



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(ВАВТ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ)

К 90-летию Всероссийской академии внешней торговли

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Коллективная монография

Одобрено Редакционно-издательским советом ВАВТ

Научная серия «ACADEMY»

Москва
ВАВТ
2022

УДК 339.5(100)
ББК 65.428
М 431

Рецензенты

Ревенко Лилия Сергеевна, д.э.н., проф. кафедры Международных экономических отношений и внешнеэкономических связей им. Ливенцева Н.Н. МГИМО (У) МИД РФ.
Зиядуллаев Наби Саидкаримович, д.э.н., Заслуженный деятель науки России, главный научный сотрудник, профессор Института проблем рынка РАН.

Авторы

д.э.н., проф. Долгов С.И., д.э.н., проф., член-корр. РАН Спартак А.Н.,
д.э.н., проф. Бельчук А.И., к.э.н., проф. Голубчик А.М., д.э.н., проф. Захаров А.Н.,
к.э.н. Иорданова В.Г., к.э.н., доц. Кушниренко С.Г., к.э.н., проф. Миляева М.Б., к.э.н., проф. Мягков В.Ю.,
д.э.н., проф. Родыгина Н.Ю., проф. Рыбец Д.В., д.э.н., проф. Савинов Ю.А., д.э.н., проф. Сотников А.В.,
к.э.н., проф. Сусаян К.Г., к.т.н., проф. Тарановская Е.В., к.э.н. Шапор М.А.

Ответственный редактор

научный руководитель Всероссийской академии внешней торговли,
д.э.н., проф. Долгов С.И.

М 431 Международная торговля: тенденции и вызовы современности / Коллективная монография / отв. ред. Долгов С.И. — М.: БАВТ, 2022. — 246 с.: ил.

ISBN 978-5-9547-0215-6

Представленная вниманию читателей коллективная монография «Международная торговля: вызовы и проблемы» раскрывает кардинальные трансформационные процессы в современной международной торговле. В исследовании проведена оценка структурных изменений в экспорте и импорте ведущих индустриально развитых и развивающихся государств стран в мировой экономике. Представлена количественная оценка параметров взаимодействия спроса и предложения на мировых товарных рынках. В основе исследования лежат теории институциональных изменений, включая разработки по проблемам цифровизации в мировой экономике и оценке регулирующего воздействия всемирной торговой организации. Дает системное представление об устойчивом развитии международного разделения труда в мировой экономике как парадигме развития человечества в XXI веке, основой которого является формирование «зеленой» экономики.

Монография подготовлена коллективом преподавателей Всероссийской академии внешней торговли, в частности, сотрудниками кафедры международной торговли и внешней торговли Российской Федерации в рамках плана научных исследований кафедры по направлению «Углубление участия России в международном разделении труда и расширение российского экспорта».

Монография предназначена для исследователей глубинных трансформационных процессов и вызовов в международной торговле, структурных преобразований в экспорте и импорте многих стран на мировой арене.



9 785954 702156

© БАВТ Минэкономразвития России, 2022

Содержание

Глава 1. Тенденции и структурные сдвиги в международной торговле	5
1.1. Тенденции международной торговли	5
<i>д.э.н., проф. Долгов С.И., д.э.н., проф., член-корр. РАН Спартак А.Н.</i>	
1.2. Развитие международного промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС	22
<i>д.э.н., проф. Бельчук А.И., д.э.н., проф. Захаров А.Н., д.э.н., проф. Савинов Ю.А.</i>	
1.3. Тенденции развития внешней торговли России и Китая	48
<i>к.э.н., доцент Иорданова В.Г., к.э.н., ст.н.с. Шапор М.А.</i>	
1.4. Электронная торговля как зеркало цифровизации международной торговли	60
<i>к.э.н., доц. Кушниренко С.Г., д.э.н., проф. Савинов Ю.А.</i>	
1.5. Особые (специальные) экономические зоны: перспективное направление реализации экспортной стратегии России (на примере стран Африки и Латинской Америки)	86
<i>к.э.н., проф. Мягков В.Ю., д.э.н., проф. Родыгина Н.Ю.</i>	
1.6. Международная торговля страховыми услугами: регулирование и проблемы либерализации	105
<i>к.э.н., проф. Миляева М.Б.</i>	
1.6.1. Особенности регулирования международной торговли страховыми услугами в рамках Генерального соглашения о торговле услугами	105

1.6.2. Европейская практика регулирования рынка страховых услуг.....	107
1.6.3. Формирование общего страхового рынка государств –участников Евразийского экономического союза	118

Глава 2. Особенности международной торговли отдельными группами товаров и услуг..... 128

