : ООО «Сезан» : Фонд Фридриха Наумана «За Свободу», 2013. – С. 95-123.

4. Маркосян А., Авагян Б., Матевосян Э. Экономическое развитие государств в условиях вооруженного конфликта: пример Армении // Центральная Азия и Кавказ. – 2013. – Т. 16. – Вып. 3. – С. 156-177.

5. Ядгаров Я. С., Сидоров В. А., Саргсян Г. Л., Маркосян А. Х. Трансформационные аспекты феномена рыночного хозяйства. – Ереван : ЗАНГАК, 2016.

6. Саргсян Г., Маркосян А., Галстян Г., Kochinian N. Переходный период в Республике Армения и проблемы развития // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней : материалы III Международной научно-практической конференции / под ред. д-ра экон. наук, проф. Я. С. Ягдарова, д-ра экон. наук, проф. В. А. Сидорова, д-ра экон. наук, доц. В. В. Чапп. – Краснодар, 2015.

7. Arnon A., Spivak A., Weinblat J. The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan // World Economy. – 1996. – Vol. 19.

8. OECD STAN Bilateral Trade Database. – URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDXIE> – Zagr. s jekrana.

References

1. EAES i ASEAN: otkryvaya novye gorizonty sotrudnichestva : analiticheskiy doklad [EEU and ASEAN: opening the New Horizons of Cooperation: Analytical Report]. Moscow, Vserossiyskaya akademiya vnesheyny torgovli Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii [All-Russian Academy of Foreign Trade of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation], 2017. (In Russ.).
2. Markosyan A. Kh., Avakyan B. A. Puti uvelicheniya eksportnogo potentsiala Respubliki Armeniya [Ways to Increase Export Potential of the Republic of Armenia] *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal* [International Research Journal], 2016, No. 1 (43), Vyp. 1, pp. 54-57. (In Russ.). Available at: <https://research-journal.org/economical/puti-uvelicheniya-eksportnogo-potenciala-respubliki-armeniya/>
3. Markosyan A. Kh., Khachaturyan V. Vozmozhnosti ekonomicheskogo sotrudnichestva dlya postkonfliktnoy ekonomiki Armenii [Opportunities for Economic Cooperation for the Post-Conflict Economy of Armenia], *Yuzhnyy Kavkaz: potentsial mira, svobody, protsvetaniya* [South Caucasus: Potential for Peace, Freedom, Prosperity]. Tbilisi, OOO «Sezan», Fond Fridrikha Naumana «Za Svobodu», 2013, pp. 95-123. (In Russ.).
4. Markosyan A., Avagyan B., Matevosyan E. Ekonomicheskoe razvitiye gosudarstv v usloviyakh vooruzhennogo konflikta: primer Armenii [The Economic Development of States in Armed Conflict: an Armenian Case-Study], *Tsentral'naya Aziya i Kavkaz* [Central Asia and the Caucasus

Journal of Social and Political Studies], 2013, Vol. 16, Vip. 3, pp. 156–177. (In Russ.).

5. Yadgarov Ya. S., Sidorov V. A., Sargsyan G. L., Markosyan A. Kh. Transformatsionnye aspeky fenomena rynochnogo khozyaystva [The Transformational Aspects of the Phenomenon of the Market Economy]. Erevan : ZANGAK, 2016. (In Russ.).

6. Sargsyan G., Markosyan A., Galstyan G., Kochinyan N. Perekhodnyy period v Respublike Armeniya i problemy razvitiya [The Transition Period in the Republic of Armenia and Problems of Development]. *Fenomen rynochnogo khozyaystva: ot istokov do nashikh dney : materialy III Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [The Phenomenon of Market Economy: from the Beginning to the Present Day: Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference], pod red. d-ra ekon. nauk, prof. Ya. S. Yagdarova, d-ra ekon. nauk, prof. V. A. Sidorova, d-ra ekon. nauk, dots. V. V. Chapp. Krasnodar, 2015. (In Russ.).

7. Arnon A., Spivak A., Weinblat J. The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan, *World Economy*, 1996, Vol. 19.

8. OECD STAN Bilateral Trade Database. Available at: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDXE> – Zagl. s jekrana.

Ашот Хачатурович Маркосян
доктор экономических наук, профессор
кафедры бизнеса и управления
ЕГУ.
Адрес: Фонд «Ереванский
государственный университет», 0025,
Ереван, Алекса Манукяна, 1,
Республика Армения
E-mail: ashotmarkos@rambler.ru

Ashot Kh. Markosyan
Doctor of Economics, Professor
of the Department of Business
and Management of Yerevan State
University.
Address: Yerevan State
University, 1 Alex Manoogian
Yerevan, 0025, Republic of Armenia.
E-mail: ashotmarkos@rambler.ru

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛОВ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ - ЧЛЕНАМИ ЕАЭС И ДРУГИМИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ

Д. Р. Галоян

Армянский государственный экономический университет
Ереван, Армения

За последние десять лет в мировой экономике, особенно в странах ОЭСР, выросло значение так называемых коллективных инвестиций. Такие инвестиции осуществляются через инвестиционные компании, паевые фонды, фондовы и инвестиционные трастовые компании. Государства – члены ОЭСР сформировали единую систему регулирования коллективных инвестиций, целью которой является создание общих инвестиционных условий для всех стран – членов этой организации. В данной статье авторами с точки зрения углубления регионального сотрудничества рассматривается эволюция географического распределения различных форм международных потоков капитала, а также их структурные особенности, которые могут послужить основой для оценки эффективности капиталовложений и особенностей экономического развития в отдельных регионах, в частности, в странах ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, капитал, приток, отток, инвестиции.

ASSESSMENT OF CAPITAL FLOWS BETWEEN THE EAEU MEMBER STATES AND OTHER REGIONAL ECONOMIC ASSOCIATIONS

Diana R. Galoyan

Armenian State University of Economics, Yerevan, Armenia

Over the past decade, the importance of so-called collective investments has grown in the world economy, especially in OECD countries. Such investments are made through investment companies, mutual funds, fund and investment trust companies. OECD member countries have formed a unified system for regulating collective investment, the purpose of which is to create common investment conditions for all member countries of this organization. This article studies the evolution of the geographical distribution of various forms of international capital flows, from the point of view of deepening regional cooperation, as well as their structural features, which can serve as a basis for assessing the effectiveness of capital investments and the features of economic development in individual regions, particularly in the EAEU countries.

Keywords: EAEU, capital, inflow, outflow, investment.

Изучение мировых процессов миграции капитала международными организациями показывает, что инвестиции в национальные экономики осуществляются в соответствии с вышеуказанной классификацией. В ежегодном докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) содержится подробная информация о потоках капитала и прямых иностранных инвестициях. Притом ЮНКТАД четко разграничивает понятия «международное движение капитала, миграция» и «иностранные инвестиции». Международная миграция капитала включает в себя платежи по операциям между иностранными партнерами (распределение прибыли, внутрифирменные денежные потоки), кредитование сроком не более чем на пять лет, диверсификацию портфелей ценных бумаг, акций, долговых ценных бумаг и других ценных бумаг, приобретаемых для размещения капитала в экономике другой страны. Под прямыми иностранными инвестициями понимается такое движение капитала, которое позволяет в инвестируемой стране контролировать деятельность предприятия и участвовать в ее управлении. Прямые иностранные инвестиции, согласно определению Международного валютного фонда (МВФ), представляют собой как первоначальную стоимость приобретения имущества инвестором за рубежом, так и осуществление всех последующих операций на этом предприятии.

Учитывая, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) играют решающую роль в международных миграционных потоках капитала, являются основой господства наднациональных корпораций, обозначая их огромное влияние на углубление процессов регионализации экономических отношений и широкомасштабную либерализацию внешних экономических связей, более детально будут проанализированы их динамика и географические направления. Это позволит конкретизировать наши представления об инвестиционной активности региональных единиц, оценить инвестиционный потенциал различных регионов, имеющие место в сферах применения капитала качественные сдвиги.

Факторами расширения географических границ и качественного скачка инвестиционной активности стран стали распад колониальной системы в середине прошлого века и научно-технический прогресс. С тех пор основными игроками на мировом рынке капитала – импортерами и экспортёрами – являются развитые страны, а характерной чертой их инвестиционной политики стало перекрестное движение инвестиций. Окончание холодной войны открыло перед развитыми странами новые рынки, что привело в 2006 г. к беспрецедентно рекордному уровню мировых потоков ПИИ – 1,4 трлн долларов, а в 2016 г. этот уровень перешел черту в 1,7 трлн долларов. В тот же год на долю Евросоюза, США и Японии приходилось 56,2% глобального

притока ПИИ и 66% оттока. То есть страны тройственного союза выступают и в роли главных инвесторов (514,7 млрд долларов), и в роли главных получателей иностранных инвестиций (579,7 млрд долларов). Тенденция централизации потоков ПИИ сохраняется в ряде стран ЕС, достигших наиболее высокого уровня развития, – в Великобритании, Франции, Бельгии, Люксембурге, Германии.

Если рассмотрим изучаемые нами страны ЕС, то станет ясно, что из них только Германия и Нидерланды имеют положительный остаток баланса экспорта и импорта капитала (табл. 1). Причем в Германии положительный баланс миграции капитала в 2010–2016 гг. сократился на 58,1%, а в Нидерландах увеличился на 14,9%. Польша и Великобритания на протяжении последних семи лет были странами главным образом импортирующими капитал, однако если в Польше за изучаемый период отрицательный остаток сократился на 26%, то в Великобритании увеличился в 26 раз.

Т а б л и ц а 1
Объем экспорта и импорта капитала некоторых стран ЕС
в 2010–2016 гг.* (в млн долл.)

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток							
Германия	65 642,99	67 513,66	28 181,12	15 573,18	3 954,055	33 312,3	9 528,282
Нидерланды	-7 184,47	24 155,81	2 5013,04	51 105,28	53 307,08	68 751,27	91 956,17
Польша	12 796,27	15 925,14	12 423,52	3 625,46	14 268,74	13 472,4	11 357,85
Великобритания	58 200,28	42 200,4	55 446,12	51 675,81	44 820,89	33 003,08	253 825,8
Отток							
Германия	125 450,8	77 928,9	62 164,49	42 270,61	99 518,76	93 283,07	34 557,54
Нидерланды	63 944,14	34 793,95	17 935,12	69 703,61	63 605,72	138 015,7	173 657,9
Польша	6 147,18	1 026,444	2 900,993	-451,209	2 898,109	3 216,209	6 435,967
Великобритания	4 8091,8	95 587,38	20 699,88	40 483,94	-148 303	-82 138	-12 613,5
Баланс							
Германия	59 807,83	10 415,24	33 983,37	26 697,43	95 564,7	59 970,77	2 5029,26
Нидерланды	7 1128,61	10 638,14	-7 077,92	18 598,33	10 298,63	69 264,43	81 701,7
Польша	-6 649,09	-14 898,7	-9 522,53	-4 076,67	-11 370,6	-10 256,2	-4 921,88
Великобритания	-10 108,5	53 386,98	-3 4746,2	-1 1191,9	-193 124	-11 5141	-266 439

* Источник: URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

Участие стран в процессах международной миграции капитала выражается абсолютными и относительными показателями. Абсолютные показатели отражают, например, объем импорта и экспорта капитала, сальдо экспорта и импорта, число действующих с участием иностранного капитала предприятий, занятых в них людей и т. д. Однако современное состояние процессов миграции капиталов более точно отражают относительные показатели. Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD), осуществляющей исследования в рамках иностранных инвестиций и деятельности наднациональных корпораций,

разработан ряд показателей, которые позволяют оценить позицию каждой страны на мировом рынке иностранных инвестиций. Этими показателями являются [2]:

- индекс притока ПИИ (Inward FDI Index) – показывает удельный вес привлеченных ПИИ в ВВП данной страны;
- индекс оттока ПИИ (Outward FDI Index) – показывает удельный вес экспортованных ПИИ в ВВП данной страны;
- показатель чистой инвестиционной активности (ПЧИА).

ПЧИА рассчитывается путем соотнесения разницы привлеченных отдельными странами и произведенных в других странах инвестиций с суммой этих же показателей. Числитель формулы показывает чисто инвестиционное положение страны, а знаменатель – инвестиционные возможности. Возможности привлечения экспорта инвестиций капитала обусловлены уровнем экономического развития каждой страны, так как, с одной стороны, для привлечения инвестиций страна должна иметь достаточную привлекательность, в которой важны как природные и трудовые ресурсы, так и наличие стабильного экономического и политического положения, с другой стороны, непрерывный рост объемов привлечения иностранных инвестиций ведет к росту производственных возможностей страны, который сам по себе является фактором, способствующим расширению иностранных инвестиционных возможностей страны. То есть чем выше знаменатель формулы, тем выше темп экономического роста страны в данный период, соответственно, показатель чистой инвестиционной активности будет мал. Знак чистой инвестиционной активности «–» означает, что отток ПИИ за этот год превысил приток и наоборот. Чем более малым положительным числом является показатель ПЧИА, тем объемы экспорта и импорта ПИИ не только больше, но и имеют почти равный уровень, в то же время потенциал привлечения ПИИ страной превышает потенциал экспорта. Согласно обратной логике, если показатель является малым отрицательным числом, то потенциал экспорта ПИИ превышает потенциал привлечения. Если показатель чистой инвестиционной активности долгий период времени составляет -1, то это может свидетельствовать лишь о бегстве капитала из страны.

Нами рассчитаны относительные показатели импорта и экспорта капитала четырех стран ЕС, которые позволяют установить, имеется ли в этом регионе избыток капитала и имеют ли эти страны потенциал, чтобы стать основными инвестиционными партнерами стран ЕАЭС. Из табл. 2 видно, что наибольший потенциал экспорта и импорта капитала имеют Нидерланды, так как в составе ВВП удельный вес экспорта и импорта капитала достаточно высок. Высокий показатель притока ВВП у Великобритании (в 2016 г. – 9,8%). В 2012 г. этот показатель был самым высоким в Германии – 1,8%.

Т а б л и ц а 2
**Индексы притока, оттока и чистой инвестиционной активности ПИИ
в некоторых странах ЕС* (в %)**

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток/ВВП							
Германия	1,921018	1,796676	0,795182	0,415007	0,101928	0,990377	0,277661
Нидерланды	-0,85899	2,702726	3,017448	5,896672	6,060136	9,16295	12,00893
Польша	2,669665	3,011448	2,482995	0,691598	2,617388	2,824008	2,442013
Великобритания	2,395388	1,617602	2,095467	1,900189	1,494611	1,15476	9,789527
Отток/ВВП							
Германия	3,671271	2,073847	1,754085	1,126461	2,565395	2,773311	1,00703
Нидерланды	7,645254	3,892997	2,163604	8,0426	7,230921	18,39429	22,67868
Польша	1,282476	0,194101	0,579799	-0,08607	0,531615	0,674164	1,383775
Великобритания	1,979347	3,664002	0,782308	1,488649	-4,94535	-2,87396	-0,48648
Индекс чистой инвестиционной активности							
Германия	-0,31298	-0,07161	-0,37615	-0,46154	-0,92357	-0,47372	-0,56774
Нидерланды	-1,25315	-0,18046	0,164801	-0,15395	-0,08809	-0,33499	-0,3076
Польша	0,350997	0,878897	0,621392	1,284293	0,66236	0,614562	0,276606
Великобритания	0,095101	-0,38746	0,456311	0,12144	-1,86626	-2,34337	1,104584

* Источник табл. 2-8: URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>

Однако анализ индекса чистой инвестиционной активности показывает, что инвестиционный потенциал наиболее высок в Германии, где показатель имеет наименьшее отрицательное значение в ряду рассматриваемых стран. За Германией следуют Нидерланды, Польша и Великобритания.

В ряду интеграционных объединений развитых стран инвестиционной активностью выделяется группировка СЕТА (табл. 3).

Объемы экспорта капиталов стран – членов организации СЕТА выросли от 194,1 млрд долларов в 2010 г. до 274,6 млрд долларов в 2016 г. Во всех странах – членах этой организации экспорт капитала превышал объемы импорта капитала, что свидетельствует о наличии большого инвестиционного потенциала этой региональной организации. Нидерланды продолжают доминировать как по абсолютному показателю экспорта капитала, так и по относительному показателю вывоза капитала от ВВП, который в 2016 г. составлял 22,7%, в то время как в других странах этот показатель не превышал 3% от ВВП. Канада занимает второе место в рейтинге инвестиционной активности (в 2016 г. экспорттировала 66,4 млрд долларов, а импортировала 33,7 млрд долларов). По сравнению с этими двумя странами в Германии объемы экспорта и импорта капитала значительно меньше в 2016 г. составляли соответственно 34,6 и 9,5 млрд долларов.

Таблица 3
Различные показатели экспорта капитала стран СЕТА в 2010–2016 гг.

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт капитала, млн долл.							
Германия	125 450,8	77 928,9	62 164,49	42 270,61	99 518,76	93 283,07	34 557,54
Нидерланды	63 944,14	34 793,95	17 935,12	69 703,61	63 605,72	138 015,7	173 657,9
Канада	4 723	52 148	55 864	57 381	60 466	67 037	66 403
Всего	194 117,9	164 870,9	13 5963,6	169 355,2	22 3590,5	298 335,8	274 618,4
Отток/ВВП, %							
Германия	3,671271	2,073847	1,754085	1,126461	2,565395	2,773311	1,00703
Нидерланды	7,645254	3,892997	2,163604	8,0426	7,230921	18,39429	22,67868
Канада	2,15	2,92	3,06	3,11	3,37	4,32	4,32
Индекс чистой инвестиционной активности, %							
Германия	-0,31298	-0,07161	-0,37615	-0,46154	-0,92357	-0,47372	-0,56774
Нидерланды	-1,25315	-0,18046	0,164801	-0,15395	-0,08809	-0,33499	-0,3076
Канада	0,714821	-0,13591	-0,12885	0,094737	-0,01175	-0,23515	-0,32642

В трех других крупных странах, имеющих высокую инвестиционную активность (США, Япония и Китай), в 2010–2016 гг. также наблюдалась тенденция роста экспорта и импорта капитала (табл. 4).

Таблица 4
Объемы экспорта и импорта капитала в странах АPEC
в 2010–2016 гг. (в млн долл.)

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток							
Япония	-1251,81	-1 758,33	1 731,532	2303,717	10 612,01	-2 250,04	11 388,41
США	198 049	229 862	199 034	201 393	171 601	348 402	391 104
Китай	114 734	123 985	12 1080	123 911	128 500	13 5610	133 700
Отток							
Япония	56 263,41	107 599,1	122 548,7	135 748,8	129 037,7	128 653,8	145 242,4
США	277 779	396 569	318 196	303 432	292 283	303 177	299 003
Китай	68 811,31	74 654,04	87 803,53	107 843,7	123 119,9	127 560	183 100
Баланс							
Япония	57 515,22	109 357,5	120 817,2	133 445,1	118 425,7	130 903,9	133 854
США	79 730	166 707	119 162	102 039	120 682	-45 225	-92 101
Китай	-45 922,7	-49 331	-33 276,5	-16 067,3	-5 380,14	-8 050	49 400

В частности, объем экспорта капитала в США в 2010–2016 гг. увеличился на 7,6%, в Японии – на 158,1%, в Китае – на 166,1%. В то же время данные свидетельствуют, что инвестиции в Японию в несколько раз уступают объему экспорта капитала, т. е. за рассматриваемый период инвестиционный баланс Японии стал положительным. Главная причина этого заключается в том, что в последние десятилетия в Японии действовали формальные ограничения привлечения ПИИ, что было отражением спонсорства местного предпринимательства. В 1990-х гг. формальные ограничения были в основном устранены, но

неформальные барьеры оставались. К их числу относились закрытые финансово-промышленные группы и неэмигрирующая рабочая сила.

Основным залогом инвестиционной активности США является наличие либерального рынка. У США большой опыт в привлечении иностранных инвестиций – 110 стран осуществляют инвестиции в США, крупнейшие из которых – Великобритания (19,6% запасов произведенных в стране иностранных инвестиций), Япония (11,2%), Канада (10,2%), Германия (9,7%). Если в 2010–2014 гг. остаток инвестиционного баланса в США был положительным, то в 2015–2016 гг. он приобрел отрицательное значение.

В Китае картина прямо противоположная. На фоне непрерывного роста экономики Китая и его стратегии всемирной экспансии китайские инвестиции за последнее десятилетие с нуля поднялись более чем до 183 млрд долларов. В 2016 г. китайские инвесторы произвели инвестиции в 6 128 иностранных компаний в 156 странах и регионах, благодаря чему страна уже третий год подряд занимает третье место в мире по объему прямых иностранных инвестиций.

Однако в последние годы экономика Китая приобрела ярко выраженный потребительский характер. Если раньше весь мир был заполнен китайскими товарами, то сегодня все больше товаров производится не в Китае, а для Китая. Это открывает новые перспективы в сферах сотрудничества с соседними странами. Китайские инвесторы выходят на их рынки не только для расширения международного участия, использования их ресурсов, но и для удовлетворения внутреннего спроса. Сегодня Китай из крупнейшего производителя превратился в крупнейшего инвестора. Китайских инвесторов привлекают не только проекты по добыче, но и телекоммуникации, СМИ и технологии, недвижимость, финансы, агробизнес, здравоохранение и т. д.

Относительные показатели, характеризующие движение капиталов, также подтверждают, что среди стран АТЭС Япония обладает наибольшим потенциалом экспорта капитала, поскольку индекс чистой инвестиционной активности в этой стране в течение многих лет принимал наименьшие отрицательные значения.

Относительные показатели вывоза капитала к ВВП, рассчитанные для разных стран, показывают, что Япония экспортирует капитал примерно на уровне 1–3% собственного ВВП, а отношение импорта капитала к ВВП не достигает даже 0,3%. В Китае и США относительные коэффициенты экспорта и импорта капитала к ВВП находятся приблизительно на том же уровне и колеблются в интервале 1–2% (табл. 5).

Интересно изучить инвестиционный потенциал развивающихся регионов, так как с 2000 г. был зарегистрирован еще один рекорд: приток ПИИ в развивающиеся страны достиг 233,8 млрд долларов, а в 2016 г. – уже 646,0 млрд долларов. Экспорт капитала из развивающихся

стран с 90,0 млрд долларов в 2000 г. в 2016 увеличился до 383,4 млрд долларов. Постоянно расширяющаяся политика либерализации экономики, достижения на пути внедрения в жизнь Генерального соглашения по тарифам и торговле оказали влияние и на ПИИ. Впервые со времени окончания холодной войны ведущие государства мировой экономики получили возможность проникнуть на новые рынки, укрепляя на них свое положение, меняя баланс сил, сформированных в период ограниченной географической ориентации миграции капитала [4. – С. 52].

Т а б л и ц а 5

**Индексы притока, оттока и чистой инвестиционной активности ПИИ
стран АТЭС* (в %)**

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток/ВВП							
Япония	-0,02	-0,03	0,03	0,04	0,22	-0,05	0,23
США	1,31	1,47	1,22	1,20	0,98	1,92	2,10
Китай	1,89	1,65	1,41	1,29	1,22	1,21	1,17
Отток/ВВП							
Япония	0,99	1,75	1,97	2,63	2,66	2,93	2,95
США	1,84	2,54	1,96	1,81	1,67	167	1,60
Китай	1,13	0,99	1,02	1,12	1,16	1,14	1,60
Индекс чистой инвестиционной активности							
Япония	-1,04	-1,03	-0,97	-0,97	-0,85	-1,03	-0,85
США	-0,17	-0,27	-0,23	-0,20	-0,26	0,07	0,13
Китай	0,25	0,25	0,16	0,07	0,02	0,03	-0,16

Таким образом, страны АСЕАН в последние годы стали достаточно привлекательными для иностранных инвестиций. В 2016 г. на их долю пришлось 5,9% привлеченных мировых инвестиций и 2,4% экспорта. Если вместе со странами АСЕАН мы рассмотрим также Китай, Южную Корею и Японию, то доля этих стран в мировых потоках капитала увеличится соответственно до 14,7 и 26,9%.

Исследование показывает, что в целом страны АСЕАН в основном являются импортерами капитала, и только в Малайзии и Таиланде на протяжении нескольких лет наблюдалось некоторое положительное сальдо баланса миграции капиталов. Среди стран АСЕАН Сингапур является и крупнейшим импортером, и экспортером капитала, где в 2016 г. величина привлеченного капитала превысила 61,5 млрд долларов, а экспорт капитала достиг 24 млрд долларов.

Еще один крупнейший экспортёр капитала – Таиланд, где объем экспортса капитала в 2016 г. составил 13,2 млрд долларов. На протяжении многих десятилетий страны АСЕАН являются крупнейшими странами – импортерами капитала среди развивающихся стран. Однако в этом регионе осуществляются не только самые крупные инвестиции, но и имеет место самый значительный приток кредитного капи-

тала, который в значительной степени привлекается из США и Японии. Тем не менее привлечение кредитного капитала влияет и на приток прямых иностранных инвестиций. Расчет относительных показателей подчеркивает роль Сингапура как регионального инвестиционного лидера, поскольку удельный вес его инвестиций капитала в ВВП достигает 20% (табл. 6).

Т а б л и ц а 6
Индексы притока, оттока и чистой инвестиционной активности
ПИИ стран АСЕАН (в %)

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток/ВВП							
Индонезия	1,823691	2,15475	2,085031	2,062045	2,44928	1,930711	0,281712
Малайзия	3,552712	4,09381	2,938157	3,747713	3,217453	3,753655	3,337427
Сингапур	23,29571	17,86016	19,44056	21,54081	24,15049	24,11046	20,87577
Таиланд	4,269274	0,369761	2,299379	3,689792	1,189423	1,442353	0,392407
Вьетнам	6,900612	5,547463	5,370299	5,197929	4,9408	6,106361	6,132604
Отток/ВВП							
Индонезия	0,352837	0,863732	0,590677	0,728375	0,794769	0,688796	-1,32085
Малайзия	5,254177	5,117915	5,451892	4,363812	4,841872	3,341187	1,883327
Сингапур	14,97635	11,39835	6,721193	14,51831	17,04439	10,72821	8,096003
Таиланд	2,328854	1,638509	2,642083	2,781346	1,378951	0,426971	3,340217
Вьетнам	0,776319	0,700903	0,770119	1,142376	0,6176	0,569237	0,67556
Индекс чистой инвестиционной активности							
Индонезия	0,67578	0,427705	0,558489	0,477946	0,510014	0,474102	-1,5422
Малайзия	-0,1932	-0,11117	-0,29961	-0,07595	-0,20156	0,058136	0,278523
Сингапур	0,217374	0,220852	0,486182	0,19475	0,1725	0,38412	0,441111
Таиланд	0,294086	-0,63176	-0,06935	0,140384	-0,07379	0,543181	-0,78974
Вьетнам	0,797753	0,775652	0,749164	0,639646	0,777778	0,829457	0,801544

Во Вьетнаме эффективный уровень показателя притока капитала/ВВП составляет 6,1%, однако показатель оттока/ВВП не достигает даже 1%. В 2016 г. отрицательное значение индекса чистой инвестиционной активности среди стран АСЕАН имели только Индонезия и Таиланд, а в 2010–2014 гг. отрицательное значение индекса было в Малайзии. Положительное значение текущего индекса в других странах свидетельствует о том, что этот регион больше привлекает инвестиции, чем экспортирует.

Среди азиатских стран большую инвестиционную активность имеет Южная Корея, которая в 2010–2016 гг. сохранила стабильный уровень экспорта ПИИ. При этом приток инвестиций после некоторого спада в 2016 г. вернулся на уровень базисного года (10,8 млрд долларов) (табл. 7). В целом страны ВРЭП имеют большой потенциал для инвестиций – в 2010–2016 гг. объем инвестиций вырос с 153,3 до 355,6 млрд долларов. Однако удельный вес экспорта ПИИ в ВВП в этом регионе является низким и не достигает уровня, зарегистрированного в европейских странах.

Т а б л и ц а 7
Показатели экспорта капитала стран ВРЭП в 2010–2016 гг.

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт капитала, млн долл.							
Китай	68 811,31	74 654,04	87 803,53	107 843,7	123 119,9	127 560	183 100
Япония	56 263,41	107 599,1	12 2548,7	135 748,8	129 037,7	128 653,8	145 242,4
Южная Корея	28 279,9	29 704,7	30 632,1	28 359,8	28 039,2	23 760,4	27 274,2
Всего	153 354,6	211 957,9	240 984,4	271 952,3	280 196,8	279 974,2	355 616,6
Экспорт капитала/ВВП, %							
Китай	1,134311	0,992462	1,024504	1,119288	1,168727	1,143169	1,608672
Япония	0,98706	1,74746	1,975569	2,632976	2,661267	2,935241	2,952285
Южная Корея	2,583821	2,47032	2,505064	2,172158	1,986716	1,724426	1,957999

Анализ цифровых данных показывает, что страны ВРЭП главным образом являются экспортёрами капитала, поскольку большинство из них имеют четкие ограничения на привлечение ПИИ, особенно в отношении вредных производств, рисков национальной безопасности, здоровья населения, коммунальных услуг, телекоммуникаций, средств массовой информации, транспортных инфраструктур, добычи полезных ископаемых, рыболовства, финансовых и банковских услуг, а также химической промышленности.

Как видим, в последние годы развивающиеся страны стали более привлекательными для ПИИ, чего нельзя сказать о странах ЕАЭС. Так, если в 2007 г. удельный вес стран ЕАЭС в мировом притоке ПИИ достигал 4%, то в 2016 г. их доля снизилась до 2,7%. За тот же период доля оттока ПИИ стран ЕАЭС снизилась с 2,2 до 1,5%.

В целом в 2000-х гг. инвестиционная привлекательность стран ЕАЭС значительно возросла. Если в 2001 г. объем привлеченных этими странами валовых ПИИ составлял 5,8 млрд долларов, то в 2008 г. они увеличились в 16 раз, преодолев границу в 93,7 млрд долларов.

Конечно, большая часть инвестиций (81%) приходится на долю российского рынка. В последующие годы сформировавшаяся геополитическая и геоэкономическая конъюнктура привела к резкому сокращению ПИИ в странах ЕАЭС (рис. 1¹).

В частности, в 2010 г. по сравнению с 2008 г. приток инвестиций в страны ЕАЭС сократился в два раза. Сокращение имело место во всех странах, кроме Киргизии, где ПИИ за указанный период увеличился на 16%, а в России и Армении они сократились соответственно в 2,4 и 1,8 раз. За период 2010–2016 гг. во всех странах ЕАЭС привлечение ПИИ то сокращалось, то увеличивалось в отдельные годы. В рамках ЕАЭС странами – ведущими рецепторами капитала являются Россия и Казахстан, на долю которых в 2016 г. пришлось соответственно 77 и

¹ Источник рис. 1–2: URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

19% валовых ПИИ стран ЕАЭС (рис. 2). Картина существенно не меняется даже при рассмотрении валового запаса ПИИ стран ЕАЭС. В этом случае на долю России и Казахстана приходится 70,7 и 24,4% запасов, удельный вес Беларуси не превышает 3,3%, а удельный вес Армении и Киргизии не достигает даже 1%. Армения по этому показателю находится на последнем месте в ряду стран ЕАЭС.

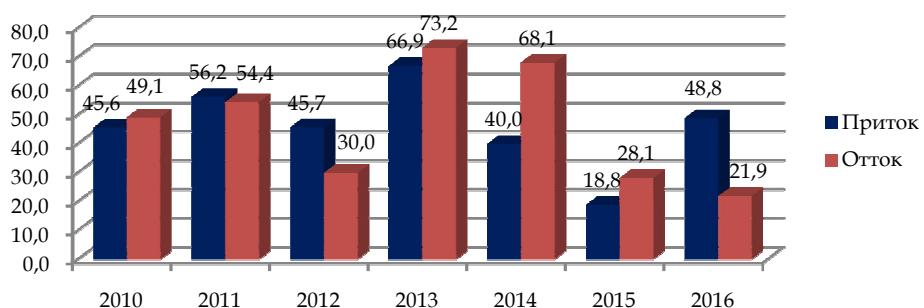


Рис. 1. Экспортированные и импортированные странами ЕАЭС ПИИ в 2010–2016 гг. (в млрд долл.)



Рис. 2. Удельный вес стран ЕАЭС в составе привлеченных валовых ПИИ

В 2016 г. приток ПИИ в страны ЕАЭС вырос в 2,6 раза. Большую долю в этом росте имеют Россия, где ПИИ в 2013–2016 гг. выросли в 3,2 раза, Армения – рост в 1,9 раз, Казахстан – рост в 2,3 раза. В Беларуси и Киргизии имел место спад ПИИ на 25,9 и 59% соответственно. Подобно притоку ПИИ в 2013–2016 гг., на 70% сократился объем оттока капитала из стран ЕАЭС. Если в 2013 г. объем оттока ПИИ из стран ЕАЭС в разных направлениях составил 73 млрд долларов, то в 2016 г. он снизился до 22 млрд долларов. Изучение объемов притока и оттока капитала стран ЕАЭС показывает, что все страны этого региона, поми-

мо России, являются главным образом странами, импортирующими капитал.

Результаты исследования относительных показателей притока и оттока прямых иностранных инвестиций к ВВП в странах ЕАЭС за 2010–2016 гг. также подтверждают данные нашего анализа (табл. 8).

Таблица 8
Индексы притока и оттока ПИИ к ВВП в странах ЕАЭС за 2010–2016 гг. (в %)

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Приток/ВВП							
Армения	5,3	6,0	4,6	3,1	3,4	1,61	3,2
Беларусь	2,5	6,7	2,2	3,0	2,4	3,0	1,5
Казахстан	7,8	7,2	6,4	4,3	3,7	2,2	6,7
Киргизия	9,1	11,1	4,4	8,5	3,3	17,3	7,6
Россия	2,0	1,8	1,3	2,3	1,4	0,8	2,9
Отток/ВВП							
Армения	0,1	2,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,5
Беларусь	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,03
Казахстан	5,3	2,8	0,7	0,9	1,7	0,4	-3,9
Киргизия	0,0007	0,001	-0,004	-9,5	0,0006	-0,0188	0,0001
Россия	2,6	2,4	1,3	3,1	3,2	2,04	2,1

Так, соотношение экспорта капитала к ВВП в странах ЕАЭС находится на довольно низком уровне. Наилучший показатель отмечен в России – в 2016 г. он составлял 2,1%, практически во всех других странах этот показатель не достигает даже 1%. Киргизия – лидер по показателю притока капитала к ВВП, где этот индекс колебался в пределах от 3,3% до самого высокого – 17,3% в 2016 г. Данный индекс улучшился также в Казахстане (6,7% в 2016 г.), в то время как в Армении, Беларуси и России на протяжении последних четырех лет (2013–2016 гг.) он не достигал 3% от ВВП (за исключением 3,2% в 2016 г. в Армении).

Список литературы

1. Рыхтик М. И., Корсунская Е. В. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегии развития // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 6 (1). – С. 263–268.
2. Тадевосян З. Проблемы влияния международной миграции капитала и рабочей силы (по материалам Республики Армении) : дисс. ... д-ра экон. наук. – Ереван, 2007.
3. Arnon A., Spivak A., Weinblat J. The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan // World Economy. – 1996. – N 19.

4. *Ito T., Krueger A. O. Financial Deregulation and Integration in East Asia // National Bureau of Economic Research. – Vol. 5. – Chicago : University of Chicago Press, 2008. – April 15.*
5. *Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory and Policy. – 10th ed. – (Pearson Series in Economics), Prentice Hall, 2014.*
6. *Pugel T., International Economics. – 16th Ed. – McGraw-Hill Education, 2015.*

References

1. Rykhtik M. I., Korsunskaya E. V. Natsional'naya innovatsionnaya sistema SShA: istoriya formirovaniya, politicheskaya praktika, strategii razvitiya [National Innovation System of the USA: History of Formation, Political Practice, Development Strategies], *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo* [Vestnik of Lobachevsky University of Nizhni Novgorod], 2012, – No. 6 (1), pp. 263–268. (In Russ.).
2. Tadevosyan Z. Problemy vliyaniya mezhdunarodnoy migratsii kapitala i rabochey sily (po materialam Respubliki Armenii). Diss. Dokt. ekon. nauk [Problems of Influence of the International Movement of Capital and Labor (on Materials of the Republic of Armenia)]. Dr. econ sci. diss., Erevan, 2007.
3. Arnon A., Spivak A., Weinblat J. The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan. *World Economy*, 1996, No. 19.
4. Ito T., Krueger A. O. Financial Deregulation and Integration in East Asia. *National Bureau of Economic Research*, Vol. 5, Chicago University of Chicago Press, 2008, April 15.
5. Pugel T. International Economics. 16th Ed. McGraw-Hill Education, 2015.

Сведения об авторах

Диана Робертовна Галоян
доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой международных
экономических отношений АГЭУ.
Адрес: Армянский государственный
экономический университет
0025, Ереван, ул. Налбандяна,
д. 128.
E-mail: dianagaloyan@yahoo.com

Information about the author

Diana R. Galoyan
Doctor of Sciences, Associate Professor
of Chair of International Economic
Relations of ASUE.
Address: International Economic
Relations of Armenian State University
of Economics, 128 Nalbandyan St.,
Yerevan, 0025, Republic of Armenia
E-mail: dianagaloyan@yahoo.com

ЛИЧНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕАЭС И ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ ДРУГИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

З. А. Тадевосян

Армянский государственный экономический университет
Ереван, Армения

На рубеже ХХ и ХХI вв. глобальная экономика приобрела новый мощный фактор развития в виде частных денежных переводов благодаря международной трудовой миграции в основном из развивающихся стран. Денежные переводы представляют собой важный источник внешнего финансирования домашних хозяйств, в частности в развивающихся странах. Таким образом, ими может измеряться экономический вклад крупных промышленно развитых стран в более бедные страны с точки зрения финансовых потоков, а также зависимость более бедных стран от такого рода доходов. В некоторых странах ЕАЭС показатели экономического роста, а также достижения в области сокращения масштабов бедности тесно переплетаются с тенденциями в динамике миграции и денежных переводов из-за рубежа. С целью выявления роли денежных переводов в странах ЕАЭС, а также в основных странах других региональных экономических объединений в статье проанализирована динамика переводов и их влияние на экономику стран.

Ключевые слова: ЕАЭС, денежные переводы, финансовые потоки, миграция, экономический рост.

PERSONAL REMITTANCES IN THE EAEU MEMBER COUNTRIES AND THE MAIN PLAYERS OF OTHER REGIONAL ECONOMIC ASSOCIATIONS

Zoya A. Tadevosyan

Armenian State University of Economics, Yerevan, Armenia

At the turn of the 20th and 21st centuries, the global economy has acquired a new powerful development factor in the form of private remittances due to international labor migration, mainly from developing countries. Remittances represent an important source of external financing for households, particularly in developing countries, and thus can measure the economic contribution of large industrialized countries to poorer countries in terms of financial flows, and the dependence of poorer countries on this kind income. In some countries of the EAEU, economic growth as well as advances in poverty reduction are closely intertwined with trends in the dynamics of migration and remittances from abroad. In order to identify the role of remittances in the EAEU countries, as well as in the main

countries of other regional economic associations, the article analyzes the dynamics of transfers and their impact on the economies of countries.

Keywords: EAEU, personal remittances, financial flows, migration, economic growth.

В 2008 г. Международный валютный фонд опубликовал новое Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (6-е издание МВФ), согласно которому за основной показатель измерения денежных переводов был принят показатель «личные денежные переводы» (Personal Remittances). При оценке показателя «личные денежные переводы» в него включаются текущие переводы наличными между физическими лицами-резидентами и нерезидентами и в виде натуральных продуктов независимо от источника доходов отправителя (трудовые, предпринимательские или имущественные доходы, социальные пособия, денежные активы и т. д.) и характера отношений между домашними хозяйствами (родственные или иные связи). Следовательно, анализ денежных переводов, осуществляемых выбранными в настоящем исследовании региональными экономическими группировками и странами – членами соглашений об экономическом сотрудничестве, осуществлен согласно принятой МВФ классификации «личные денежные переводы».

На рубеже ХХ и ХХI вв. глобальная экономика приобрела новый мощный фактор развития в виде частных денежных переводов благодаря международной трудовой миграции в основном из развивающихся стран. По оценкам Всемирного банка, в 1990 г. объем частных денежных переводов составил 64 млрд долларов, в 2000 г. – 127 млрд долларов, а в 2016 г. – 536 млрд долларов, что по сравнению с 2014 г. меньше на 9,6 процентного пункта [2; 3; 4]. Такой быстрый рост объемов денежных переводов обусловлен в первую очередь значительным увеличением трудовой и другой миграции, во-вторых, развитием международных финансовых институтов, которое сопровождалось увеличением способов осуществления денежных переводов и удешевлением таких трансакций, в-третьих, усовершенствованием учета международных денежных переводов.

Исследование региональных тенденций личных денежных переводов показывает, что в 2010 г. общий объем их притока в страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) составил 79,329 млрд долларов, 57% из которых составили денежные переводы в Россию, 16,7% – в Киргизию, 15,7% – в Армению, 8,6% – в Беларусь и 1,9% – в Казахстан (табл. 1). За весь исследуемый период (2010–2016 гг.) объем денежных переводов из стран ЕАЭС составил 213,921 млн долларов, 97,4% из которых суммарно приходятся на Россию (86,6%) и Казахстан (10,8%). В 2010–2016 гг. личные денежные переводы, получаемые странами ЕАЭС, составили 37,1% всех платежей.

Т а б л и ц а 1
Динамика личных денежных переводов в странах ЕАЭС в 2010–2016 гг.*
(в млн долл.)

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Всего в 2010–2016
Армения: поступления выплаты	1,669 0,227	1,798 0,300	1,914 0,315	2,192 0,355	2,078 0,391	1,491 0,364	1,382 0,358	12,527 2,310
Беларусь: поступления выплаты	0,575 0,116	0,890 0,134	1,053 0,142	1,213 0,151	1,231 0,181	0,931 0,162	0,961 0,124	6,856 1,009
Казахстан: поступления выплаты	0,225 3,006	0,179 3,409	0,178 3,809	0,206 3,804	0,228 3,550	0,194 3,116	0,275 2,395	1,488 23,089
Киргизия: поступления выплаты	1,266 0,168	1,709 0,228	2,031 0,286	2,277 0,389	2,242 0,454	1,687 0,363	1,994 0,378	13,209 2,265
Россия: поступления выплаты	5,250 21,454	6,103 26,010	5,788 31,648	6,750 37,217	7,776 32,640	6,903 19,689	6,678 16,590	45,249 185,248
Всего ЕАЭС: поступления выплаты	8,986 24,971	10,681 30,081	10,965 36,200	12,641 41,916	13,557 37,216	11,208 23,694	11,291 19,845	79,329 213, 921

* Источник: Migration and Remittances Factbook 2016. – 3rd ed. World Bank Group, 2016.