2.1. Особенности международной торговли машинами и оборудованием	128
<i>д.э.н., проф. Савинов Ю.А., к.э.н., проф. Сусанян К.Г.</i>	
2.2. Некоторые особенности международной торговли промышленной и интеллектуальной собственностью	153
<i>проф. Рыбец Д.В., д.э.н., проф. Сотников А.В.</i>	
2.3. Специфика международной торговли услугами.....	156
<i>проф., Рыбец Д.В., к.т.н., проф. Тарановская Е.В.</i>	
2.4. Инжиниринговые услуги на мировом рынке	189
<i>проф. Рыбец Д.В.</i>	
2.5 Особенности экспорта российских транспортных услуг.....	202
<i>к.э.н., проф. Голубчик А.М.</i>	

Библиография 242

Глава 1.

Тенденции и структурные сдвиги в международной торговле

1.1. Тенденции международной торговли

Сегодня практически все страны мира сильно, а многие критическим образом зависят от международной торговли. По данным МВФ, доля глобального экспорта товаров и услуг в мировом ВВП, выраженном в долларах США по рыночным обменным курсам, увеличилась в среднем с 18,5 % в 1980-х годах до 21 % в 1990-х годах, превысила 26 % в 2000-х годах и достигла порядка 30 % к середине 2010-х годов¹. Еще в 1995 г. американский экономист и будущий нобелевский лауреат П. Кругман ввел в оборот термин «страны-супертрейдеры», у которых внешнеторговая квота в ВВП превышает 100 %. К началу 2000-х годов подобных супертрейдеров было уже около полутора десятков — прежде всего открытые и активно вовлеченные в региональные и глобальные цепочки стоимости малые и средние европейские экономики, а также отдельные страны и территории Тихоокеанской Азии. Сегодня критерию супертрейдерства отвечают примерно 50 государств и территорий, включая пополнение из постсоветских, африканских и латиноамериканских стран.

С развертыванием процесса глобализации и ускорением научно-технического прогресса, что позволило кратно повысить производительность труда, прежде всего в развитых странах, приступить к широкой индустриализации во многих развивающихся государствах, существенно снизить транспортные, коммуникационные, управленческо-административные издержки в международной торговле, динамика последней значительно возросла. Стоимостной объем мирового

¹ World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth — Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 242, 256. Также другие выпуски World Economic Outlook за соответствующие годы.

экспорта товаров и услуг увеличился с примерно 2,3 трлн долл. США (далее везде используются доллары США) в 1980 г. до исторического пика в 23,65 трлн долл. в 2014 г., или десятикратно; среднегодовые темпы прироста составили около 7%. Бурный рост международной торговли обеспечивал интересы ТНК и транснационального производства, новых участников мирового рынка из числа динамично развивающихся государств и стран с переходной экономикой, инновационного бизнеса, нуждавшегося в емких рынках для увеличения производства продукции и получения экономики на масштабе в целях достижения быстрой окупаемости высоких затрат на НИОКР и коммерциализацию их результатов, снижения цен для потребителей и тем самым приобретения устойчивых конкурентных преимуществ.

Высокие темпы расширения трансграничного обмена товарами и услугами поддерживались прежде всего процессами международного разделения производства и формирования международных производственно-сбытовых цепочек, систем офшорингового производства и аутсорсинга. В последние десятилетия значительно повысилась роль внутриотраслевой и внутрифирменной торговли. В результате в рамках глобальных цепочек стоимости, когда товары и услуги пересекают границу в качестве промежуточного вклада для использования в производственном процессе за рубежом и последующего экспорта, в начале 2010-х годов осуществлялось примерно 50 % международной торговли в терминах добавленной стоимости против 36 % в 1995 г.¹ Одновременно усиливалась роль продуктовой диверсификации в развитии международного обмена. По оценкам ВТО, в период 1991–2011 гг. почти на четверть рост международной торговли товарами был обеспечен за счет выхода компаний с новой продукцией на зарубежные рынки (т. н. *extensive margin*)².

Процессы либерализации, гармонизации и унификации регулирования международной торговли на всех уровнях при лидирующей роли ВТО и современной системы региональных торговых соглашений

¹ International Trade Statistics 2015. WTO, Geneva, 2015. P. 150.

² World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. WTO, Geneva, 2013. P. 69.