В отличие от других стран экономического союза Россия и Казахстан являются главным образом плательщиками личных денежных переводов. В 2010–2016 гг. объем выплаченных Россией другим странам личных денежных переводов составил 185,248 млн долларов, что превышает объем полученных или поступивших денежных переводов в 4,1 раз. Наиболее высокий уровень отправленных денежных переводов зарегистрирован в 2013 г., несмотря на то, что в предыдущие и последующие годы объем переводов также существенно вырос.

В Казахстане наибольший объем поступивших личных денежных переводов зарегистрирован в 2016 г. – 275 млн долларов. В том же году зарегистрирован наиболее низкий по сравнению с предыдущим периодом уровень получения денежных переводов – 2,395 млн долларов, и это при том, что за все изучаемые годы уровень выплаты денежных переводов превысил 3 млрд долларов. В 2010–2016 гг. соотношение валовых выплат и валовых поступлений Казахстана составило 16:1. Поступления Армении превышают выплаты в 5,4 раза, Беларуси – в 6,8 раз и Киргизии – в 5,8 раз. Приведенный анализ свидетельствует, что Россия и Казахстан являются странами-реципиентами миграции рабочей силы, а Армения, Беларусь и Киргизия – странами-донорами.

Вместе с тем 59,1% переводов, поступивших в регион в 2016 г., приходятся на долю России, 17,7% – на долю Киргизии, 12,2% – на до-

лю Армении, а доля двух других стран составила 10,9% (рис. 1¹). В общем объеме поступивших в страны ЕАЭС переводов доля России была наибольшей в 2015 г. По сравнению с предыдущим годом она выросла на 4,2% и составила 61,6%.

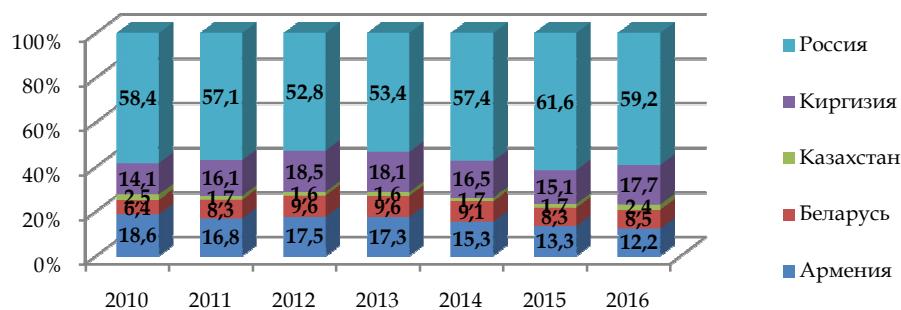


Рис. 1. Удельный вес личных денежных переводов в странах ЕАЭС в 2010–2016 гг.

Однако во всех странах ЕАЭС в 2015 г. зарегистрирован резкий спад объема личных денежных переводов. Если в Армении и России эта тенденция в 2016 г. сохранялась – соответственно 7,3 и 3,3%, то в Казахстане объем денежных переводов вырос на 41,6%, в Киргизии – на 17,7%, а в Беларуси – на 3,2% (рис. 2²).

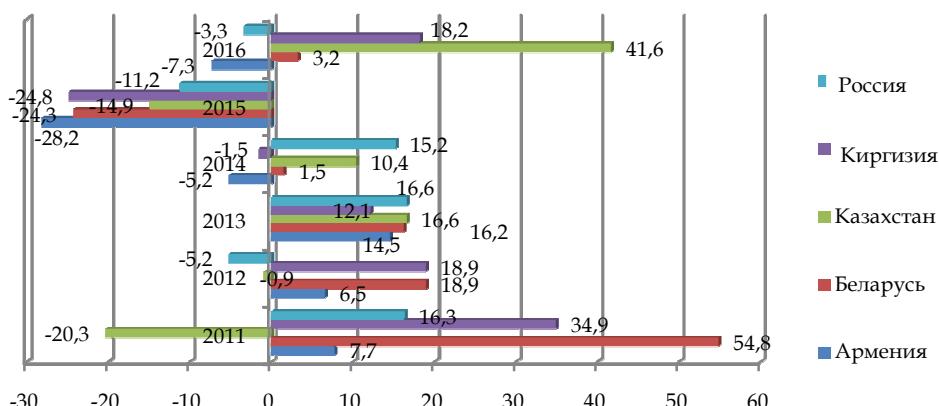


Рис. 2. Темпы роста личных денежных переводов в странах ЕАЭС в 2010–2016 гг. (в %)

В России спад денежных переводов можно объяснить колебаниями курса рубля и ухудшением экономического положения в связи с

¹ Рассчитано по данным Всемирного Банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT> (дата обращения: 18.01.2016).

² Там же.

применяемыми странами Запада санкциями в отношении России. Естественно, это повлияло на объем поступающих в страны ЕАЭС денежных переводов, так как Россия является для них страной-реципиентом номер один.

Поступившие денежные переводы в 2016 г. в Киргизии составили 30,4% от ВВП, в Армении – 13,1%, Беларуси – 2,0%, России – 0,5% и Казахстане – 0,2%. То есть личные денежные переводы в размере более 10% от ВВП получают Армения и Киргизия.

В течение рассматриваемого периода общая сумма личных трансфертов в страны Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) достигла 181,167 млн долларов, а отток денежных средств из стран АСЕАН составил 38,3% (или 69,324 млн долларов) от полученных денежных средств (табл. 2).

Т а б л и ц а 2
Динамика личных денежных переводов выбранных стран
АСЕАН в 2010–2016 гг.* (в млн долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Индонезия: поступления выплаты	6,914 2,840	6,923 3,168	7,212 3,634	7,614 3,951	8,551 4,119	0,965 4,605	8,891 5,150	55,766 27,463
Малайзия: поступления выплаты	1,102 1,753	1,211 1,971	1,293 2,297	1,423 2,695	1,579 3,077	1,643 3,077	1,584 2,944	9,839 17,809
Сингапур: поступления выплаты	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0	0,0 0,0
Таиланд: поступления выплаты	4,433 3,027	5,255 2,921	5,656 2,893	6,584 3,289	6,524 3,620	5,894 3,992	6,272 4,132	40,622 23,875
Вьетнам: поступления выплаты	8,260 –	8,600 –	10,000 –	11,000 –	12,000 46	13,200 55	11,880 76	74,940 177
Всего: поступления выплаты	20,712 7,620	21,991 8,060	24,162 8,824	26,622 9,935	28,654 10,862	30,397 11,729	28,629 12,302	181,167 69,324

* Источник табл. 2–8: URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT> (дата обращения: 18.01.2016).

В странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии страной-донором денежных переводов является только Малайзия, выплаченные ею переводы превышают поступления в 1,8 раз, которые в 2010–2016 гг. составили 17,809 млн долларов. Сингапур не является активным участником процессов миграции рабочей силы, что привело к нулевому уровню личных денежных переводов. Таиланд и Индонезия – страны, получающие главным образом денежные переводы, тем не менее уровень выплат в них также высок и составляет соответственно 58,5 и 49,2%

поступлений. В отличие от указанных стран Вьетнам является страной-реципиентом личных денежных переводов, где выплаты составляют всего 0,2% от поступлений.

В 2016 г. из стран АСЕАН на долю Вьетнама пришлось 41,5% поступивших в регион личных денежных переводов, на долю Индонезии – 31,1%, Таиланда – 21,5% и Малайзии – 5,5% (рис. 3¹).

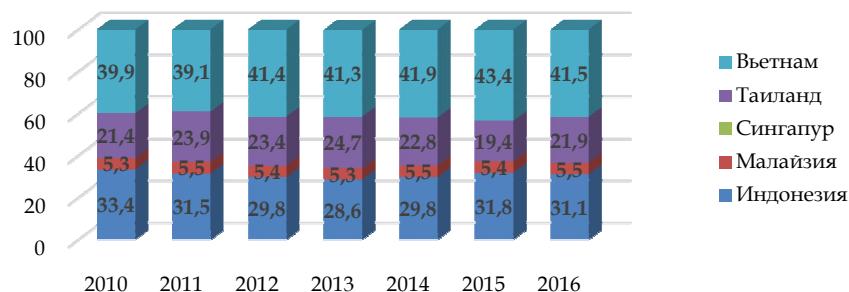


Рис. 3. Удельный вес личных денежных переводов выбранных стран АСЕАН в 2010–2016 гг. (в %)

В объемах поступлений и выплат личных денежных переводов стран Ассоциации в целом наблюдается тенденция роста, однако в Таиланде в 2014 и 2015 гг. их объемы сократились соответственно на 0,9 и 9,6%, а в Индонезии и Малайзии в 2016 г. – на 7,9 и 3,6% соответственно (рис. 4).

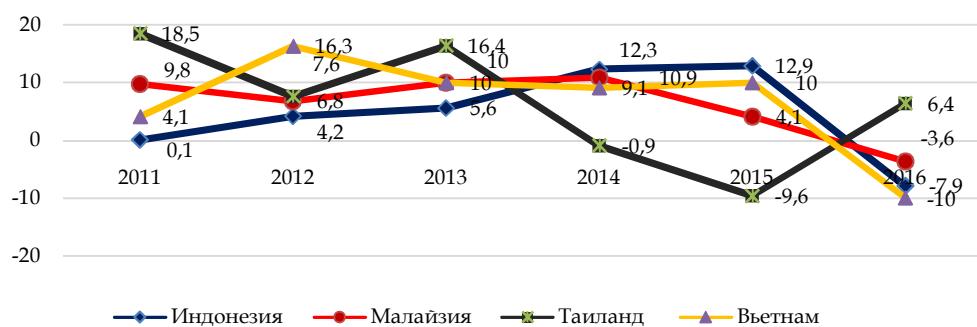


Рис. 4. Темпы роста личных денежных переводов выбранных стран АСЕАН в 2010–2016 гг. (в %)

Поступившие личные денежные переводы в 2016 г. составили во Вьетнаме 5,9% от ВВП, в Таиланде – 1,5%, в Индонезии – 1% и в Малайзии – 0,5%.

¹ Подсчеты для рис. 3 и 4 сделаны автором на основе данных табл. 2.

Исследование статистических данных личных денежных переводов, полученных и выплаченных выбранными странами Всестороннего регионального экономического партнерства (RCEP), показывает, что в 2010–2016 гг. их объемы составили соответственно 239,068 и 145,898 млн долларов (табл. 3). Выплаты составили 61,0% от поступлений, и это благодаря Японии, денежные переводы которой в 2016 г. превысили объем поступивших денежных переводов в 14,8 раз. Эта тенденция сохранилась весь рассматриваемый период, хотя в 2010 г. выплаты и поступления имели соотношение 2,5:1.

В отличие от Японии Китай главным образом является страной – получателем переводов, объемы которых в 2010–2016 гг. достигли 174,639 млн долларов, а выплаты, производящиеся из страны, составили 29,5% от поступлений.

Т а б л и ц а 3
Динамика личных денежных переводов выбранных стран RCEP
в 2010–2016 гг. (в млн долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Китай: поступления выплаты	13,636 1,455	16,568 1,618	17,065 1,789	17,790 1,714	29,910 4,155	44,445 20,422	35,225 20,286	174,639 51,439
Республика Корея: поступления выплаты	5,835 9,123	6,582 9,586	6,571 9,380	6,455 8,991	6,550 9,571	6,444 8,365	6,393 10,346	44,832 65,362
Япония: поступления выплаты	1,684 4,366	2,131 4,536	2,539 4,043	2,363 2,872	3,733 4,215	3,325 4,000	3,819 50,064	19,597 290,097
Всего: поступления выплаты	21,156 14,944	25,282 15,740	26,176 15,212	26,609 13,577	40,194 17,941	54,214 32,787	45,437 35,596	239,068 145,898

Республика Корея также является страной-донором денежных переводов, однако разница выплат и поступлений незначительна – с 3,288 млн долларов в 2010 г. она увеличилась до 3,953 млн долларов в 2016 г.

При этом 77,5% от общего объема поступлений личных денежных переводов изучаемых стран RCEP приходятся на долю Китая (по сравнению с предыдущим годом он снизился на 4,4 процентного пункта), на долю Республики Кореи приходится 14,1% (по сравнению с изучаемым базовым годом он сократился на 13,5 процентного пункта) и на долю Японии – 8,4% (рис. 5¹). Удельный вес поступлений личных денежных переводов Японии был наиболее высоким в 2012 г. – 9,7%.

¹ Подсчеты для рис. 5 сделаны автором на основе данных табл. 3.

Полученные Китаем личные денежные переводы динамично росли до 2016 г. При этом если в 2014 и 2015 гг. объемы денежных переводов выросли соответственно на 68,1 и 48,6%, то в 2012 и 2013 гг. – всего на 3,0 и 4,2% соответственно.

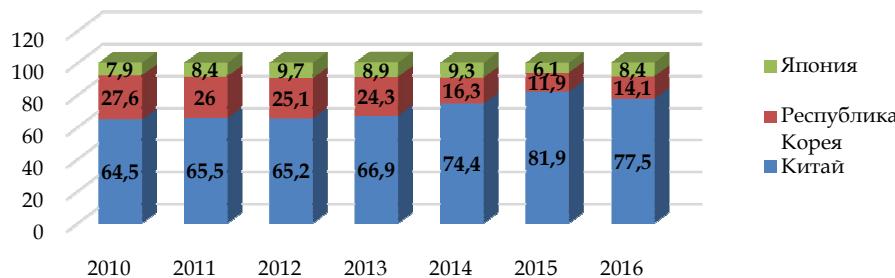


Рис. 5. Удельный вес личных денежных переводов выбранных стран RCEP в 2010–2016 гг. (в %)

В 2016 г. полученные Китаем личные денежные переводы сократились на 20,7%. В Республике Корее почти за все изучаемые годы по сравнению с предыдущим периодом зарегистрирован спад объемов поступающих личных денежных переводов. Исключение составляет только 2016 г., когда зарегистрирован рост на 18,4%. В Японии процесс получения денежных переводов также не проходил гладко. В 2012 г. рост составил 15,1%, за которым последовал спад – 6,9%, рост поступлений денежных переводов на 57,9% в следующем году снова сменился падением на 10,9% в 2015 г. Вместе с тем 2016 г. был благоприятным, что обеспечило 37,0% роста объема личных денежных переводов.

Полученные личные денежные переводы в 2016 г. в Китае составили 0,3% ВВП, в Республике Корее – 0,5% и в Японии – 0,1%.

Объем валовых поступлений личных денежных переводов выбранных стран Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) составил 199,561 млн долларов, объем выплат – 51,439 млн долларов (табл. 4). То есть выплаты составили 25,8% от поступлений, что полностью реализовано Китаем. Узбекистан – страна, исключительно получающая личные денежные переводы.

Китай получил 87,5% поступлений за 2010–2016 гг. Что касается доли Узбекистана, то наиболее высокий уровень зафиксирован в 2013 г. – 27,3%. Так, в 2015 и 2016 гг. на долю Китая приходилось соответственно 93,6 и 93,4% от поступлений личных денежных переводов этих двух стран. Более того, объемы личных денежных переводов, поступивших в Узбекистан в 2014–2016 гг., показали темпы существенного спада, а в 2015 г. спад составил 47,5%.

Таблица 4
Динамика личных денежных переводов выбранных стран ШОС
в 2010–2016 гг. (в млн долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Китай: поступления выплаты	13,636 1,455	16,568 1,618	17,065 1,789	17,790 1,714	29,910 4,155	44,445 20,422	35,225 20,286	174,639 51,439
Узбекистан: поступления выплаты	2,359 –	3,396 –	4,266 –	4,857 –	4,875 –	2,844 –	2,325 –	24,922 –
Всего: поступления выплаты	15,995 1,445	19,982 1,618	21,331 1,789	22,647 1,714	34,785 4,155	47,289 20,422	37,550 20,286	199,561 51,439

Личные переводы в 2016 г. составили 3,7% от ВВП Узбекистана. Валовой объем личных денежных переводов, полученных странами Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) (Китай, США, Япония) в 2010–2016 гг. составил 238,798 млн долларов, а выплаты – 739,221 млн долларов. Поступления составляют 32,3% от выплат (табл. 5).

Таблица 5
Динамика личных денежных переводов выбранных стран АТЭС
в 2010–2016 гг. (в млн долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Китай: поступления выплаты	13,636 1,455	16,568 1,618	17,065 1,789	17,790 1,714	29,910 4,155	44,445 20,422	35,225 20,286	174,639 51,439
США: поступления выплаты	5,930 50,776	6,104 50,556	6,303 52,652	6,613 55,669	6,503 58,882	6,562 62,501	6,547 66,649	44,562 397,685
Япония: поступления выплаты	1,684 4,366	2,131 4,536	2,539 4,043	2,363 2,872	3,733 4,215	3,325 4,000	3,818 5,064	19,597 290,097
Всего: поступления выплаты	21,250 56,597	24,804 56,710	25,908 58,484	26,766 60,255	40,147 67,252	54,332 86,923	45,591 91,999	238,798 739,221

В указанных странах валовые поступления были распределены следующим образом: 73,1% из них приходится на долю Китая, 18,7% – на долю США и 8,2% – на долю Японии. Что касается выплат, то картина следующая: 53,9% – США, 39,2% – Японии и 6,9% – Китай.

Выплачиваемые США личные денежные переводы с 50,776 млн долларов в 2010 г. достигли 66,649 млн долларов в 2016 г., что свидетельствует о продолжающихся миграционных потоках в эту страну. Соединенные Штаты на протяжении многих лет являются лидером по

числу мигрантов – число прибывших из разных стран мира в общей сложности составило 46,8 млн человек.

В объеме личных денежных переводов за все рассматриваемые годы (кроме 2010 г.) удельный вес Китая превысил 65%, а в 2015 г. он достиг 81,8% (рис. 6¹).

Рост поступивших в Китай денежных переводов сопровождался снижением удельного веса денежных переводов, поступивших в США и Японию. В общем объеме поступивших денежных переводов удельный вес США в 2010 г. составил 27,9%, а самый низкий уровень наблюдался в 2015 г. – 6,1%.

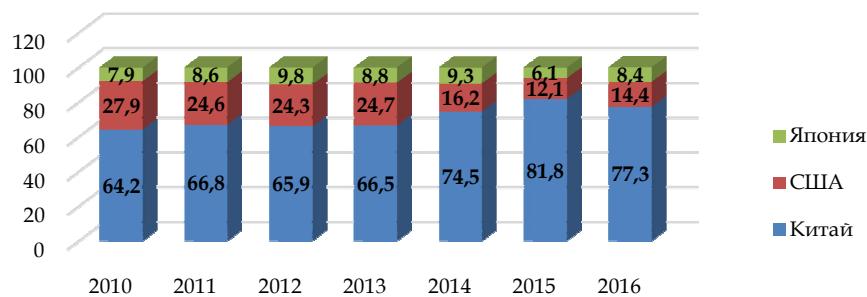


Рис. 6. Удельный вес личных денежных переводов выбранных стран АТЭС в 2010–2016 гг. (в %)

Вместе с тем объем денежных переводов, поступивших в США, не претерпел существенных изменений за рассматриваемые годы, однако в 2014 г. наблюдался некоторый спад – 1,6%, в 2016 г. – незначительный рост – 0,2%. Полученные личные переводы в 2016 г. составили 0,0% от ВВП США.

Валовой объем личных переводов, поступивших в государства – члены ЕС в 2010–2016 гг., составил 205,201 млн долларов, 53,3% из которых поступили в экономику Германии, 5,3% – в экономику Нидерландов, 24,7% – в экономику Польши и 16,7% – в экономику Великобритании (табл. 6). Валовой объем выплат составил 276,162 млн долларов, который распределился между указанными странами следующим образом: Германия – 46,2%, Нидерланды – 22,4%, Польша – 5,1%, Великобритания – 12,4%. Как видим, Германия является лидером как в плане выплат, так и в плане поступлений. Это указывает на то, что она стоит на первом месте по популярности иммиграции в европейском регионе (число иммигрантов превышает 16 млн). При этом миллионы немецких граждан, пользуясь единым гражданством Европейского союза, работают в разных странах.

¹ Подсчеты для рис. 6 сделаны автором на основе данных табл. 5.

Валовой оборот личных денежных переводов, поступивших в Германию, составил 85,7% от общего объема выплат, а наибольшие поступления зарегистрированы в 2014 г. и составили 17,365 млн долларов. В том же году был зарегистрирован самый большой объем выплат – 21,340 млн долларов. Валовой объем личных денежных переводов, поступивших в Нидерланды, составил 17,6% от выплат, а в Великобританию – 47,4%. Польша является единственной страной-реципиентом личных денежных переводов из рассматриваемых стран, где поступления превышают выплаты в 3,6 раза.

Таблица 6
Динамика личных денежных переводов выделенных стран ЕС
в 2010–2016 гг. (в млн долл.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Германия: поступления выплаты	12,791 14,683	15,328 16,116	14,643 15,588	16,397 19,979	17,365 21,340	16,133 19,170	16,683 20,640	109,341 127,516
Нидерланды: поступления выплаты	1,720 9,398	1,787 10,246	1,641 9,576	1,618 9,686	1,482 8,280	1,312 7,235	1,335 7,572	10,896 61,994
Польша: поступления выплаты	7,659 1,306	7,712 1,395	6,989 1,521	7,400 1,557	7,409 2,163	6,783 2,557	6,712 3,716	50,664 14,215
Великобритания: поступления выплаты	4,951 9,565	5,099 9,931	4,944 10,077	4,804 10,528	4,932 11,569	5,003 10,706	4,564 10,060	34,300 72,437
Всего: поступления выплаты	27,122 34,952	29,926 37,688	28,217 36,762	30,220 41,750	31,188 43,352	29,230 39,668	29,295 41,988	205,201 276,162

Изучение удельного веса личных денежных переводов, поступивших в эти страны за отдельные годы, показывает, что доля Германии с 47,2% в 2010 г. увеличилась до 56,9% в 2016 г. В эти годы был зарегистрирован рост переводов в эту страну (рис. 7¹). В Польше наблюдается противоположная тенденция. В 2016 г., в отличие от 2010 г., удельный вес потока личных денежных переводов снизился на 5,3 процентного пункта. В Нидерландах наибольший показатель зарегистрирован в 2010 г. – 6,3%, а самый низкий – в 2015 г. – 4,5%. Изменения удельного веса Великобритании колебались в пределах 2–3%.

Так, кривые личных денежных переводов, поступивших в рассматриваемые страны, ведут себя одинаково. В 2012 и 2015 гг. зарегистрировано снижение темпов их роста. Темпы личных денежных переводов в Германии снизились в 2012 г. на 4,4%, в 2015 г. – на 7,0%, в Польше – на 9,4 и 8,4% соответственно.

¹ Подсчеты для рис. 7 сделаны автором на основе данных табл. 6.

Снижение личных денежных переводов в Нидерландах регистрировалось в течение четырех лет с 2012 по 2015 г. Самый высокий уровень спада был зарегистрирован в 2015 г. – 11,5%. По сравнению с другими странами спад получаемых в Великобритании личных денежных переводов меньше: в 2012 г. – 3,0%, в 2013 г. – 2,8%.

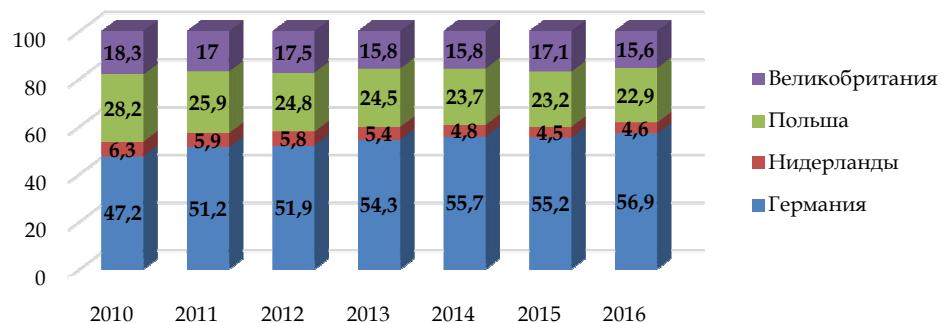


Рис. 7. Удельный вес личных денежных переводов выделенных стран ЕС в 2010–2016 гг. (в %)

Поступившие личные денежные переводы в 2016 г. составили в Германии 0,5% от ВВП, в Нидерландах – 0,2%, в Польше – 1,4% и в Великобритании – 0,2%.

Валовой объем поступивших личных денежных переводов выбранных стран Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения (СЕТА) в 2010–2016 гг. составил 129,230 млн долларов, из которых 6,9% поступили в экономику Канады, 84,6% – в экономику Германии и 8,4% – в экономику Нидерландов (табл. 7).

Валовой объем выплат составил 266,981 млн долларов, которые распределились по указанным странам следующим образом: Канада – 16,5%, Германия – 56,2%, Нидерланды – 27,4%. Как и в Евросоюзе, в рамках СЕТА преимущества Германии очевидны. Учитывая, что динамика и темпы роста поступивших и выплаченных Германией и Нидерландами личных денежных переводов были рассмотрены выше, обратимся только к Канаде и соотношению денежных переводов, полученных двумя другими странами – членами Соглашения.

За изучаемый период полученные Канадой личные денежные переводы сократились в 2014 г. на 28 млн долларов, в остальные годы зарегистрирован рост их объемов. Динамический рост характерен для выплат до 2014 г., затем их объем сократился, и в 2016 г. личные денежные переводы составили 89,5% от их объема в 2010 г.

Т а б л и ц а 7
**Динамика личных денежных переводов выбранных стран
СЕТА в 2010–2016 гг. (в млн долл.)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010–2016
Канада: поступления выплаты	1,199 5,290	1,227 5,556	1,255 5,630	1,337 5,704	1,309 5,685	1,323 4,867	1,343 4,739	8,993 37,471
Германия: поступления выплаты	12,792 14,683	15,328 16,116	14,643 15,588	16,398 19,979	17,364 21,340	16,132 19,170	16,683 20,640	109,341 127,516
Нидерланды: поступления выплаты	1,720 9,398	1,787 10,246	1,640 9,576	1,619 9,686	1,482 8,280	1,311 7,235	1,334 7,572	10,896 61,994
Всего: поступления выплаты	15,711 29,371	18,342 31,918	17,538 30,794	19,353 35,369	20,155 35,305	18,767 31,272	19,361 32,951	129,230 226,981

В общем объеме получаемых тремя странами личных денежных переводов за все изученные годы доля Канады колебалась в рамках 6,5–7,9%. Германия является очевидным лидером – 81,4–86,2%. Наибольший показатель Нидерландов был в 2010 г. – 10,9%, наименьший – в 2015 и 2016 гг. – 6,9%.

Темпы роста полученных Канадой личных денежных переводов были высокими в 2013 г. и составили 6,5%, в 2014 г. зарегистрирован спад на 2,1%, а в 2015 и 2016 гг. темпы роста существенно снизились по отношению к 2013 г. (табл. 8). Полученные личные денежные переводы в 2016 г. составили 0,2% от ВВП Канады.

Т а б л и ц а 8
**Темпы роста личных денежных переводов выбранных стран СЕТА
в 2010–2016 гг. (в %)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Канада	–	2,3	2,3	6,5	-2,1	1,1	1,5
Германия	–	19,8	-4,5	11,9	5,9	-7,1	3,4
Нидерланды	–	3,9	-8,2	-1,3	-8,4	-11,5	1,8

Таким образом, согласно исследованию, Китай считается получателем наибольшей суммы личных денежных переводов (174,639 млн долларов), второй наибольший получатель – Германия (109,341 млн долларов), далее следуют Вьетнам (74,940 млн долларов), Индонезия (55,766 млн долларов) и Польша (50,664 млн долларов). Пять лидирующих стран, из которых выводятся денежные средства через личные трансферты, – это США (397,685 млн долларов), Япония (290,09 млн долларов), Россия (185,248 млн долларов), Германия (127,516 млн долларов) и Великобритания (72,437 млн долларов).

Странами, где объемы личных денежных переводов превышают 10% от величины ВВП, являются Киргизия, где этот показатель составляет 30,4% и Армения (13,1%).

Список литературы

1. *Образум Р. Денежные переводы согласно Руководству РПБ6 // Объяснение статистических данных / Евростат. – URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2017/mtg2/Remittances_theoretical_concept_BPM6_RU.pdf*
2. *Migration and Remittances / ed by A. Mansoor and B. Quillin. – Washington DC. World Bank, 2006.*
3. *Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook // Migration and Development Brief 25. Washington DC. World Bank, 2015.*
4. *World Bank Data, 2016. URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 18.01.2016).*

References

1. Obrzut R. Denezhnye perevody soglasno Rukovodstvu RPB6 [Money Transfers According to the BPM6 Manual]. *Ob#yasnenie statisticheskikh dannykh* [Explanation of statistics]. Evrostat. (In Russ.). Available at: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2017/mtg2/Remittances_theoretical_concept_BPM6_RU.pdf
2. *Migration and Remittances. Edited by A. Mansoor and B. Quillin. Washington DC. World Bank, 2006.*
3. *Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook. Migration and Development Brief 25. Washington DC. World Bank, 2015.*
4. *World Bank Data, 2016. Available at: <http://data.worldbank.org/> (accessed 18.01.2016).*

Сведения об авторах

Зоя Агвановна Тадевосян
доктор экономических наук, профессор
кафедры международных экономических
отношений АГЭУ.
Адрес: Армянский государственный
экономический университет.
0025, Ереван, ул. Налбандяна,
д. 128.
E-mail: zoyatad@yahoo.com

Information about the author

Zoya A. Tadevosyan
Doctor of Sciences, professor of Chair
of International Economic Relations of
ASUE.
Address: International Economic
Relations of Armenian State University
of Economics, 128, Nalbandyan St., Yerevan,
0025, Republic of Armenia.
E-mail: zoyatad@yahoo.com

ЕДИНЫЙ РЫНОК УСЛУГ ЕАЭС: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

О. Н. Шкутько

Белорусский государственный экономический университет,
Минск, Беларусь

В статье определены особенности, тенденции и проблемы формирования единого рынка услуг ЕАЭС. Актуальность темы связана с важностью расширения экспорта услуг для стран – членов ЕАЭС и определением потенциала интеграционного союза в случае формирования единого рынка услуг. Выявлены факторы получения преимуществ странами-экспортерами услуг с учетом стратегических специализаций стран – участниц ЕАЭС. В результате проведенного исследования авторами были разработаны и внедрены стратегические направления формирования единого рынка услуг стран ЕАЭС с целью вхождения в мировой рынок услуг и расширения потенциальных возможностей внутрирегионального экспорта услуг.

Ключевые слова: единый рынок услуг, торговля услугами, способ предоставления услуг, экономическая интеграция, интеграционная группа.

THE UNIFIED MARKET OF SERVICES EAEU: THE INDISPENSABILITY AND PROBLEMS OF FORMATION

Oksana N. Shkutko

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

The indispensability, features, tendencies, and problems of formation of the unified market of services of the EAEU are determined in the article. The relevance of the topic is related to the need to expand the export of services by the EAEU member countries and to determine the potential of the integration union in the event of the formation of a unified market of services. The subject of the research is market of the services of the EAEU member countries. The purpose of the study is to identify the features and opportunities for the advantages of exporting countries, taking into account the definition of strategic specializations of the EAEU member countries, the regulatory regime and modes of supply services, advantages of formation the unified market EAEU. Scope of the results development and implementation of strategic directions for the formation of a unified market for services of the EAEU countries with a view to entering the global service market and expanding the potential for intra-regional export of services.

Keywords: the unified market of services, trade in services, modes of supply services, economic integration, integration group.

В современной мировой экономике торговля услугами стала динамичным компонентом торговли, а также альтернативой для диверсификации экспорта развивающихся стран. В таких условиях растет важность повышения экспорта услуг странами – участни-циами ЕАЭС.

цами ЕАЭС, объем которого пока не столь значителен. Определенный потенциал в развитии сектора услуг связывается с единым рынком услуг, необходимость формирования которого определяется:

- имеющимися перспективами роста и существенной долей в ВВП в таких секторах, как образование, строительство, здравоохранение, финансы, телекоммуникации, транспорт, туризм, деловые услуги и др. Без формирования единого рынка услуг трудно обеспечить стабильный экономический рост как стран-членов, так и в целом ЕАЭС, а также привлечь иностранные инвестиции [1. – С. 88];
- установленными Договором о ЕАЭС правовыми основами единого рынка услуг в рамках конкретных обязательств государств Союза по его формированию с учетом дифференцированного подхода. В основе формирования единого рынка услуг (согласно методу позитивной интеграции) лежит не только устранение барьеров на поставку услуг, но и поставка услуг на основании выданных разрешений без дополнительного подтверждения, на условиях национального режима, режима наибольшего благоприятствования с учетом неприменения количественных и качественных инвестиционных ограничений, признания квалификаций;
- состоянием рынков услуг стран ЕАЭС, которые находятся только в начале пути интеграции в мировой рынок услуг. Создание единого гармонизированного, согласованного и скоординированного рынка услуг ЕАЭС позволит повысить конкурентоспособность услуг стран-участниц в рамках внутрирегиональной торговли;
- формированием рынка услуг на тех же принципах, что и рынка товаров. Сегодня национальные рынки услуг в большей степени, чем товарные рынки, защищены государством от иностранной конкуренции. Международная торговля услугами регламентируется со стороны государства более жестко, а банковские услуги, страховые, консалтинговые, аудиторские, деловые услуги монополизированы и в значительной степени диверсифицированы;
- более медленными темпами либерализации рынка услуг по сравнению с рынком товаров, существующими барьерами на пути гармонизации национальных правил и обеспечения взаимного признания национальных правил, регламентирующих деятельность рынка услуг, а также сохраняющейся долгое время разрозненностью и сегментированностью национальных рынков стран-участниц.

– неоднородностью спроса на услуги и выраженной территориальной сегментацией, локализованным характером рынка услуг и преобладающим количеством неценовых барьеров входа на национальный рынок услуг.

Единый рынок стран ЕАЭС действует в 43 секторах. Регулирование осуществляется согласно Договору о ЕАЭС, раздел XV «Торговля

услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций» и Приложению № 16 «Протокол о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций». Планы либерализации касаются 21 сектора услуг (решение ВЕЭС от 16 октября 2015 г. № 30).

Необходимость создания единого рынка услуг также обусловлена крайне низкой долей взаимных услуг (2016 г. – 11,3%) и уменьшением экспорта взаимных услуг во внутрирегиональной торговле (2016 г. – 14,1%).

Анализ национальных рынков услуг стран ЕАЭС показал, что в Казахстане и России доля сферы услуг составляет порядка 57% ВВП, в Армении, Беларуси и Киргизии – около 50% ВВП. Однако это не свидетельствует о переходе стран ЕАЭС в постиндустриальную фазу развития, поскольку сектор услуг в экономиках ЕАЭС представлен преимущественно традиционными видами услуг (поездки, транспорт, строительство и др.) при низкой доле информационных, консалтинговых, деловых, финансовых, страховых и прочих современных услуг с более высокой добавленной стоимостью [2. – С. 12].

Анализ динамики экспорта услуг в странах – членах ЕАЭС (рис. 1¹) показал, что наибольшая доля у Армении (15,2%), Беларуси (14,3%) и Киргизии (12,6%). Стабильный рост отмечается у Армении (с 14,3% в 2015 г. до 15,2% в 2016 г.), Беларуси (с 11,8% в 2015 г. до 14,3% в 2016 г.) и Казахстана (с 3,1% в 2015 г. до 4,7% в 2016 г.). У России достаточно низкая доля экспорта услуг – 3,9%.



Рис. 1. Экспорт услуг стран ЕАЭС (в % к ВВП)

Наибольшая доля импорта услуг у Армении и Киргизии (16,4% в 2016 г.). В динамике наибольший прирост у Беларуси (с 7,7% в 2015 г. до 8,9% в 2016 г.) и Казахстана (с 5,5% в 2015 г. до 8,2% в 2016 г.). В Рос-

¹ Источник рис. 1-3: URL: <http://www.eurasiancommission.org>

ции наблюдается небольшое снижение с 6,5% в 2015 г. до 5,7% в 2016 г. (рис. 2).



Рис. 2. Импорт услуг стран ЕАЭС (в % к ВВП)

Для внешней торговли услугами стран ЕАЭС (Киргизия, Казахстан, Армения, Россия) характерно отрицательное сальдо торгового баланса (рис. 3).



Рис. 3. Сальдо баланса услуг стран ЕАЭС (в % к ВВП)

По данным платежных балансов показатели экспорта и импорта услуг в государствах – членах ЕАЭС демонстрировали разнонаправленную динамику. Так, в Беларуси положительное сальдо внешней торговли услугами, а в Армении, Казахстане, Киргизии и России – отрицательное.

Наиболее значимыми компонентами внешней торговли услугами стран ЕАЭС в исследуемый период стали международные операции, связанные с поездками, а также транспортные, строительные, компью-

терные и информационные услуги и прочие деловые услуги. К категории «прочие деловые услуги» относятся услуги в области научных исследований и разработок, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, технические, торгово-посреднические и другие прочие деловые услуги, в том числе операционный лизинг.

В структуре совокупного экспорта и импорта услуг в странах ЕАЭС на транспортные услуги пришлось соответственно 35,4 и 14,5%; на поездки – 18,0 и 36,3%; на прочие деловые услуги – 20,5 и 22,7%. Вклад торговли в другие виды услуг в 2016 г. был менее значительным: доля телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг составила 7,9 и 5,7%; плата за пользование интеллектуальной собственностью – 1,1 и 5,5%; финансовых услуг – 1,9 и 2,3%; страхования и услуг негосударственных пенсионных фондов – 1,0 и 1,3%; государственных товаров и услуг – по 1,7%; услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха – 0,6 и 1,1%.

В структуре экспорта услуг стран ЕАЭС в целом преобладают транспортные услуги (40%), прочие деловые услуги (19%), поездки (14 %). Структура экспорта услуг ЕАЭС схожа со структурой экспорта услуг России. Доля России по транспортным услугам составляет 71,5%, поездкам – 68%, строительству – 70,1%, финансовым услугам – 95,1%, прочим деловым услугам – 91,5%, компьютерным и информационным услугам – 69,3%.

Исходя из наибольшей доли России в экспорте по всем видам услуг и в связи с отсутствием в статистике ОЭСР по международной торговле услугами других стран ЕАЭС (за исключением Казахстана) вывод о страновых направлениях экспорта услуг построен на данных экспорта услуг России (таблица).

В географической структуре внешней торговли услугами стран ЕАЭС в последние годы значительный удельный вес занимают страны ЕС, США, Китай, Индия. Наблюдается динамика роста экспорта услуг во Францию, Ирландию, Китай и Индию. По всем другим странам выборки – снижение экспорта услуг в динамике. Экспорт услуг в страны АСЕАН остается незначительным. В этой связи потенциальный выигрыш для наращивания торговли услугами между ЕАЭС и АСЕАН в случае взаимной либерализации сферы услуг будет значительным.

Географическая структура внешней торговли услугами каждой из стран ЕАЭС (на основе данных платежных балансов государств) неоднородна. Европейское направление доминирует во внешней торговле с третьими странами для Беларуси, Казахстана и России. На страны АТР в наибольшей степени ориентирована Киргизия. Довольно высок удельный вес данного региона и во внешней торговле Казахстана и России. Географическая структура внешней торговли Армении более

сбалансирована: на долю стран ЕС как и экономик АТЭС приходится 33,2%.

Географическая структура экспорта услуг России в разрезе рассматриваемых стран, 2011–2015 гг.*

Экспорт услуг, Россия, млн долл.	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт услуг, мир	58 639	62 340	70 123	65 744	51 742
ЕС	21 370	23 879	27 950	27 208	19 679
Великобритания	5 202	5 387	4 874	4 544	3 198
Германия	3 686	3 854	4 543	4 172	2 669
Франция	1 005	1 144	1 178	1 533	1 601
Нидерланды	1 358	1 512	1 837	1 695	1 404
Ирландия	495	555	1 543	1 849	1 225
США	4 367	4 111	4 275	3 678	2 775
Китай	1 969	1 949	2 223	2 066	2 528
Индия	621	866	932	644	742
Сингапур	172	187	239	520	369
Вьетнам	180	198	184	219	131
Малайзия	55	105	66	64	64
Тайвань	42	47	51	59	58
Индонезия	64	28	44	22	15

* Источник: URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode> (дата обращения: 10.11.2017).

К числу приоритетных внешнеторговых контрагентов стран ЕАЭС, помимо Китая, относятся для Армении – Германия (8,7%), Иран (6,8%), Грузия (6,6%) и Болгария (5,3%); для Беларуси – Украина (15,7%), Германия (9,3%), Польша (8,3%) и Великобритания (5,2%); для Казахстана – Италия (16,9%), Нидерланды (7,1%), Швейцария (6,3%) и Франция (5,2%); для Киргизии – Швейцария (16,9%), Турция (8,2%), Узбекистан (5,6%) и США (4,7%); для России – Германия (9,5%), Нидерланды (7,6%), США (4,8%) и Италия (4,7%).

У США наблюдается рост сотрудничества по предоставлению услуг с Беларусью (114,1 млн долл. в 2011 г. и 3 171 млн долл. в 2015 г.), снижение импорта с Россией (818,31 млн долл. в 2011 г. до 767,31 млн долл. в 2015).

Экспорт строительных услуг осуществляется в следующие страны: Китай (экспорт Беларуси – 302,5 млн долл.), Францию (экспорт России – 645,3 млн долл.), Италию (экспорт России – 260,7 млн долл. и с 2015 г. Казахстана – 48,5 млн долл.), Германию (экспорт Казахстана – 36,6 млн долл.), Нидерланды (экспорт Казахстана – 18,6 млн долл.), США (экспорт Казахстана – 9,6 млн долл.).

Необходимо диверсифицировать экспорт прочих деловых услуг, поскольку основными партнерами являются США (у России заметное снижение объемов в 2011 г. с 2 253,4 до 1 088,5 млн долл. в 2015 г., у Казахстана – с 39,4 до 21,2 млн долл.), Германия – экспорт из Беларуси вырос до 29,6 млн долларов в 2015 г., а экспорт из России снизился

с 1 305 до 889,3 млн долларов. Экспорт в Великобританию также снижается у Казахстана с 24,0 в 2011 г. до 21,2 млн долларов в 2015 г., России – с 1 737,4 до 967,5 млн долларов. Перспективный партнер – Китай (экспорт Казахстана вырос с 6,1 в 2011 г. до 38,9 млн долларов в 2015 г.¹ [2].

Анализ данных по уровню участия стран ЕАЭС в мировом рынке услуг показал, что их доля составляет 1,4% мирового экспорта и 1,9% мирового импорта услуг (рис. 4²).