также способствовали ее динамичному росту, диверсификации, активному вовлечению в нее новых стран и их внутренних территорий, инновационных отраслей и секторов хозяйства. Например, благодаря подписанию в 1996 г. на площадке ВТО Соглашения по информационным технологиям (в качестве соглашения с ограниченным числом участников, первоначально 29 стран-членов ВТО, в настоящее время – 82) и отмене пошлин на большинство ИКТ-товаров развивающиеся страны смогли широко включиться в глобальные цепочки стоимости, ориентированные на продукцию ИКТ, и увеличить свой вклад в глобальный экспорт такой продукции с 26 % в 1996 г. до 63 % в 2015 г.¹

Большое значение имели упрощение административных торговых процедур, внедрение современных информационно-коммуникационных, цифровых технологий в бюрократические процессы во внешней торговле, организационно-правовые, финансовые и транспортно-логистические аспекты внешнеторговой деятельности. В последние десятилетия существенно расширились масштабы государственной финансовой и нефинансовой поддержки экспорта, были усовершенствованы формы, технологии, механизмы и инструменты такой поддержки, во всех странах – активных трейдерах созданы специализированные институты поддержки – экспортные кредитные агентства (Export Credit Agencies) и организации содействия торговле (Trade Promotion Organizations)². Сегодня, по оценке Экспортно-импортного банка США, в мире действует около 100 экспортных кредитных агентств, из которых только пятью крупнейшими страновыми агентствами по объемам официального экспортного финансирования (кратко-, средне- и долгосрочного экспортного кредитования и кредитования на пополнение оборотного капитала) в 2016 г. на поддержку экспортеров было направлено почти 700 млрд долл.³

¹ 20 Years of the Information Technology Agreement. Boosting trade, innovation and digital economy. WTO, Geneva, 2017. – P. 6.

² Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. – М.: ВАЭТ, 2015. – 384 с.

³ Export-Import Bank of the United States. Report to the U.S. Congress on Global Export Competition. June 2017. – P. 5, 22, 23.

Все это способствовало последовательному сокращению транзакционных издержек и стоимости финансовых ресурсов для участников внешнеторговой деятельности и, соответственно, повышению доступности трансграничной коммерции для широкой массы предпринимателей, включая малые и средние компании, усилению конкурентоспособности их продукции на внешних рынках. В первой половине 2010-х доля микро-, малых и средних предприятий в экспорте товаров и услуг стран ОЭСР (в данном случае выборка включает ЕС-28, США, Канаду и Турцию) составляла в среднем 34 %, в общем числе организаций-экспортеров – почти 80 %. Причем для отдельных стран показатель вклада таких предприятий в экспорт был существенно выше: особенно для ряда малых европейских государств (Эстония – 69 %, Кипр – 61 %, Ирландия – 57 %) и Турции (63 %), но также и у многих более крупных стран ЕС, включая Италию (51 %), Австрию (48 %), Францию (44 %), Нидерланды (43 %) и Испанию (43 %). Причем надо учитывать, что еще значительная часть рассматриваемых предприятий включается в экспорт не напрямую, а в качестве субпоставщиков для крупных экспортеров. По оценкам, в развивающихся странах не прямой экспорт микро-, малых и средних предприятий составляет более 30 % от прямых экспортных поставок¹.

Характерной чертой экономической глобализации стал опережающий рост физических объемов международной торговли товарами и услугами по сравнению с динамикой реального ВВП. В 1980-х годах коэффициент опережения составлял 1,33, в 1990-х – 2,24, в 2000-х – 1,57. Причины такого опережения носят как объективный характер, обусловленный вышеизложенными факторами, так и технический характер, связанный с особенностями торговли добавленной стоимостью в рамках международных производственных цепочек, где присутствует значительный двойной счет. Например, если телевизор полностью производится в Японии, то и ВВП, и торговля увеличиваются на одну и ту же сумму, но если Япония вывозит отдельные части и компоненты для телевизора, потом эти компоненты уже за рубежом собираются

¹ World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs. WTO, Geneva, 2016. P. 29, 32–34.

в укрупненные блоки и узлы, а они, в свою очередь, экспортируются в какую-то третью страну для сборки готового изделия и его последующей продажи государствам — конечным потребителям, то торговые обороты могут возрастать в разы, тогда как суммарный вклад этой деятельности в ВВП остается практически неизменным. Поэтому многие эксперты указывают на инфлированный характер показателей развития международной торговли в последние десятилетия. Это подтверждается и тем, что на фоне снижения интенсивности торговли в рамках глобальных и региональных цепочек стоимости в 2010-х годах, особенно к середине десятилетия, реальная динамика международной торговли и ВВП сравнялась, а в 2015–2016 гг. глобальный ВВП рос даже быстрее торговли.