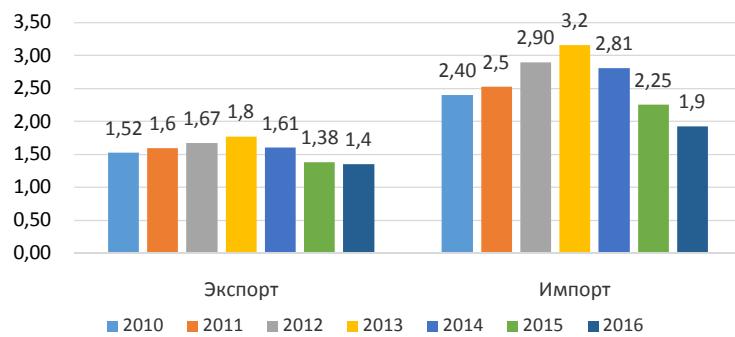


Рис. 4. Экспорт и импорт услуг стран ЕАЭС на мировом рынке в 2010–2016 гг. (в %)

Что касается стран-членов, то доля России в мировом экспорте услуг – 0,7%, в мировом импорте – 1% (в 2010–2016 гг. ее доля не выросла). Другие страны ЕАЭС занимают долю меньше процента. Учитывая мировые тенденции и стратегические интересы многих стран на рынке услуг, следует активно продолжать процесс формирования единого рынка услуг ЕАЭС с учетом возможного двухстороннего и многостороннего сотрудничества.

Показательно также, что в целом для рынка ЕАЭС общая тенденция в экспорте и импорте – отрицательная, что свидетельствует о необходимости скорейшей либерализации рынка услуг и улучшении условий взаимного доступа как внутри интеграционной группы, так и в международном аспекте. Основной объем экспорта услуг ЕАЭС в 2016 г. приходился на транспортные услуги (36%), прочие деловые услуги (20%) и поездки (17%). Основной объем импорта ЕАЭС в 2016 г. приходился на поездки (35%), прочие деловые (24%) и транспортные услуги (14%).

Проведенный анализ рынка услуг ЕАЭС и стран-членов позволяет сформулировать ряд проблем его функционирования: невысокую эффективность финансовых институтов стран – участниц ЕАЭС; высо-

¹ URL: <https://unctadstat.unctad.org> (дата обращения: 10.11.2017).

² Рассчитано по данным URL: <https://unctadstat.unctad.org> (дата обращения: 10.11.2017).

кие протекционистские барьеры; отсутствие либерализации на национальных рынках услуг; несогласованность национальных рынков услуг стран – участниц ЕАЭС. Кроме того, секторы услуг развиты крайне неоднородно, поэтому существует риск увеличения разрыва в уровнях развития национальных рынков услуг в странах – членах интеграционного объединения наряду с дифференциацией их роли в международной торговле услугами.

Вместе с тем дальнейшее формирование рынка услуг стран ЕАЭС невозможно без проработки на двухсторонней основе вопросов доступа на рынок по специфическим обязательствам членов ВТО; условиям горизонтального регулирования торговли услугами, включая режим наибольшего благоприятствования. Важно отметить, что специфические обязательства по услугам ГАТС, которые гарантируют определенный уровень доступа иностранных поставщиков на отечественный рынок, формируются в результате переговоров с заинтересованными членами ВТО. Все общие обязательства, которые предусмотрены ГАТС, носят безусловный характер и должны выполняться всеми членами ВТО.

Следует отметить, что развитые страны в преференциальных соглашениях чаще углубляют собственные обязательства в формате ГАТС+, чем открывают новые сектора. Например, для ЕС на либерализацию ГАТС+ приходится более 25% секторов, а на открытие новых – менее 10%. Австралия в формате ГАТС+ усовершенствовала обязательства по 25% секторам, и только 15% секторов впервые открыла в формате интеграционных соглашений. Отчасти это обусловлено тем, что существенный объем работы по либерализации доступа на рынки услуг уже был проделан развитыми странами к моменту подписания ГАТС.

Государства также предоставляют различный уровень уступок в соглашениях с партнерами. Например, Сингапур открывает в ГАТС менее 40% секторов, в АСЕАН – менее 45%, в составе АСЕАН для Китая – менее 42%, в составе АСЕАН для Республики Кореи – менее 40%, в составе АСЕАН для Австралии – менее 40%, при этом самостоятельно с Республикой Кореей – уже более 65%, с Австралией – более 70%, с США – более 75%.

Вступление России в ВТО показало, что большинство секторов сферы услуг в России в целом защищено лучше (вследствие применения горизонтальных мер, таких как ограничения передвижений физических лиц и доступ к государственным заказам, например, в сфере строительства), чем в среднем по миру. Уровень защиты в России приближается к среднемировому значению по таким секторам сферы услуг, как бухгалтерские и инженерные услуги, а также почтовые и курьерские, а по юридическим услугам и услугам в сфере телевидения и радиовещания уровень защиты в России даже немного ниже, чем в среднем по

миру. Наивысшая степень защиты установлена в России для услуг в сфере воздушного транспорта и компьютерных услугах.

Казахстан взял на себя обязательства ВТО по открытию рынка телекоммуникационных, деловых и финансовых услуг. Здесь будет разрешено открытие филиалов иностранных страховых компаний (страхование жизни и страхование не относящееся к жизни) и перестраховочных компаний через пять лет после вступления в ВТО. До этого времени коммерческое присутствие разрешено только в форме совместного предприятия с казахской компанией.

Представляется, что наибольшим потенциалом для развития взаимной торговли со странами ЕАЭС обладает либерализация поездок и транспортных услуг. Перспективной выглядит торговая либерализация по таким видам услуг, как телекоммуникационные услуги, финансовые услуги и консалтинг, услуги в сфере научных исследований и разработок, образовательные услуги, услуги в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Регулирование защиты прав интеллектуальной собственности является одним из аспектов торгового регулирования следующего поколения и входит в переговорную повестку всех крупнейших торгово-интеграционных блоков международных форумов.

Таким образом, при формировании единого рынка и ведении переговоров по созданию двухстороннего или регионального интеграционного соглашения в сфере услуг со странами-партнерами необходимо учесть следующее:

1) обязательства по доступу на рынок, которые в свою очередь включают двухсторонние переговоры по специфическим обязательствам по услугам членов ВТО; предложения по параметрам регулирования торговли услугами, включая режим наибольшего благоприятствования и меры горизонтального регулирования;

2) обязательства по правилам ГАТС (внутреннее регулирование, защитные меры, субсидии, правительственные закупки). Наиболее активная работа ведется по разработке правил внутреннего регулирования, которые включают в себя вопросы требований и процедур квалификации, требований и процедур лицензирования, а также вопросы технических стандартов;

3) наличие преференциальных или региональных торговых соглашений по доступу на рынок услуг:

– доступ к рынкам услуг ограничивается дискриминационными мерами в отношении иностранных фирм, направленными на ограничение их проникновения на внутренний рынок. Обычно такие ограничения носят количественный характер, а также включают ограничения на перемещение физических лиц/персонала компаний, ограничения на различные операции для компаний (логистика, финансы и

т. д.), ограничения по форме собственности для компаний с иностранным участием;

– применение национального режима ограничивается установленными законом (формальными) барьерами в отношении иностранных фирм, либо опосредованной дискриминацией в результате применения недискриминационного барьера (де факто), отсутствием обязательств ВТО в конкретных секторах услуг;

4) особенности внутреннего регулирования: недискриминационные правила, которые не нацелены на иностранную фирму, но де факто представляют собой торговый барьер: ограничения числа товаров/услуг на которые распространяется защита прав на интеллектуальную собственность; недостаточный уровень защиты прав на интеллектуальную собственность; задержки в получении сертификатов, лицензий;

5) целесообразность использования индикаторов упрощения процедур торговли Trade Facilitation Indicators (TFI) ОЭСР и индекса ограничения торговли услугами Services Trade Restrictiveness Index (STRI) ОЭСР для оценки уровня свободы взаимной и внешней торговли стран ЕАЭС.

Увеличение доли стран ЕАЭС в мировом экспорте услуг с учетом формирования единого рынка Союза требует:

– определения направления стратегической специализации каждой страны ЕАЭС в экспорте услуг. Исследование показало, что для России – это транспортные услуги, телекоммуникационные услуги, финансовые услуги, плата за пользование интеллектуальной собственностью, прочие деловые услуги; для Армении – страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов, поездки, компьютерные и информационные услуги, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха, государственные услуги; для Беларуси – транспортные, телекоммуникационные услуги, поездки, строительство, компьютерные и информационные услуги, для Казахстана – транспортные, телекоммуникационные услуги, страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов, прочие деловые, государственные услуги; для Киргизии – поездки и строительство [3. – С. 16];

– обеспечения свободы движения услуг и формирования устойчивых кооперационных связей в сфере услуг на основе стимулирования и формирования эффективных и безопасных цепочек кооперации предприятий стран ЕАЭС со стратегическими партнерами;

– обеспечения роста доли традиционных видов услуг (поездки, транспорт, строительство, страхование и др.) и услуг с более высокой добавленной стоимостью (прочие финансовые услуги, финансовые услуги, плата за использование интеллектуальной собственности, компьютерные и информационные услуги) на основе повышения их кон-

курентоспособности через включение в глобальные цепочки стоимости или формирование собственных цепочек;

– формирования наднациональной информационной системы межрегиональных связей ЕАЭС на рынке услуг с определением уровня компетенции при двухстороннем и многостороннем сотрудничестве (компетенция ЕЭК, компетенция национальных государств стран союза, в рамках торговой политики и т. д., уровень компетенций отдельных предприятий стран ЕАЭС, смешанные компетенции), составление базы данных партнеров с учетом стратегического экспортного интереса и отраслевого сотрудничества;

– стимулирования развития человеческого капитала: укрепление образовательного, научного, технологического и инновационного потенциала; обеспечение соответствия профессиональных компетенций потребностям экономик; стимулирование гибкости системы профессиональной подготовки и переквалификации; анализ лучших практик по разработке и применению национальных и отраслевых квалификационных и профессиональных стандартов; движение к унифицированной для сторон соглашения системе профессиональных квалификаций;

– предоставления более свободного доступа на рынки услуг в режиме коммерческого присутствия, в том числе посредством взаимного упрощения доступа для компаний и поставщиков из стран ЕАЭС и стратегических партнеров АСЕАН и АТЭС;

– развития такого способа предоставления услуг, как трансграничная торговля внутри ЕАЭС и со странами АСЕАН, АТЭС (регулирование услуг, предоставляемых в электронной форме; недопущение дискриминации отдельных электронных продуктов на рынке; электронный документооборот, электронные документы и электронные подписи, их юридическая сила; защита персональных данных; раскрытие стандартов; консультации по вопросам локализации и хранения данных; вопросы роуминга и использования телекоммуникационной инфраструктуры; обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности в области электронной коммерции; стимулирование развития электронных торговых площадок, в том числе с точки зрения упрощения ведения бизнеса, обеспечения транспарентности и формирования аналитического механизма;

– развития инфраструктуры и совместных транспортно-логистических цепочек внутри ЕАЭС и со странами ЕС, АСЕАН, Китаем (обмен информацией и совместная проработка планируемых проектов трансграничных транспортных коридоров).

Список литературы

1. Ожигина В. В. Этапы международной экономической интеграции в условиях глобализации: соответствует ли практика теории? // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2016. – № 10-4. – С. 86-90.
2. Праневич А. А. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1 (74). – С. 4-21.
3. Шкутько О. Н. Либерализация рынка услуг как условие формирования динамических преимуществ стран // Научный результат. Экономические исследования. – 2017. – Т. 3. – № 2. – С. 12-20.

References

1. Ozhigina V. V. Etapy mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii v usloviyakh globalizatsii: sootvetstvuet li praktika teorii? [Stages of International Economic Integration in the Context of Globalization: Does the Practice of the Theory?] *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i sotsial'no-ekonomicheskikh nauk*, 2016, No. 10-4, pp. 86-90. (In Russ.).
2. Pranovich A. A. Integratsionnye ob'edineniya stran: problemi i faktory konkurentnoy ustoychivosti v sovremennoy mirovoy ekonomike [Integration Associations of Countries: Problems and Factors of Competitive Stability in the Modern World Economy] *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal*, 2016, No. 1 (74), pp. 4-21. (In Russ.).
3. Shkut'ko O. N. Liberalizatsiya rynka uslug kak uslovie formirovaniya dinamicheskikh preimushchestv stran [Liberalization of the Services Market as a Condition for the Formation of Dynamic Advantages of Countries], *Nauchnyy rezul'tat. Ekonomicheskie issledovaniya*, 2017, Vol. 3, No. 2, pp. 12-20. (In Russ.).

Сведения об авторах

Оксана Николаевна Шкутько
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры мировой экономики
БГЭУ.
Адрес: УО «Белорусский государственный
экономический университет», 220070,
Минск, Партизанский просп., д. 26.
E-mail: oksana_shkutko@inbox.ru

Information about the author

Oksana N. Shkutko
PhD, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department
of World Economy of the BSEU.
Address: Belarus State Economic
University, 26, Partizanski Av.,
Minsk, 220070, Republic of Belarus.
E-mail: oksana_shkutko@inbox.ru

ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ - ЧЛЕНОВ ЕАЭС И СТРАН ДРУГИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Г. Л. Саргсян, Э. Н. Матевосян

Ереванский государственный университет, Ереван, Армения

Сегодня знания и информация стали доступными для большего числа людей, чем когда-либо прежде в истории человечества. Наряду с предоставлением новых и широких возможностей, это влечет за собой и высокие риски. Обмен знаниями и технологиями требует эффективного управления, при котором произойдут беспрецедентные сдвиги как в мировой экономике в целом, так и в отдельных странах, в основном тех, которые смогут грамотно регулировать процессы приобретения и распоряжения этими ресурсами. Информационные и телекоммуникационные технологии являются осью современной технологической революции. Трудно представить будущее стран, предприятий и людей без возможности применять цифровые технологии. В данной статье рассматривается готовность государств – членов ЕАЭС и стран других региональных экономических объединений использовать новые технологии и преобразовывать цифровые технологии в капитал, что позволило авторам выявить, какие сравнительные преимущества в аспекте технологической готовности имеет каждое региональное объединение.

Ключевые слова: ЕАЭС, индекс сетевой готовности, субиндекс окружающей среды, субиндекс подготовленности, субиндекс использования, субиндекс влияния.

EVALUATION OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE EAEU MEMBER STATES AND COUNTRIES OF OTHER REGIONAL ECONOMIC UNIONS

Hayk L. Sargsyan, Eleonora N. Matevosyan
Yerevan State University, Yerevan, Armenia

Today knowledge and information have become accessible to a larger number of people than ever before in the history of mankind. Along with the provision of new and broad opportunities, this circumstance harbors a high risk. The exchange of knowledge and technology requires effective management, in which unprecedented changes will occur both in the global economy in general and in individual countries, mainly those that can competently regulate the processes of acquiring and disposing of these resources. Information and telecommunication technologies are the axis of the modern technological revolution. The future of countries, businesses and people is more than ever related to whether they will be able to use digital technology or not. This article examines the readiness

of the EAEU member states and countries of other regional economic unions to use new technologies and convert digital technologies into capital, which allowed to reveal the comparative advantages in the aspect of technological readiness of each regional union.

Keywords: EAEU, network readiness index, environment subindex, readiness subindex, usage subindex, impact subindex.

Начиная с 2001 г. Всемирный экономический форум публикует доклад «Глобальные информационные технологии», в котором во всемирном масштабе исследуются состояние развития информационного общества и готовность внедрения инноваций в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), с использованием индекса сетевой готовности (Networked Readiness Index) [6]. В течение этого времени индекс менялся и совершенствовался, и в настоящее время он позволяет оценить состояние дел в 139 экономиках, используя при этом 53 отдельных индивидуальных показателя. Таким образом, индекс готовности различных регионов к информационному обществу является важным инструментом для оценки степени подготовленности стран к использованию новых технологий и способности преобразовывать их в капитал.

В целях проведения исследования были оценены страны с учетом четырех категорий или показателей:

1. Общие условия (среда) для создания и использования технологий (включая политические, регулятивные, предпринимательские и инновационные составляющие).
2. Сетевая готовность для внедрения инфраструктуры ИКТ, включая готовность с точки зрения доступности и навыков.
3. Готовность правительства, частного сектора и физических лиц к внедрению/использованию технологий.
4. Экономическое и социальное воздействие новых технологий.

Индекс сетевой готовности всеобъемлюще представляет 53 показателя. Другими словами, индекс сетевой готовности основан на том, располагает ли страна соответствующими стимулами, необходимыми для обнаружения потенциала цифровых технологий, и могут ли эти технологии оказать фактическое влияние на экономику и общество.

Рассмотрим некоторые из них.

1. *Субиндекс окружающей среды:*
 - политическая и нормативная среда (9 показателей);
 - бизнес и инновационная среда (9 показателей).
2. *Субиндекс подготовленности:*
 - инфраструктура (4 показателя);
 - доступность (3 показателя);
 - наличие навыков (4 показателя).
3. *Субиндекс использования:*

- личное использование (7 показателей);
 - использование в коммерческих целях (6 показателей);
 - использование со стороны государства (3 показателя).
4. *Субиндекс Влияния:*
- экономическое воздействие (4 показателя);
 - социальное воздействие (4 показателя).

Источниками получения половины этих показателей являются Международной союз электросвязи, Всемирный банк, Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) и другие структуры ООН, а также ежегодные опросы, проводимые на Всемирном экономическом форуме, и национальные данные.

Рассчитанный в 2016 г. индекс касается 139 стран, которые производят 98,1% валового мирового продукта [6. – С. 19–21].

В ходе исследований показатели оценивались по шкале от 1 до 7. На их основании путем соответствующего взвешивания создается индекс сетевой готовности.

Субиндекс окружающей среды

Успехи страны с точки зрения стимулирования информационно-технологической среды частично зависят от общей экономической ситуации сложившейся в ней. Следовательно, индекс окружающей среды оценивает, в какой мере рыночные отношения способствуют предпринимательству, инновациям и развитию информационных технологий. Фактор политической и нормативной среды оценивает, насколько политическая и нормативная среда страны стимулирует внедрение и развитие ИТ в бизнес-процессах. Это и уровень защищенности интеллектуальной собственности, и уровень «пиратства» в отношении приобретения программного обеспечения, и независимость и эффективность судебной системы и т. д. Фактор бизнеса и инновационной среды определяет возможности развертывания предпринимательства, включая налоговую систему, конкуренцию, потребность в инновационной продукции и наличие венчурного капитала.

Субиндекс подготовленности

Этот субиндекс оценивает с точки зрения инфраструктур и иных факторов возможности страны по содействию информационным технологиям и их внедрению. Фактор инфраструктур оценивает, как информационные технологии и другие инфраструктуры влияют на развитие ИТ. Это касается сотовой связи, Интернета, производства электроэнергии. Фактор доступности оценивает доступность ИТ населению, например, расходы на использование сотовой связи, Интернета и т. д. Фактор навыков оценивает возможности населения эффективно использовать информационные технологии, учитывая уровень высше-

го образования, общее качество образовательной системы, особенно математическое и научное образование, а также уровень грамотности.

Субиндекс использования

Субиндекс использования оценивает освоение ИТ государством, бизнесом и индивидами. Фактор личного использования определяет степень использования населением сотовых телефонов, Интернета, персональных компьютеров, социальных сетей и т. д. Фактор использования ИТ в коммерческих целях учитывает готовность организаций использовать Интернет в B2B-процессах (business-to-business), а также их усилия по использованию ИТ в своих процессах. Фактор использования государством оценивает эффективность принятия государством стратегий с целью развития ИТ-среды, а также наличие государственных онлайн-услуг и т. д.

Субиндекс влияния

Этот субиндекс оценивает экономическое влияние ИТ на конкуренцию посредством технологических и нетехнологических инноваций, а также общие изменения экономики в сторону экономики знаний – экономики, базирующейся на знаниях. Фактор социального влияния оценивает социальный прогресс с точки зрения достижений ИТ, т. е. доступность образования и здравоохранения, энергосбережение, активное гражданское участие и т. д.

На основании этих субиндексов рассчитывается индекс сетевой готовности по следующему механизму [6. – С. 49–52]:

$$\begin{aligned} \text{Индекс сетевой готовности} = & \frac{1}{4} \text{ Субиндекс окружающей среды} + \\ & + \frac{1}{4} \text{ Субиндекс подготовленности} + \frac{1}{4} \text{ Субиндекс использования} + \\ & + \frac{1}{4} \text{ Субиндекс влияния.} \end{aligned}$$

Показатели индекса сетевой готовности продолжают улучшаться почти во всех регионах мира. Однако сравнение индекса сетевой готовности по регионам – развитые страны, Евразия, развивающаяся Европа, развивающаяся Азия, Латинская Америка, Средний Восток, Северная Африка, Черная (Тропическая) Африка и Пакистан – показывает, что в некоторых странах эта тенденция различна. Это особо проявляется в регионах Среднего Востока, Северной Африки, Черной (Тропической) Африке и в Пакистане, где передовые страны улучшают свои показатели, в то время как в отсталых странах отмечаются более низкие результаты. На протяжении 2012–2016 гг. в развитых странах, развивающейся Азии, Евразии и Латинской Америке прослеживается тенденция четкого роста.

Наша цель – оценить уровень сетевой готовности изучаемых национальных интеграционных объединений, что позволит выявить, какие сравнительные преимущества в аспекте технологической готовности имеет каждое региональное объединение. Таким образом, из изучаемых

стран ЕС три страны – Нидерланды, Великобритания и Германия – по индексу сетевой готовности находятся в ряду 15 лидирующих выстроенных по ранжиру стран, и только Польша занимает 42-ю строку, при этом все страны считаются странами с высокими доходами (табл. 1).

Таблица 1
Индекс сетевой готовности некоторых стран ЕС в 2016 г.*

Ранжир	Страна	Индекс сетевой готовности	Субиндекс окружающей среды	Субиндекс подготовленности	Субиндекс использования	Субиндекс влияния
6	Нидерланды	5,8	5,5	5,9	5,9	6,0
8	Великобритания	5,7	5,6	5,9	5,7	5,6
15	Германия	5,6	5,2	6,1	5,6	5,3
42	Польша	4,5	4,2	5,8	4,2	3,8
18	Среднее значение для стран ЕС	5,4	5,1	5,9	5,4	5,2

* Табл. 1-4 составлены по: URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf

Так, по субиндексу окружающей среды стабильные позиции занимает Великобритания, которая в аспекте политической и нормативной среды, в аспекте инновационной среды занимает 5-е место в мире. Германия, которая известна выпуском технологической продукции, в аспекте политической и нормативной среды занимает более хорошие позиции, чем в аспекте инновационной среды, где она занимает 28-е место с показателем 5,0. Германия – лидер по субиндексу подготовленности, который включает оценку состояния инфраструктуры в стране и наличия навыков у людей. В целом из рассматриваемых четырех стран лидером являются Нидерланды, которые имеют наивысший коэффициент по индексу влияния. Среди всех стран Нидерланды по экономическому и социальному воздействию ИТ являются второй страной в мире. Тем не менее средние показатели ЕС не столь благоприятны, так как низкие показатели Польши опустили весь регион на 18-ю строку с коэффициентом 5,4.

Средние показатели стран АСЕАН в 1,2 раза отстают от показателей ЕС. Индекс сетевой готовности АСЕАН – 4,6, однако Сингапур, выступающий лидером среди стран АСЕАН по всем субиндексам, по общему индексу сетевой готовности среди стран мира также занимает 1-е место с показателем 6,0 (табл. 2).

В инновационной модели Сингапура верховенствующая роль принадлежит государству. Правительство страны оказывает финансово, техническое и любое другое содействие компаниям, занимающимся инновационной деятельностью. Государство осуществляет активную деятельность по привлечению иностранных венчурных компаний, что объясняется тем обстоятельством, что рынок венчурного капитала

Сингапура еще очень молод и находится в стадии развития. Правительство Сингапура вкладывает большие инвестиции особенно в иностранные венчурные компании и фонды. В настоящее время только 25% вкладываемых государством инвестиций направлено на финансирование венчурных фондов, созданных в стране, остальные 75% – на финансирование иностранных венчурных фондов [2].

Таблица 2
Индекс сетевой готовности некоторых стран АСЕАН в 2016 г.

Ранжир	Страна	Индекс сетевой готовности	Субиндекс окружающей среды	Субиндекс подготовленности	Субиндекс использования	Субиндекс влияния
1	Сингапур	6,0	6,0	6,1	6,0	6,1
31	Малайзия	4,9	5,1	4,8	5,1	4,6
62	Таиланд	4,2	4,2	4,9	4,0	3,7
73	Индонезия	4,0	4,1	4,6	3,8	3,5
79	Вьетнам	3,9	3,8	4,6	3,7	3,6
49	Среднее значение для стран АСЕАН	4,6	4,6	5	4,5	4,3

Таким образом, Сингапуру удалось в основном привлечь в свою инновационную систему иностранный капитал. В целом страны этого региона обеспечивают высокий уровень технологического развития именно путем привлечения ПИИ, которые в основном направлены в инновационную сферу и позволяют модернизировать экономику. Например, Индонезия, наряду с привлечением ПИИ, стала параллельно проводить политику стимулирования импорта, обмена и экспорта, которая позволила стране производить конкурентоспособную продукцию и обеспечить высокие темпы экономического роста.

Научно-техническое развитие является одним из основных векторов государственной политики Малайзии. Конкретизируя основные направления развития науки и техники, можно ответить, что они должны стать ориентирами экономического роста и повышения конкурентоспособности технологической продукции. В ряду стран АСЕАН Малайзия по индексу сетевой готовности занимает 2-е место с коэффициентом 4,9.

В рамках АСЕАН самый низкий индекс сетевой готовности имеет Вьетнам – 3,9, среди стран мира он занимает 79-е место. Во Вьетнаме самый низкий показатель влияния, так как на НИОКР он тратит всего 0,2% ВВП [1].

Мощный инновационный потенциал имеют также страны ВРЭП (табл. 3), занимающие 27-е место с показателем 5,1, отставая от стран ЕС на 0,3 процентного пункта.

Так, в Южной Корее финансированием НИОКР в основном занимается бизнес-среда. Объем инвестиций бизнес-среды в осуществляемые в этих странах НИОКР в несколько раз превышает объем инвестиций государственных учреждений и составляет 60–70% от общего объема финансирования [4]. Подобная активность бизнес-субъектов в этой сфере обусловлена наличием благоприятной инвестиционной среды, а также применением государством разнохарактерных механизмов для стимулирования финансирования инновационной деятельности.

Таблица 3
Индекс сетевой готовности некоторых стран ВРЭП в 2016 г.

Ранжир	Страна	Индекс сетевой готовности	Субиндекс окружающей среды	Субиндекс подготовленности	Субиндекс использования	Субиндекс влияния
10	Япония	5,6	5,2	6,1	5,9	5,3
13	Южная Корея	5,6	4,7	6,1	5,8	5,6
59	Китай	4,2	3,9	4,7	4,1	4,2
27	Среднее значение для стран ВРЭП	5,1	4,6	5,6	5,3	5,0

Азиатские страны на своем опыте доказали, что эффективное использование импортируемых из других стран научно-технических достижений может привести к значительному росту национального экономического потенциала. В инновационных моделях этих стран наблюдается ориентация на экспорт высокой технологической продукции. Однако здесь отсутствует стадия осуществления основных исследований. Поэтому научно-технические университеты, являющиеся центрами основных разработок в этих странах, существенно отстают от создаваемых в рамках крупных корпораций исследовательских лабораторий.

Ярким примером является инновационная система Южной Кореи. Эта страна, не имея собственного научно-технического потенциала, на начальном этапе использовала внешние источники технологий. Разработанная государством эффективная стратегия в инновационной сфере позволила за короткий период сформировать достаточно эффективную инновационную модель. По примеру этой страны можно понять, насколько тесное сотрудничество между государством, бизнесом и научным сектором должно быть установлено в стране для формирования эффективной инновационной системы. Здесь государство занимается не только регулированием отношений, возникших в рамках инновационной системы между ее различными участниками, но и является одним из непосредственных участников этой системы. Помимо этого, неоценима роль крупных компаний – чеболей, которые реа-

лизовывали и коммерциализировали новые технологии. В отличие от инновационной системы США, где эффективно действуют малые и средние инновационные компании, в инновационную систему Южной Кореи малые и средние предприятия еще не полностью вовлечены. Это также обусловлено тем обстоятельством, что в стране рынок венчурного капитала пока еще недостаточно развит.

Что касается Китая, то технологические инновации являются императивами стабильного развития китайской экономики. Прямые иностранные инвестиции, привлеченные за последние два десятилетия Китаем с целью решения проблемы недостатка капитала, стали инструментом получения новых идей, новых технологий и нового опыта.

Западным инвесторам Пекин предложил формулу «доступность китайского рынка в обмен на современные технологии». Став членом Всемирной торговой организации, Китай стремится направить иностранные инвестиции в высокие технологические сферы и в сферы, создающие высокую добавленную стоимость. В ходе реформ с целью реализации инновационной экспертизы в стране было создано 18 особых экономических зон, которым были даны инновационные и налоговые привилегии. Они и стали пунктами роста Китая и центрами притяжения иностранного капитала. За 30 лет осуществления реформ Китай привлек прямые иностранные инвестиции, которые достигли 860 млрд долларов. В этот же период было создано 650 тысяч предприятий с участием иностранного капитала, которые не только устранили зависимость ряда ветвей экономики от импорта, но и стали ведущими поставщиками товаров на мировом рынке. В результате Китай занял одну из передовых позиций в поставках высокотехнологичной машиностроительной продукции.

Вместе с тем беспрецедентное развитие американской инновационной системы в основном обусловлено эффективным сотрудничеством государства с частным сектором. Национальная инновационная модель США включает несколько важных элементов. Исследователи выделяют три из них. Первым из элементов этой системы можно назвать университеты, многие из которых занимают лидирующее положение в мировых рейтингах. Вторым элементом системы являются национальные огромные лаборатории, занятые каким-либо направлением прикладной науки. И третий элемент американской национальной инновационной системы – это инновационные кластеры, главная цель которых заключается в мотивации университетов, научно-исследовательских центров и компаний на создание и коммерциализацию инновационных технологий [1. – С. 265].

В настоящее время в США в развитии американской инновационной системы особую роль играет венчурный капитал. Он используется с целью оказания содействия мелким, но быстро развивающимся

компаниям, которые в свою очередь применяют инновационные бизнес-модели. При этом предприятия, нуждающиеся в венчурном капитале, могут находиться в различных стартовых условиях.

В аспекте сетевой готовности США занимают лидирующие позиции – 5-е место с показателем 5,8. На величину этого показателя в первую очередь влияют субиндексы подготовленности и влияния, по которым США имеют соответственно коэффициенты 6,4 и 5,8.

Другая промышленно развитая страна Северной Америки – Канада – является членом интеграционного объединения СЕТА. По индексу сетевой готовности она занимает 14-е место с показателем 5,6.

По этому показателю среди партнеров СЕТА Канада уступает только Нидерландам. В части всех индексов картина повторяется – среди стран СЕТА Германия занимает 3-е место. В целом регион, по сравнению со всеми изучаемыми объединениями, занимает более высокие места – 12-ю строку с показателем 5,7.

Страны ЕАЭС имеют высокий рейтинг по субиндексу подготовленности, т. е. с точки зрения наличия инфраструктуры, доступности и навыков в этой сфере есть определенный прогресс (табл. 4). Однако на низком уровне находится субиндекс влияния, что говорит о необходимости принятия мер, ведущих к формированию экономики, основанной на знаниях.

Таблица 4
Индекс сетевой готовности стран ЕАЭС в 2016 г.*

Ранжир	Страна	Индекс сетевой готовности	Субиндекс окружающей среды	Субиндекс подготовленности	Субиндекс использования	Субиндекс влияния
39	Казахстан	4,6	4,3	5,5	4,4	4,2
41	Россия	4,5	4,0	5,5	4,5	4,1
56	Армения	4,3	3,9	5,4	4,0	3,9
95	Киргизия	3,7	3,7	4,7	3,2	3,1
58	Среднее значение для стран ЕАЭС	4,3	4,0	5,3	4,0	3,8

* Для Беларуси данный индекс не рассчитывается.

В целом за последнее десятилетие развитие индустрии информационных технологий и создание информационного общества стали основными стимулами для увеличения конкурентоспособности экономик и производительности труда в странах ЕАЭС, развития управлений, инновационных и научно-образовательных подсистем, а также создания соответствующих инфраструктур для внедрения ИТ. Почти во всех странах ЕАЭС информационные технологии были признаны приоритетными и рассматриваются как краеугольный камень построения экономики, основанной на знаниях.

Таким образом, дальнейшее углубление процессов экономической интеграции в рамках ЕАЭС является частью политики экономического развития стран – членов ЕАЭС, которая позволит странам устранить сырьевую зависимость экономик в обозримом будущем и развивать инновационную экономику, основанную на знаниях. Эта политика предполагает активизацию имеющегося научно-производственного потенциала, восстановление и развитие высокотехнологичных производств и производств, обеспечивающих наибольшую добавленную стоимость на основе международной специализации и сотрудничества. Развитие и расширение экономического сотрудничества на технологической и инновационной основе – объективное требование для формирования информационного общества. Кроме того, ключевым фактором, определяющим успешную экономическую интеграцию стран, является желаемый уровень технологичности экспорта государств – членов интеграционного объединения.

Список литературы

1. Рыхтик М. И., Корсунская Е. В. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегии развития // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 6 (1).
2. Родионов И. И. Венчурный капитал в инновационной экономике. – М., 2010. – URL: <http://www.grazit.ru/lekciya-venchurnij-biznes-ego-struktura-3-predprinimatestv.html?page=14>
3. Рубан Д. А. Инновационная экономика: новые вызовы для общественного развития // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2017. – № 1 (25). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-ekonomika-novye-vyzovy-dlya-obschestvennogo-razvitiya>
4. Шадиева Д. Анализ мировых тенденций финансирования инновационной деятельности. – Ташкент : Ташкентский финансовый институт, 2016. – URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/analiz-mirovykh-tendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti.pdf>
5. Bernstein Sh., Lerner J. and Mezzanotti F. Private Equity and Financial Fragility During the Crisis // HBS Working Paper, Harvard Business School. – 2017. – N 18-005. – July.
6. The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy. Word Economic Forum. – Geneva, 2016.

References

1. Rykhtik M. I., Korsunskaya E. V. Natsional'naya innovatsionnaya sistema SShA: istoriya formirovaniya, politicheskaya praktika, strategii

razvitiya [National Innovation System of the USA: History of Formation, Political Practice, Development Strategies] *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo*, 2012, No. 6 (1). (In Russ.).

2. Rodionov I. I. Venchurnyy kapital v innovatsionnoy ekonomike [Venture Capital in the Innovation Economy]. Moscow, 2010. (In Russ.). Available at: <http://www.grazit.ru/lekciya-venchurnij-biznes-i-ego-struktura-3-predprinimatestv.html?page=14>

3. Ruban D. A. Innovatsionnaya ekonomika: novye vyzovy dlya obshchestvennogo razvitiya [Innovative Economy: New Challenges for Social Development], *Vestnik Taganrogskogo instituta upravleniya i ekonomiki*. 2017, No. 1 (25). (In Russ.).

4. Shadieva D. Analiz mirovykh tendentsiy finansirovaniya in-novatsionnoy deyatel'nosti [Analysis of the World Tendencies of Innovative Activity Financing]. Tashkent, Tashkentskiy Finansovyy Institut, 2016. (In Russ.). Available at: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/analiz-mirovykh-tendentsiy-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti.pdf>

5. Bernstein Sh., Lerner J. and Mezzanotti F. Private Equity and Financial Fragility During the Crisis, *HBS Working Paper, Harvard Business School*, 2017, No. 18-005, July.

6. The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy. Word Economic Forum. Geneva, 2016.

Сведения об авторах

Гайк Левонович Саргсян
доктор экономических наук,
профессор, декан факультета экономики
и управления ЕГУ.
Адрес: Ереванский государственный
Университет, 0025, Ереван, Алекса
Манукяна, 1, Республика Армения.
E-mail: sargsyan.ysu@gmail.com

Элеонора Норайровна Матевосян
кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры финансов
и бухгалтерского учета ЕГУ.
Адрес: Ереванский государственный
Университет, 0025, г. Ереван, Алекса
Манукяна, 1, Республика Армения.
E-mail: meleonora06@rambler.ru

Information about the authors

Hayk L. Sargsyan
Doctor of Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Economics
And Management of the Yerevan
State University.
Address: Yerevan State University,
1 Alex Manoogian, Yerevan,
0025, Republic of Armenia.
E-mail: sargsyan.ysu@gmail.com

Elyanora N. Matevosyan
PhD, Lecturer of the Chair
of Finances and Accounting
of Yerevan State University.
Address: Yerevan State University,
1 Alex Manoogian, Yerevan,
0025, Republic of Armenia.
E-mail: meleonora06@rambler.ru

**СОВРЕМЕННАЯ
КРИПТОЭКОНОМИКА:
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ**

А. Д. Левашенко, И. С. Ермокин

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

В связи с бурным ростом использования криптовалют в мире растет потребность среди органов власти по определению подходов к регулированию нового явления. Анализ международного опыта показывает, что сегодня регуляторы стремятся снизить риски, связанные с нарушением публичных интересов, – риски размывания налоговой базы и отмывания денежных средств и финансирования терроризма. В статье рассматриваются различные подходы ЕС, США и других стран ОЭСР к регулированию криптовалют и других криптоактивов, а также сформулированы возможные предложения для регуляторов России. Стоит отметить, что регулирование в странах может распространяться на различных субъектов криптоэкономики. При этом России следует выработать подходы к нивелированию рисков предупреждения отмывания преступных доходов и финансирования терроризма (ПОД/ФТ) и размывания налоговой базы. Представляется, что Россия могла бы стимулировать развитие рынка за счет прямого распространения законодательства ПОД/ФТ на новых участников рынка без их подчинения финансовому регулированию России. В отношении рисков размывания налоговой базы ФНС необходимо разработать руководство, которое будет разъяснять порядок налогообложения сделок с криптовалютами и доходов от них.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, право, регулирование, ОЭСР, противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, налогообложение.

**MODERN CRYPTOECONOMICS:
INTERNATIONAL LEGAL
REGULATION**

Antonina D. Levashenko, Ivan S. Ermokhin

The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Moscow, Russia

Due to increasing interest around the world about crypto-currency there is a growing need among authorities for understanding the approaches to regulate the new phenomenon. Analysis of international experience in the regulation of crypto-currencies and other crypto-active assets shows that regulators are now trying to reduce the risks associated with the violation of public interests - the risks of erosion of the tax base and money laundering and terrorist financing. The article provides information on the approaches of the EU, the US and other OECD countries to the regulation of crypto-currencies and other crypto assets, as well as possible proposals for regulators in Russia.

Keywords: crypto-currency, bitcoin, law, regulation, OECD, anti-money laundering, taxation.

Феномен криптовалют изучается с середины 2000-х гг. Еще в публикации Б. Эйхенгрина «Критика чистого золота» биткоин называется частными деньгами [4]. В 2013 г. в публикации «Прошлое и будущее биткоина в международной коммерции» определены позитивные стороны использования криптовалют, в частности, биткоина для торговли [6]. Отмечается, что принимая оплату в биткоинах, продавец получает возможность избежать расходов, связанных с принятием оплаты по кредитной карте (расходы на операцию по кредитной карте могут достигать 3%, в то время как операция в биткоинах стоит менее 1%).

Рост и популярность биткоинов и других криптовалют отражают не только удобство и простоту их использования, но и стремление к избежанию участия правительства в качестве «экономического привратника». Последние десятилетия, которые были связаны с ростом ВВП как показателя экономического благосостояния, продемонстрировали общий отказ правительства принимать во внимание другие индикаторы, помимо экономического результата, например, ощущение личного счастья, уход за детьми и домашняя работа. Такие аспекты не входят в национальные ценности. Правительство устанавливает свою экономическую политику и приоритеты. Через неразумное и нерациональное соблюдение ориентированной на рост политики (отражено в размерах ВВП), правительство США (возможно, невольно) игнорировало истинные потребности и благосостояние американского народа [3].

Но жизнь – это гораздо больше, чем сухие цифры ВВП и экономическая статистика.

По данным ОЭСР, социальный прогресс связан с улучшением благосостояния людей и домашних хозяйств. Оценка такого прогресса требует изучения не только функционирования экономической системы, но и разнообразного опыта и условий жизни людей. С 2009 г. идет разработка международных инструментов, которые позволяют оценить уровень устойчивого развития страны. ОЭСР опубликовала 3 отчета под названием «How is life?». В них определены основные аспекты, которые формируют благосостояние людей в странах ОЭСР и странах-партнерах, в том числе в России. С 2011 г. запущен индекс лучшей жизни, оценивающий параметрам политику страны по 11. Например, доходы, рабочие места и жилье, здоровье, образование, баланс между работой и жизнью, окружающая среда, социальные связи, гражданское участие, удовлетворенность и безопасность¹. Из всех перечисленных параметров США имеют худшие оценки по индикатору «удовлетворенность». Удовлетворенность – явление субъективное, но включаю-

¹ URL: <http://www.oecd.org/statistics/how-s-life-23089679.htm>

щее в себя доверие к окружающему миру, к государству. Как это может быть связано с развитием криптоэкономики?

Экономист Дж. Робинсон утверждает, что большинство современных валютных систем не подкреплены каким-либо товаром, например, золотом, по сути, они основаны на вере в валюту [7]. В результате те, кто ведет бизнес посредством использования фиатной валюты, демонстрируют больше доверия своему правительству. По существу, любая фиатная валюта зависит от веры наций в повышение ее стоимости и погашение эмитентом. Хотя США обладают огромными экономическими, культурными и военными силами в мире, стоимость доллара все чаще неустойчива. Способность США погашать свои долги не вызывает сомнений, поскольку такое сомнение может вызвать кризис доверия. Так, в августе 2011 г. рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило рейтинг США с самого высокого AAA, до AA⁺¹.

США в лице ФРС выдают деньги, которые они используют для покупки собственного долга. Это создало систему, которая неустойчива, что усугубляется с тех пор, как экономика США ушла от золотого стандарта в 1970-х гг. Централизованное банковское обслуживание, а также отсутствие средств, с помощью которых можно отслеживать фактическую стоимость доллара и политику финансового дерегулирования для стимулирования экономического роста, вызвали за последние четыре десятилетия угрозы для экономической стабильности. Это было время крупных экспансий в экономике, часто основанных на потребительском долге. Они сопровождались сломами в системе, последствия которых, например, 2008 г., мы наблюдаем до сих пор [5]. Соответственно рост интереса к использованию криптовалюты может демонстрировать низкий уровень доверия населения к собственной системе государственного управления.

Прежде чем перейти к вопросу регулирования криптовалют, стоит отметить, что многие государства до 2012–2013 гг., не обращали внимания на рынок в силу его незначительных объемов. Однако ввиду роста популярности криптовалют и появления все новых возможностей их использования, страны стали усматривать в этом необходимость определения правил игры. Важно, что сегодня регулирование криптоэкономики, отдельных субъектов и процессов осуществляется в мире исходя из публичных целей государства и направлено на нейтрализацию объективных рисков отмывания доходов и финансирования терроризма, а также размывания налоговой базы.