Макроструктура международной торговли с точки зрения соотношения товаров и услуг остается в последние десятилетия достаточно стабильной: 80 % приходится на товары и 20 % — на услуги. Хотя некоторое увеличение доли услуг все же имело место, особенно если сравнивать начало и конец почти 40-летнего периода: в 1980 г. услуги составляли порядка 18 % глобальной торговли, тогда как в 2015–2016 гг. в среднем около 23 %. Вместе с тем основное повышение удельного веса услуг произошло именно в 2015–2016 гг. из-за сильного замедления динамики физических объемов торговли товарами и падения средних контрактных цен, причем не только на сырье и полуфабрикаты, но и на готовые изделия. Причинами этого стали слабый и неустойчивый мировой спрос, обострение конкуренции за рынки сбыта, укрепление американского доллара, который обслуживает основные товаропотоки.

Для отдельных стран соотношение товаров и услуг в национальном экспорте может существенно отличаться от среднемирового, что зависит от структуры их экономик, состава конкурентных преимуществ, востребованности на внешних рынках конкретных продуктов и сервисов. Так, в общем экспорте Ирландии и Сингапура — ярко выраженных сервисных экономик — доля услуг достигает и даже превышает 50 %, у Израиля и Индии — приближается к 40 %. Будучи развивающейся и достаточно бедной страной, Индия сегодня выступает крупнейшим мировым

поставщиком компьютерных, а также деловых и профессиональных услуг по контрактам с ведущими зарубежными ТНК. В то же время вес услуг в экспорте стран, ориентированных в сильной степени на продажи сырья и полуфабрикатов, как правило, ниже среднего, в частности, составляет 14–15 % для Индонезии и России. Крупнейший экспортер товаров – Китай имеет разноплановые и значительные конкурентные преимущества, прежде всего в сфере реального производства, поэтому услуги в суммарном экспорте страны пока играют незначительную роль – примерно 9 % в 2016 г. (хотя в абсолютном выражении поставки услуг весьма велики – свыше 200 млрд долл.). У специализирующейся на экспортно ориентированном сборочном производстве Мексики вклад услуг составляет всего 6 %.

Значительные изменения произошли и продолжаются в географической структуре международной торговли. Если их суммировать, то основные сдвиги под влиянием глобализации связаны с увеличением совокупной доли развивающихся стран и рынков и, главное, повышением роли в международной торговле развивающихся государств Азии во главе с Китаем (табл. 1). Так, суммарный вес развивающихся стран и рынков, включая государства СНГ и ряд менее развитых центральноевропейских и балканских экономик, в мировом экспорте товаров и услуг вырос только за последние 20 лет (с 1997 по 2017 г.) примерно с 22 до 36 %. Одновременно вклад развивающейся Азии в глобальный экспорт повысился с 8 до 18 %, в том числе Китая – с 3 до 11 %, Индии – с 0,7 до 2,2 %. Возросла, хотя и менее выражено, доля стран Ближнего Востока и Африки (в сумме 6,6 % мирового итога в 2017 г.), Латинской Америки и Карибского бассейна (5,1 %).

Таблица 1

Изменение географической структуры мирового экспорта товаров и услуг в 1997–2017 годах (в % к итогу)

Страны и регионы	В среднем за 1997–1998 гг.	2017 г.
Развитые экономики	77,5	64,4
Ведущие развитые экономики («Большая семерка»)	48,9	34,7
США	13,8	10,7
Германия	9,0	7,8
Япония	6,8	3,9
Развивающиеся страны и рынки	22,5	35,6
Развивающаяся Азия	8,2	17,8
Китай	3,1	10,7
Индия	0,7	2,2
Страны СНГ (вкл. Грузию)	2,0	2,5
Россия	1,4	1,6
Прочие развивающиеся страны и рынки	12,3	15,3

Примечание. Общее количество стран в выделенных группах может не совпадать для указанных периодов, но это не оказывает принципиального влияния на основные тенденции и показатели.

Источник: World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 242, 256. Также другие выпуски World Economic Outlook за соответствующие годы.

Как следует из вышесказанного, главным драйвером изменений в географии мирового экспорта выступали развивающиеся страны Азии, на которые сегодня приходится 50 % всего экспорта развивающегося мира (менее 37 % в 1997 г.), в том числе более 30 % падает на Китай (около 17 %). Вместе с тем надо учитывать, что укрепление позиций развивающихся стран, и в первую очередь азиатских государств, происходило в основном в 1990–2000-х годах, когда значительно возросли объемы транснационального производства и трансак-

ций в рамках глобальных цепочек стоимости. Перенос ТНК мощностей в развивающиеся страны, прежде всего Восточной и Юго-Восточной Азии, привел к быстрому и кратному расширению ими экспортно ориентированного сборочного производства, в том числе высокотехнологичной продукции, использующего для этих целей в больших объемах импортные материалы, части и комплектующие.