Можно выделить три подхода к регулированию рисков ПОД/ФТ в международной практике. Первый подход – внесение изменений непосредственно в национальный закон о ПОД/ФТ и установление

¹ Riley C. S&P Downgrades US Credit Rating. CNN Money, 2011. – August 6.

криптобирж и иных профессиональных участников в качестве объекта регулирования. Второй подход предусматривает отнесение криптобирж и иных профессиональных участников к уже существующим участникам финансового рынка (банкам, небанковским учреждениям и др.), на которых уже распространено требование ПОД/ФТ. Наконец, небольшое число стран пошло по пути формирования самостоятельного законодательства для новых участников рынка, на которых распространяются требования ПОД/ФТ.

Рассмотрим подробнее логику изменения законодательства отдельными странами в соответствии с выбранным подходом. Например, Остров Мэн воспользовался первым вариантом и обновил свое законодательство о ПОД/ФТ. В соответствии с новой редакцией Закона «О доходах от преступлений» 2008 г. лица, осуществляющие деятельность с криптовалютами, являются субъектами ПОД/ФТ. Они должны идентифицировать своих клиентов и отчитываться перед органом финансовой разведки. Интересно, что ICO-проекты (Initial Coin Offering) теперь также подпадают под требование данного закона. Например, проект «Adelphoi», зарегистрированный на территории острова Мэн, проводил идентификацию покупателей токенов проекта. Аналогичный проект изменения законодательства выдвинут сейчас и ЕС. Поправки в директиву о ПОД/ФТ устанавливают, что лица, осуществляющие обменные операции между виртуальными валютами и фиатными валютами, а также лица, оказывающие услуги по хранению и передаче виртуальной валюты, подпадают под требование законодательства ПОД/ФТ и должны идентифицировать своих клиентов.

Второй способ, который заключается в том, чтобы распространить требования ПОД/ФТ на криптобиржи и иных профессиональных участников за счет отнесения их к учреждениям, оказывающим финансовые услуги, был использован в первую очередь США. Так, например, Подразделение финансовой разведки (ПФР) США признало деятельность ряда субъектов криптоэкономики (обменники, криптобиржи) деятельностью финансового учреждения в понимании Закона о банковской тайне. На такие учреждения распространяются требования законодательства ПОД/ФТ, т. е. учреждения должны идентифицировать своих клиентов и предоставлять контролирующему органу информацию. При этом в США таким учреждениям требуется получение лицензии учреждения, оказывающего финансовые услуги.

Интересно отметить, что в соответствии с действующей редакцией Закона требование о получении лицензии распространяется и на иностранные криптобиржи и иных профессиональных участников финансового рынка, если такие лица оказывают услуги резидентам США. Зарубежные предприниматели должны назначить в США представителя, который будет отчитываться перед ПФР США о деятельности

сти компании. Стоит отметить, что в США расследование в отношении биржи BTC-E по подозрению в отмывании денежных средств, начатое в середине 2017 г., основывалось на том, что BTC-E являлась финансовым учреждением, незарегистрированным в США, но оказывающим услуги резидентам США и соответственно подпадающим под регулирование американского законодательства.

Примечательно, что в США законодательство о финансовых учреждениях распространяется и на участников, которые организовали площадку для обмена криптовалют. В то же время в Великобритании в силу Закона о платежных услугах 2009 г. требования о регистрации в качестве финансового учреждения не распространяются на тех субъектов, которые обменивают одну криптовалюту на другую и не работают с фиатной валютой. Так, например, криптобиржа EXMO, зарегистрированная в Великобритании, не получила разрешения от органа финансового надзора, так как позволяет завести на счет пользователя фиатные средства через посредников, которые имеют соответствующее разрешение (например, компания OKPAY, которая зарегистрирована в Великобритании), несмотря на то что и EXMO, и OKPAY исполняют требования законодательства ПОД/ФТ страны.

Необходимость распространения на новых участников существующего финансового законодательства признается и в ряде стран Европы, например, Германии и Швейцарии. Так, деятельность криптобиржи в Швейцарии подпадает под действие Закона о банках 1934 г. и требует получения банковской лицензии. При этом и в Германии, и в Швейцарии законодательство применяется экстерриториально; для оказания услуг лицам в Германии или Швейцарии потребуется получение соответствующих разрешений (лицензий) от регуляторов, даже если биржа зарегистрирована в третьем государстве. Вместе с тем осуществление посреднической деятельности по приему криптовалют в счет оплаты товаров или услуг и их перевод в фиатные средства не потребует получения банковской лицензии. Этим учреждениям будет достаточно получения лицензии ПОД/ФТ от регулятора. Такую лицензию, например, недавно получила платежная система Payment21¹.

Третий способ снижения рисков ПОД/ФТ в странах связан с созданием самостоятельного законодательства для новых участников рынка, на которых распространяются требования ПОД/ФТ. По этому пути пошла сегодня Япония, которая ввела в Закон о платежных услугах нового субъекта – виртуальную биржу. В соответствии с Законом такой участник осуществляет деятельность по покупке или продаже виртуальной валюты, связанные с этим посреднические, брокерские или агентские услуги, услуги по управлению деньгами пользователей или

¹ URL: <https://payment21.com/legal/legal>

виртуальной валютой, и должен получить разрешение (лицензию) на ведение деятельности. При этом требование о получении разрешения (лицензии) распространяется и на иностранные биржи, которые предоставляют услуги лицам на территории Японии.

Таким образом, в международной практике разработано, как минимум, три подхода к возможному регулированию криптобирж и иных профессиональных участников рынка. Если в первом случае на субъектов рынка не накладывается дополнительных требований, кроме соблюдения законодательства ПОД/ФТ, то во втором и в третьем – субъекты рынка должны получать дополнительные разрешения (лицензии) в качестве участников финансового рынка. При этом законодательство стран часто имеет экстерриториальный характер, т. е. компания должна получать разрешение (лицензию) не только там, где зарегистрирована, но и в странах, где она оказывает услуги.

Риски неуплаты налогов нивелируются странами за счет принятия разъяснительных рекомендаций о порядке налогообложения тех или иных операций с криптовалютами, выпущенных налоговыми органами Канады, Великобритании, США, Японии и др. Разъяснения позволяют ответить на следующие вопросы: нужно ли платить НДС при обмене криптовалюты на фиатную валюту и обратно (в странах ЕС, Японии – нет); как осуществляется налогообложение деятельности майннеров (в Великобритании – получение криптовалюты от майнинговой деятельности учитывается в качестве дохода лица); какие прямые налоги нужно платить при получении дохода от продажи криптовалюты (США, Великобритания, Латвия и др. – налог на доход физического лица или налог на прибыль организации)? Кроме того, некоторые страны вносят изменения в налоговое законодательство и стимулируют развитие рынка.

В Японии, например, отменен налог на добавленную стоимость при обмене криптовалюты на фиат и обратно. Вместе с фактом, о том что в стране принято законодательство, признающее криптовалюту в качестве одного из способов оплаты товаров и услуг, это создает условия для бурного развития рынка. Уже сегодня рынок криптовалют Японии является одним из крупнейших в мире.

В заключение следует признать, что развитие использования криптовалют и других криптоактивов будет повсеместно расти в мире и замещать устаревшие общественные процессы. Регуляторы должны быть готовы к такому развитию и сформулировать позицию, которая основывалась бы на принципе свободы предпринимательства и рискоориентированного подхода к защите общественных ценностей.

России следует выработать подходы к нивелированию рисков ПОД/ФТ и размытию налоговой базы. Так, Россия могла бы стимулировать развитие рынка за счет прямого распространения законода-

тельства ПОД/ФТ на новых участников рынка без их подчинения иному законодательству – Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» 1990 г., Федеральному закону «О национальной платежной системе» 2011 г. В отношении рисков размывания налоговой базы ФНС необходимо разработать руководство, которое будет разъяснять порядок налогообложения сделок с криптовалютами и доходов от них.

Список литературы

1. *Mogayar U. Блокчейн для бизнеса.* – М. : Эксмо, 2018.
2. *Popper N. Цифровое золото. Невероятная история биткойна, или как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги.* – М. : Диалектика, 2017.
3. *Badev A. I. and Chen M. Bitcoin: Technical Background and Data Analysis* // FEDS Working Paper. – 2014. – October 7. – URL: <https://ssrn.com/abstract=2544331> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2544331>
4. *Eichengreen B. A. Critique of Pure Gold* // The National Interest. – 2011. – N 115. – P. 35–45.
5. *McBride A. D. The Shift Towards Non-Monetary Currency and the Rise of Crypto-Currencies: Incorporating NonMonetary Measurements to Allow a Nation to Take Stock of Its Well-Being.* Master's thesis, Harvard Extension School, 2015. – P. 4.
6. *Rice D. T. The Past and Future of Bitcoins in Worldwide Commerce.* Business Law Today, 2013. – Novemder 11. – P. 1–4. – URL: <https://businesslawtoday.org/2013/11/the-past-and-future-of-bitcoins-in-worldwide-commerce/>
7. *Robinson J. Bankruptcy of Our Nation: 12 Key Strategies for Protecting your Finances in These Uncertain Times.* Lithia Springs: New Leaf Publishing Group, 2009. – P. 40.

References

1. Mogayar U. Blokcheyn dlya biznesa [Blockchain for Business]. Moscow, Eksmo, 2018. (In Russ.).
2. Popper N. Tsifrovoe zoloto. Neveroyatnaya istoriya Bitkoyna, ili kak idealisty i biznesmeny izobretayut den'gi [Digital Gold. A Tall Tale of Bitcoin or as Idealists and Businessmen Invent Money]. Moscow, Dialektika, 2017. (In Russ.).
3. Badev A. I. and Chen M. Bitcoin: Technical Background and Data Analysis. FEDS Working Paper, 2014, October 7. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2544331> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2544331>

4. Eichengreen B. A Critique of Pure Gold, The National Interest, 2011, No. 115, pp. 35–45.
5. McBride A. D. The Shift Towards Non-Monetary Currency and the Rise of Crypto-Currencies: Incorporating NonMonetary Measurements to Allow a Nation to Take Stock of Its Well-Being. Master's thesis, Harvard Extension School, 2015, p. 4.
6. Rice D. T. The Past and Future of Bitcoins in Worldwide Commerce. Business Law Today, 2013, November 11, pp. 1–4. Available at: <https://businesslawtoday.org/2013/11/the-past-and-future-of-bitcoins-in-worldwide-commerce/>
7. Robinson J. Bankruptcy of Our Nation: 12 Key Strategies for Protecting your Finances in These Uncertain Times. Lithia Springs: New Leaf Publishing Group, 2009, p. 40.

Сведения об авторах

Антонина Давидовна Левашенко
старший научный сотрудник,
руководитель Российского центра
компетенций и анализа стандартов ОЭСР
РАНХиГС при Президенте РФ, член
рабочей группы по разработке
компонентов образовательных программ
и направлений научных исследований
по тематике «Блокчейн и криптовалюты».
Адрес: ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской
Федерации», 119571, Москва,
пр-т Вернадского, 82, корп. 3.
E-mail: antonina.lev@gmail.com

Иван Сергеевич Ермокин
младший научный сотрудник
Российского центра компетенций
и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС
при Президенте РФ.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российская
академия народного хозяйства
и государственной службы при
Президенте Российской Федерации»,
119571, Москва, пр-т Вернадского, 82,
корп. 3.
E-mail: i.ermokhin@gmail.com

Information about the author

Antonina D. Levashenko
Senior Researcher, Russian Centre
of Competence and Analysis of OECD
Standards of RANEPA, Member
of the Working Group for the Development
of Educational Programs and Research Areas
on the Subject of «Blockchain
and Crypto-Currencies» RANEPA.
Adress: The Russian Presidential
Academy of National Economy
and Public Administration, 82,
building 3, Vernadskogo Avenue,
Moscow, 119571,
Russian Federation.
E-mail: antonina.lev@gmail.com

Ivan S. Ermokhin
Junior Researcher, Russian Center
of Competence and Analysis of OECD Stan-
dards of The Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administra-
tion RANEPA.
Adress: The Russian Presidential
Academy of National Economy and Public
Administration, 82, building
3, Vernadskogo Avenue, Moscow,
119571, Russian Federation
E-mail: i.ermokhin@gmail.com

Р. Г. Волков, Е. М. Сабельникова

Институт народно-хозяйственного прогнозирования Российской
академии наук, Москва Россия

ОПРОСНЫЙ МЕТОД В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Актуальность проблемы выявления нетарифных барьеров для внешнеэкономической деятельности предприятий обусловлена расширением использования этих барьеров в последние десятилетия. В работе проводится сравнительный анализ трех основных подходов к выявлению нетарифных барьеров – анализ централизованных отчетов официальных организаций, интерактивный сбор данных с использованием специализированных ресурсов в Интернете, опросы компаний и предприятий – и обосновываются преимущества последнего перед другими методами. Однако достоверность результатов опроса зависит от решения ряда задач, в числе которых – формирование перечня исследуемых барьеров, предлагаемых респондентам в качестве возможных ответов. Анализ практики аналогичных опросов показал, что в последние годы наиболее широко в подобных исследованиях применяется классификация нетарифных барьеров ЮНКТАД. Однако авторами, в том числе на основе пилотных опросов, выявлены недостатки использования данной классификации в неизменном виде, которые могут привести к искажению результатов опроса. Для устранения указанной проблемы авторами сформированы требования, которым должен удовлетворять перечень барьеров для опроса предприятий, а также разработан на основе классификации нетарифных барьеров ЮНКТАД модифицированный перечень нетарифных барьеров для использования в соответствующих опросах компаний и предприятий.

Ключевые слова: внешнеторговое регулирование, нетарифные меры, нетарифные барьеры, опрос предприятий, классификация нетарифных барьеров, перечень барьеров.

Roman G. Volkov, Ekaterina M. Sabelnikova
Institute of Economic Forecasting of RAS

SURVEY METHOD IN IDENTIFYING NON-TARIFF BARRIERS AT EXTERNAL MARKET ANNOTATION

The article addresses the problem of identifying non-tariff barriers for businesses at external market, that has become more significant over the last few decades. The analysis of three major approaches to identifying non-tariff barriers –analysis of official reports, online survey and direct interview of exporters – revealsthe advantages of the latter. However, the reliability of data obtained from a survey crucially depends on the solution of various

problems including the compilation of barrier list that the survey participants would use to respond. The experience of the existing studies shows that the UNCTAD classification of non-tariff measures is the one most frequently used. Building on the outcome of trial surveys, the authors find some disadvantages of applying this classification intact as this may distort the survey results. To solve this problem, the authors propose criteria for a barrier list and, finally, propose a modified list of barriers for company and enterprise surveys based on the UNCTAD classification.

Keywords: foreign trade regulation, non-tariff measures, non-tariff barriers, enterprises survey, non-tariff barriers classification, list of barriers.

С начала 2000-х гг. в мировой торговле значительно возросла интенсивность использования государствами нетарифных мер (НТМ) внешнеторгового регулирования (рис. 1¹), что произошло под действием сразу нескольких факторов.

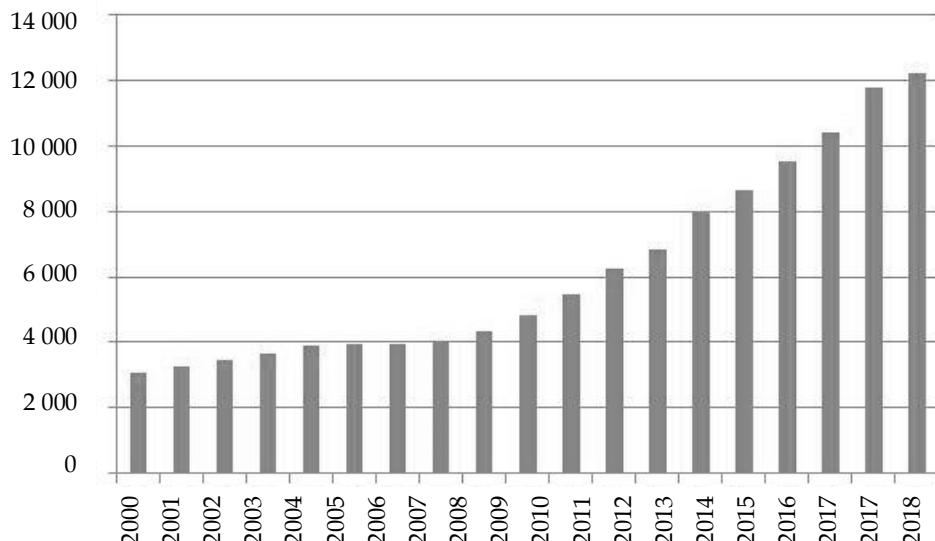


Рис. 1. Количество нетарифных мер, применявшихся государствами мира в 2000–2018 гг.

Во-первых, интенсификация межстрановых торговых связей, расширение объемов и номенклатуры поставляемых на мировой рынок товаров и услуг поставили перед отдельными государствами или их интеграционными объединениями задачи в сфере регулирования торговли, решить которые возможно лишь посредством применения нетарифных мер (в частности, обеспечение безопасности, технических стандартов, охрана здоровья и природы и т. д.).

Во-вторых, снижение роли тарифных мер внешнеторгового регулирования в результате имплементации норм и требований Всемир-

¹ Источник: WTO I-TIP database.

ной торговой организации (например, средний импортный тариф развивающихся экономик G20 снизился с 15,6% в 1996 г. до 10,1% в 2009–2011 гг., Китай снизил уровень тарифной защиты с 40% в 1985 г. до порядка 10% в 2014 г. [9]) и формирования общих рынков товаров и услуг в рамках международных интеграционных объединений (Европейский союз, МЕРКОСУР, Андское сообщество наций, Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), АСЕАН, ЕАЭС и др.).

В-третьих, достаточно высокая эффективность НТМ в решении задач внешнеторгового регулирования (по мнению ряда исследователей, даже большая по сравнению с тарифными мерами) [2, 3, 6].

Неудивительно, что именно нетарифные меры все чаще играют роль барьеров и препятствий для экспортных поставок товаров и услуг, сдерживая развитие экономик отдельных государств, их интеграционных объединений и международной торговли в целом.

Соответственно, более актуальной стала задача по выявлению и ликвидации таких барьеров.

В настоящее время наиболее широко используются три подхода к выявлению нетарифных барьеров:

- 1) анализ централизованных отчетов официальных организаций (государственных и международных);
- 2) интерактивный сбор данных с использованием специализированных ресурсов в Интернете;
- 3) опрос компаний и предприятий-экспортеров.

Каждый из указанных подходов обладает своими преимуществами и недостатками, что обуславливает проблематику выбора подхода к выявлению нетарифных барьеров в зависимости от целей и задач исследования, а также вопросы по его организации.

Опросы компаний и предприятий по нетарифным барьерам во внешней торговле

По сравнению с двумя первыми из указанных подходов, опросы компаний и предприятий обладают рядом значимых преимуществ:

1. Репрезентативность выборки опрашиваемых экспортеров. Организатор опроса самостоятельно определяет перечень опрашиваемых компаний и предприятий, тогда как централизованные отчеты, и в особенности интерактивные опросы, не дают такой возможности.

2. Оперативность получения данных. И централизованные отчеты, и интерактивный сбор данных по барьерам характеризуются значительными временными затратами. В первом случае – это сроки сбора, подготовки и передачи данных по барьерам от участников (например, в качестве таковых могут выступать официальные органы государств). Во втором случае – это сроки поступления информации по барьерам по интерактивным каналам, длительность которых объясня-

ется инициативным характером предоставления данных для компаний, предприятий или физических лиц. Напротив, опрос проводится в ограниченные сроки, определяемые его организатором, и обеспечивает, в отличие от централизованных отчетов, непосредственный сбор информации, а в отличие от интерактивного сбора, – охват необходимой выборки опрашиваемых.

3. Объективность данных по барьерам. Опросный метод, а также при перечисленных недостатках интерактивный сбор данных предполагают получение информации по барьерам и препятствиям на внешних рынках из первых рук, непосредственно от компаний и предприятий – участников внешнеэкономической деятельности, что исключает ее искажение или потерю, возможные при централизованном сборе.

При всех преимуществах необходимо отметить и основной недостаток опросного метода – трудоемкость. Проведение рассылки, последующего сбора и обработки анкет или телефонное интервьюирование компаний и предприятий гораздо более трудоемки по сравнению с централизованным сбором информации, в особенности с интерактивным методом (рис. 2).

Подход Критерий	Централизованные отчеты государственных органов	Интерактивный сбор данных (интернет- ресурсы)	Опрос/анкетирование предприятий
Репрезентативность	✗	✗✗	✓✓
Оперативность	✗✗	✓	✓✓
Объективность	✗	✓	✓
Простота проведения	✓	✓✓	✗

Рис. 2. Отдельные преимущества и недостатки основных подходов к получению информации по нетарифным барьерам во внешней торговле:

✓ – соответствие критерию; ✗ – несоответствие критерию

Вероятно, перечисленными преимуществами объясняется широкое распространение опросов с целью выявления нетарифных барьеров для экспортёров в последние годы. В частности, подобные опросы проводились ЮНКТАД в 2012 г. (более чем 2 100 компаний Бразилии, Чили, Индии, Филиппин, Туниса и Уганды), Евразийским Банком Развития в 2014–2015 гг. (более 500 компаний Беларуси, Казахстана и России), Европейской комиссией совместно с Международным торговым центром в 2015–2016 гг. (8 100 компаний 28 стран ЕС) [1, 6, 7].

Аналогичный опрос почти 1 000 крупнейших промышленных предприятий государств – членов Евразийского экономического союза был проведен Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) совместно с Казахстанским институтом развития индустрии (КИРИ) и Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси в 2017 г.¹

Опыт проведения данного опроса позволил выявить ряд проблем в его организации, недостаточное внимание к которым может заметно усложнить исследование нетарифных барьеров, снизив в то же время его эффективность. Напротив, учет таких вопросов при подготовке и проведении опроса обеспечит эффективное достижение целей и решение поставленных задач. В частности, одним из них выступает формирование перечня исследуемых нетарифных барьеров.

Классификация и перечень нетарифных барьеров в опросных листах

В ходе опроса респондентам, как правило, предлагается готовый перечень возможных ответов на вопросы о нетарифных барьерах и препятствиях, с которыми они сталкиваются. Очевидным и простым формирование такого перечня представляется на основе одной из известных классификаций нетарифных барьеров и препятствий.

Более чем за последние три десятилетия международными организациями и отдельными исследователями был разработан и предложен ряд классификаций НТМ [3, 4], однако, по признанию ВТО, наиболее полной, структурированной и детализированной выступает классификация ЮНКТАД [8. – С. 186]. Эта классификация, разработанная ЮНКТАД при участии ряда других международных организаций² в 2007–2012 гг.³, включает 3 крупных блока НТМ: технические и

¹ Опрос проводился в рамках выполнения НИР по теме «Разработка предложений по устранению барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий на путях движения промышленных товаров на общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на рынки третьих стран на основе анализа системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС» (Договор от 23 ноября 2016 г. № Н-11/186). Всего было опрошено 963 предприятия всех отраслей обрабатывающей промышленности всех государств – членов ЕАЭС, в том числе 51 предприятие Армении, 209 – Беларусь, 172 – Казахстана, 74 – Киргизии и 457 – России.

² В 2006 г. ЮНКТАД была создана так называемая Группа лидеров по нетарифным барьерам (Group of Eminent Persons on Non-tariff Barriers). Для поддержки работы этой группы в рамках MAST (Multi-Agency Support Team) были объединены усилия 8 международных экономических организаций (Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Международный валютный фонд, Международный торговый центр, Организация экономического сотрудничества и развития, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирный Банк, Всемирная торговая организация, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) для разработки новой классификации НТМ.

³ Впервые представлена в 2009 г.

нетехнические меры по регулированию импорта, а также меры по регулированию экспорта. Эти 3 блока разделены на 16 видов НТМ (рис. 3¹), каждый из которых подразделяется на подгруппы в соответствии с логикой Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (Harmonized System Codes).

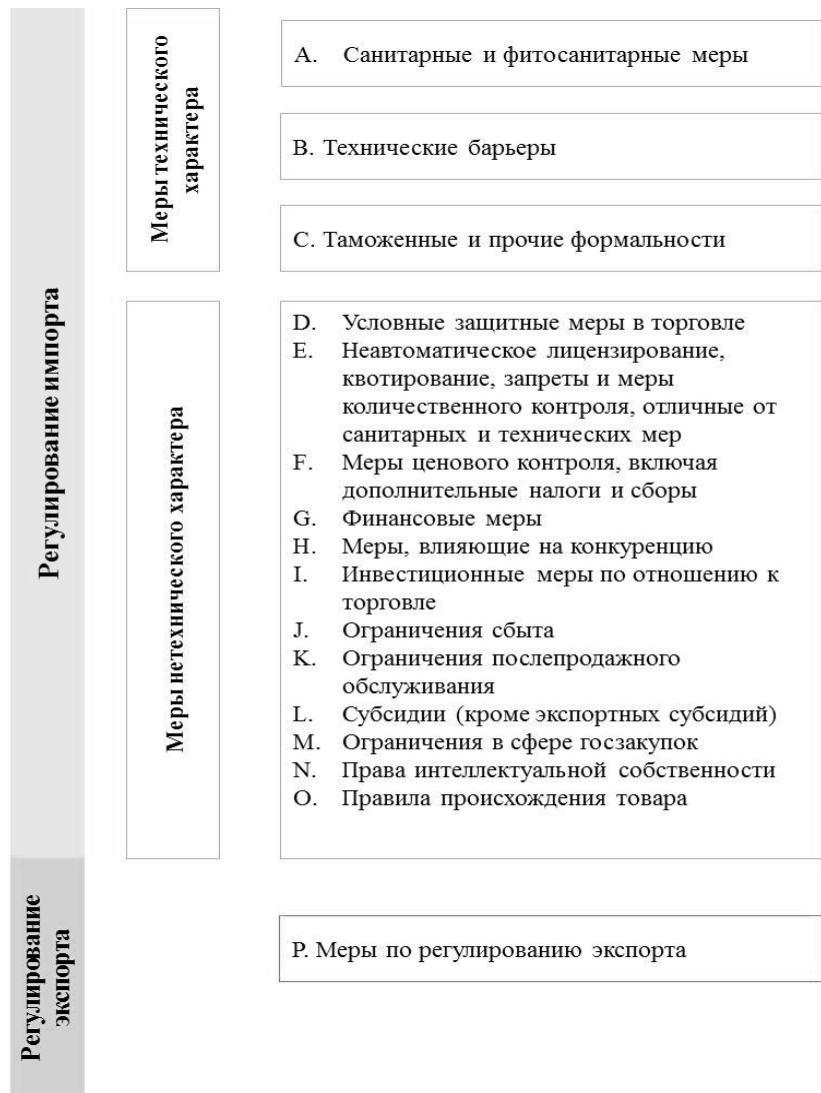


Рис. 3. Классификация нетарифных мер регулирования внешней торговли
ЮНКТАД

¹ Источник: [5].

Важной особенностью классификации, включающей в настоящее время порядка 180 различных НТМ, выступает ее открытый характер, что обеспечивает возможность по ее дальнейшему дополнению и развитию. Поэтому в настоящее время наиболее часто в исследованиях по нетарифным барьерам применяется именно классификация ЮНКТАД¹. Она же лежит в основе межстрановых баз данных по НТМ TRAINS (ЮНКТАД) и I-TIP (ВТО), что обеспечивает универсальный характер этой классификации для международных исследований и межстранового анализа в сфере НТМ.

Преимуществами использования в опросах, посвященных нетарифным барьерам, данной классификации выступают полнота и структурированность, что обеспечивает охват всех видов НТМ в ходе исследования. Кроме того, универсальный характер классификации ЮНКТАД дает возможность для последующего сравнительного анализа результатов опроса с соответствующими данными других аналогичных исследований.

Вместе с тем практика опроса в 2017 г. промышленных компаний и предприятий пяти государств – членов Евразийского экономического союза о нетарифных барьерах позволила сделать ряд выводов по непосредственному использованию в опросах классификации ЮНКТАД и составу перечня барьеров, учитываемых в опросе.

Во-первых, в ходе опроса выявилась громоздкость данной классификации даже на низшем уровне детализации, включающем 16 основных групп. Респонденты затруднялись с выбором необходимого варианта из широкого перечня барьеров. В частности, проблемой выступало отнесение конкретной нетарифной меры к мерам ценового контроля или мерам по ограничению конкуренции; к мерам, влияющим на конкуренцию, и субсидиям и т. д.

Во-вторых, перечень НТМ в классификации ЮНКТАД может не в полной мере отвечать целям и задачам исследования, а также качественным характеристикам опрашиваемых экономических субъектов. Например, исследование нетарифных барьеров на внешних рынках не требует включения в перечень возможных ответных мер в отношении экспорта (меры, принимаемые экспортирующей страной в отношении экспортируемых товаров), а исследование нетарифных мер, применяемых в сотрудничестве государств – участников интеграционного объединения (в данном случае ЕАЭС), не требует включения в данный перечень антидемпинговых мер.

¹ На основе этой классификации были проведены опросные исследования предприятий по вопросам нетарифных барьеров в торговле Евразийским Банком Развития в 2014–2015 гг., а также Европейской комиссией совместно с Международным торговым центром в 2015–2016 гг.

В-третьих, вопросы у респондентов возникали и в отношении терминологии, используемой в данной классификации. Так, требовались разъяснения по мерам, относящимся к условным мерам в торговле и по мерам, влияющим на конкуренцию, и т. д.

Вышеуказанные недостатки непосредственного использования в опросе по нетарифным барьерам классификации ЮНКТАД обусловили необходимость формирования на ее основе модифицированного перечня нетарифных барьеров.

Модифицированный перечень нетарифных барьеров для опросов компаний и предприятий

На наш взгляд, для цели опроса необходимо формирование на основе классификации ЮНКТАД как наиболее актуальной и полной перечня барьеров, удовлетворяющего следующим требованиям:

- компактность;
- соответствие целям и задачам исследования;
- простота и доступность интерпретации для респондентов.

Данная задача была решена с использованием методов группировки и ранжирования. Группировка проводилась в отношении отдельных групп НТМ с целью сокращения количества их пунктов в перечне. Так, в один пункт перечня «Ограничения конкуренции» были включены:

- меры ценового контроля (блок F классификации ЮНКТАД). К таким мерам относятся определение минимальных импортных цен, налоги и сборы на импортируемые товары или сезонные пошлины;
- меры, влияющие на конкуренцию (блок H). Данный вид мер включает государственные торговые предприятия, осуществляющие импорт или иные установленные каналы и механизмы импорта, а также обязательное использование национальных услуг (например, обязательное страхование импортируемых товаров национальными страховщиками);
- инвестиционные меры (блок I) – требования по содержанию компонентов национального производства, а также ограничения импорта продукции, используемой в местном производстве;
- субсидии (кроме экспортных субсидий, блок L). К таким относятся финансовые вклады со стороны правительства или его агентов, носящие адресный характер и предоставляющие преимущества субсидируемым предприятиям или отраслям;
- ограничения доступа к государственным закупкам (блок M). К данному блоку в классификации ЮНКТАД относятся меры по регулированию государственных закупок, которые создают преимущество национальным производителям по сравнению с иностранными поставщиками.

В пункт «Административные ограничения» были объединены следующие блоки мер классификации ЮНКТАД:

- меры по неавтоматическому лицензированию, квотированию, запретам и количественному контролю, помимо мер, связанных с санитарными, фитосанитарными мерами, а также мерами технического регулирования (блок Е);
- меры по ограничению сбыта (блок Ј). К данному блоку относятся меры, ограничивающие реализацию импортного товара определенными регионами и населенными пунктами страны-импортера, а также ограничения возможностей розничной продажи;
- ограничения послепродажного обслуживания (блок К). С помощью этих мер можно определить местные организации, имеющие право осуществлять послепродажное обслуживание.

Остальные виды НТМ классификации ЮНКТАД (некоторые – после переименования) были сохранены в качестве отдельных пунктов формируемого перечня ввиду их специфического характера.

Ранжирование перечня барьеров было проведено в соответствии с их предполагаемой значимостью для респондентов. На основе результатов аналогичных опросов, проведенных по классификации ЮНКТАД, были выделены наиболее актуальные типы барьеров для присутствия предприятий-экспортеров на внешних рынках. Такими оказались технические барьеры, меры по ограничению конкуренции, административные ограничения и сложное финансовое регулирование. При этом меры в отношении экспорта (блок Р) не были включены в формируемый перечень по той причине, что они были отнесены к препятствиям внутреннего рынка. Необходимо отметить, что распределение ответов компаний и предприятий по итогам опроса подтвердило данный подход к ранжированию пунктов в перечне нетарифных барьеров.

Кроме того, в модифицированном перечне барьеров по всем основным их видам в скобках дается краткая уточняющая информация (таблица), что, как показала практика, в значительной мере упрощает понимание и корректную интерпретацию соответствующих барьеров респондентами.

Проведенный опрос показал, что, по сравнению с классификацией ЮНКТАД, данный перечень обладает следующими преимуществами:

1. Компактность. Перечень включает 9 основных видов нетарифных барьеров по сравнению с 16 в классификации ЮНКТАД.
2. Релевантность. Основанный на итогах аналогичных опросов, перечень предлагает к оценке наиболее вероятные барьеры для компаний и предприятий.
3. Доступность. Названия групп барьеров и пояснения к ним обеспечивают большую доступность для понимания респондентами.

**Группировка отдельных видов НТМ классификации ЮНКТАД
для целей опроса предприятий**

Классификация ЮНКТАД	Модифицированный перечень барьеров
В. Технические барьеры	Технические барьеры (технические регламенты и стандарты, стандарты маркировки, упаковки, требования экспертизы и сертификации, контроль качества)
F. Меры ценового контроля. H. Меры, влияющие на конкуренцию. I. Инвестиционные меры по отношению к торговле. L. Субсидии (кроме экспортных субсидий). M. Ограничения в сфере госзакупок	Ограничение конкуренции (субсидирование местных производителей, ограничение доступа к госзакупкам, наличие крупных государственных импортеров, госрегулирование цен, налоги на импорт, требования по содержанию местных комплектующих)
E. Неавтоматическое лицензирование, квотирование, запреты и меры количественного контроля, отличные от санитарных и технических мер. J. Ограничения сбыта. K. Ограничения послепродажного обслуживания	Административные ограничения (лицензии, импортные квоты, запреты или ограничения импорта)
G. Финансовые меры	Сложное финансовое регулирование (валютное регулирование, авансирование сделок, порядок оплаты импортных товаров и т. д.)
A. Санитарные и фитосанитарные меры	Санитарные и фитосанитарные требования
N. Права интеллектуальной собственности	Защита прав интеллектуальной собственности
O. Правила происхождения товара	Правила определения страны происхождения товаров
C. Таможенные и прочие формальности	Таможенные и другие формальности (оформление только на определенных пунктах пропуска, предотвратительные проверки и т. д.)
D. Условные защитные меры в торговле	Антидемпинговые пошлины и расследования

Представляется, что данный перечень нетарифных барьеров либо аналогичный ему, могут использоваться в опросах компаний и предприятий по нетарифным барьерам и препятствиям, с которыми они сталкиваются на внешних рынках.

Важно отметить, что предлагаемый перечень не устраниет полностью проблемы, возникающие при использовании классификации ЮНКТАД в неизменном виде. В частности, сохранилась проблема интерпретации опрашиваемыми компаниями и предприятиями отдельных видов нетарифных барьеров (1-2% опрашиваемых предприятий отметили наличие на общем рынке ЕАЭС антидемпинговых пошлин, подразумевая под ними препятствия иных видов). Это удалось выяснить в рамках дополнительных интервью таких компаний и предприятий. Однако такие проблемы представляются в той или иной степени неизбежными, поэтому их минимизация требует не только тщательного анализа итогов опроса, но и активного взаимодействия с опрашиваемыми компаниями и предприятиями в рамках его проведения.

Список литературы

1. Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий / ЦИИ ЕАБР, 2015.
2. *Brander J. A., Spencer B. J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry // Journal of International Economics. – 1985. – Vol. 18. – N 1-2. – P. 83-100.*
3. *Deardorff A. V. The Directions of Developing Countries' Trade: Examples from Pure Theory. – Ed by Oli Havrylyshyn. Exports of Developing Countries: How Direction Affects Performance. The World Bank. – Washington, 1987. – P. 9-21.*
4. *Donnelly W. A., Manifold D. A Compilation of Reported Non-Tariff Measures: Description of the Information // USITC Office of Economics Working Paper. – 2005. – № 2005-05-A.*
5. *Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures (January 2016 Version) / UNCTAD. – New York and Geneva, 2016.*
6. *Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union. International Trade Centre, European Commission. – Geneva: ITC/EC, 2016.*
7. *World Tariff Profiles / WTO, ITC, UNCTAD. – Geneva, 2016.*
8. *World Trade Report 2014 / WTO. – Geneva, 2014.*

References

1. *Otsenka vliyaniya netarifnykh bar'ev v EAES: rezul'taty oprosov predpriyatiy [Assessment of Influence of Non-Tariff Barriers in EEU: Results of Polls of the Enterprises]. TsII EABR, 2015. (In Russ.).*
2. *Brander J. A., Spencer B. J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry. Journal of International Economics, 1985, Vol. 18, No. 1-2, pp. 83-100.*

3. Deardorff A. V. The Directions of Developing Countries' Trade: Examples from Pure Theory, adited by Oli Havrylyshyn. Exports of Developing Countries: How Direction Affects Performance. The World Bank, Washington, 1987, pp. 9–21.
4. Donnelly W. A., Manifold D. A Compilation of Reported Non-Tariff Measures: Description of the Information. *USITC Office of Economics Working Paper*, 2005, No. 2005-05-A.
5. Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures (January 2016 Version). UNCTAD. New York and Geneva, 2016.
6. Krishna K. Trade Restrictions as Facilitating Practices. *Journal of International Economics*, 1985, Vol. 26, pp. 251–270.
7. Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union. International Trade Centre, European Commission. Geneva, ITC/EC, 2016.
8. World Tariff Profiles. WTO, ITC, UNCTAD. Geneva, 2016.
9. World Trade Report 2014. WTO. Geneva, 2014.

Сведения об авторах

Роман Геннадиевич Волков
ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, научный сотрудник ИНП РАН.
Адрес: ФГБУН «Институт народно-хозяйственного прогнозирования Российской академии наук», 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47.
E-mail: rvolkov@forecast.ru

Екатерина Михайловна Сабельникова
ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, научный сотрудник ИНП РАН.
Адрес: ФГБУН «Институт народно-хозяйственного прогнозирования Российской академии наук», 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47.
E-mail: esabelnikova@forecast.ru

Information about the author

Roman G. Volkov
Senior Expert of Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting, Research Associate of IEF RAS.
Address: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, 47 Nakhimovsky Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: rvolkov@forecast.ru

Ekaterina M. Sabelnikova
Senior Expert of Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting, Research Associate of IEF RAS.
Address: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, 47 Nakhimovsky Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: esabelnikova@forecast.ru

Требования, предъявляемые к статье для публикации в журнале

Представляемый материал должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в том же виде в других печатных и электронных изданиях.

Структура статьи должна включать следующие обязательные элементы:

1. **Заглавие** статьи (должно быть коротким, отражать суть исследовательской проблемы).
2. **Инициалы и фамилию** автора(ов).
3. **Резюме** статьи (150–300 слов).
4. **Ключевые слова** (5–10 слов).
5. **Основной текст** (не более 30 тыс. знаков).
6. **Список литературы**.
7. **Сведения об авторе** (ФИО полностью, научные звания, должность, место работы и его почтовый адрес, включая почтовый индекс, научная специализация, e-mail).

Название, аннотация статьи, ключевые слова, информация об авторах даются на русском и английском языке, пристатейный библиографический список на русском языке должен быть транслитерирован латиницей и переведен на английский язык.

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (РЭУ им. Г. В. Плеханова) в англоязычной версии указывать как **Plekhanov Russian University of Economics**.

Ключевые слова должны отражать основное содержание статьи, по возможности не повторять термины заглавия и аннотации, использовать термины из текста статьи, а также термины, определяющие предметную область и включающие другие важные понятия, которые позволяют облегчить и расширить возможности нахождения статьи средствами информационно-поисковой системы.

Авторское резюме статьи является кратким изложением научной работы. Результаты работы описывают предельно точно и информативно. При этом отдается предпочтение новым результатам и данным долгосрочного значения, важным открытиям, выводам, которые опровергают существующие теории, а также данным, которые, по мнению автора, имеют практическое значение. В авторском резюме не должны повторяться сведения, содержащиеся в заглавии статьи.

Основная часть статьи должна содержать в себе теоретико-методологическую часть, в которой определяется и обосновывается выбор методов для решения поставленного вопроса или проблемы;

демонстрацию количественных и качественных данных, полученных в ходе реализации указанных методов и методик; обобщение и встраивание полученных результатов в интеллектуальную историю исследуемого предмета. Статья должна быть написана языком, понятным как специалистам в данной области, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в обсуждении темы.

Ссылки оформляются в основном тексте статьи путем указания в конце предложения в **квадратных скобках** порядкового номера упоминаемого произведения из списка литературы, а в случае цитаты – и номера страницы цитируемого произведения [3. – С. 5].

Текст печатается в редакторе MS Word через полтора интервала с одной стороны бумаги формата А4 шрифтом Times New Roman размером 12 пт, страницы нумеруются.

Рисунки должны иметь расширение, совместимое с MS Word. Все буквенные обозначения на рисунках необходимо пояснить в основном или подрисуночном тексте. Подписи к рисункам и заголовки таблиц обязательны. Поскольку журнал печатается в одну краску, использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется.

В математических формулах греческие и русские буквы следует набирать прямым шрифтом, латинские – курсивом. Нумеровать необходимо только те формулы, на которые есть ссылки в последующем изложении. Нумерация формул сквозная.

После текста статьи приводятся два тождественных пронумерованных списка литературы. Один список литературы для русскоговорящих читателей оформляется в соответствии с действующим ГОСТ Р 7.0.5-2008. Второй список (**References**) для иностранных читателей оформляется в соответствии с требованиями журналов, включенных в базу данных Scopus. Нумерация в двух списках должна полностью совпадать. Они должны быть идентичными по содержанию, но разными по оформлению.

Транслитерировать можно автоматически с помощью translit.ru, режим транслитерации следует выбрать LC (Library of Congress).

Статьи, поступающие в редакцию журнала, проходят обязательное «слепое» рецензирование. По решению редколлегии журнала статьи могут быть отправлены автору на доработку или отклонены по формальным или научным причинам (автору направляется мотивированный отказ). Вместе со статьей авторы передают в редакцию лицензионный договор и акт передачи.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Плата за публикацию рукописи не взимается.