Сильным стимулом для реализации ТНК стратегий офшоринга и аутсорсинга в направлении развивающихся рынков служили не только дешевая рабочая сила в принимающих странах и снижение транспортно-коммуникационных расходов, развитие контейнерных перевозок, позволившее оптимизировать всю торговую логистику, но также применение существенных налоговых и иных льгот для иностранных инвесторов в обмен на их обязательства экспортировать произведенную в специальных экономических зонах продукцию (в настоящее время это все запрещенные ВТО субсидии, но на большей части периода 1990–2000-х годов их еще можно было применять развивающимся странам, базируясь на переходных положениях ВТО).

В результате, по данным Всемирного банка, во второй половине 2000-х годов в экспорте продукции обрабатывающей промышленности стран с низким и средним уровнем доходов около 20 % приходилось на высокотехнологичные изделия, развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии – свыше 30 % (по 30 % у Китая и Таиланда, более 50 % у Малайзии и Филиппин). Аналогичный показатель для группы стран с высокими доходами составлял 18 %, еврозоны – 14 %¹. Примерно в это же время доля иностранной добавленной стоимости (иностранных материалов, частей и компонентов) в валовом национальном экспорте Китая составляла около $\frac{1}{3}$, Малайзии и Таиланда – по 40 %. Возникла своеобразная квазитехнологическая специализация ряда динамично развивающихся стран, увеличившая валовые объемы и облагородившая их экспорт, но оставлявшая незначительную новую добавленную стоимость в стране². То есть экспорт многих развивающихся

¹ World Development Indicators 2009. – The World Bank, 2009. – P. 314–316.

² *Спартак А.Н.* Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: МАКС Пресс, 2004. – С. 107, 108.

государств рос за счет повторного учета добавленной стоимости, первоначально созданной за рубежом, в существенной степени в развитых странах. Конечно, с течением времени большинство активно вовлеченных в международную производственную кооперацию развивающихся государств сумели преодолеть синдром простого сборочного цеха в интересах ТНК, частично локализовали производство и даже функции проектирования, разработки дизайна, завели более длинные звенья глобальных цепочек стоимости на свою территорию, что сделало менее значимым фактор повторного счета для оценки реальной величины их вклада в глобальный экспорт.

На протяжении большей части 2000-х годов движение цен в международной торговле складывалось в пользу развивающихся государств, поставщиков энергоносителей, минерального и сельскохозяйственного сырья, сырых полуфабрикатов (т. н. *commodities*), что также способствовало некоторому усилению их позиций в международной торговле. В этот период были достигнуты исторические ценовые пики по нефти, многим видам металлов, удобрениям, лесоматериалам, продовольствию.

Благоприятная ценовая конъюнктура на товарных рынках в 2000-х годах поддерживалась тем, что с развитием биржевых инструментов торговли сырьевыми товарами и появлением серьезных проблем в сфере функционирования глобальных финансов в этот период на ключевые товарно-сырьевые рынки устремились институциональные инвесторы. Если в 1992 г. на NYMEX контракты на реальные поставки товара являлись самыми распространенными, то через 15 лет подобные сделки на этой бирже составляли всего 5–7% от общего числа, а в нефтяном сегменте – только 2%, то есть операции с виртуальной нефтью примерно в 50 раз превышали объемы торговли реальным товаром. Произошедший приток спекулятивного капитала вызвал значительное увеличение ликвидности рынка и цен¹, а товарные, прежде всего нефтяные, фьючерсы стали эффективным средством защиты инвесторов от дефляции доллара. В дальнейшем, однако, данный

¹ По данным МВФ, среднегодовые темпы прироста цен на нефть в период 1999–2008 гг. достигали 22,2%, на неэнергетические сырьевые товары и материалы – 6,2%, в том числе на базовые металлы – 11,8%.

фактор привел к значительному усилению нестабильности, ценовой волатильности на товарно-сырьевых рынках, повышению рисков их функционирования как объектов финансовых манипуляций. Отмеченное крайне негативно сказалось на устойчивости экономического развития стран — экспортеров биржевых товаров, включая Россию, стимулировало реализацию ими стратегий диверсификации экономики и экспорта, способствовало внедрению новых многосторонних и национальных подходов к регулированию сырьевых рынков.

Увеличению доли развивающихся стран и рынков в международной торговле способствовало улучшение доступа их продукции на рынки развитых государств под воздействием расширения последними невзаимных преференций в пользу развивающегося мира, а также на рынки друг друга посредством двусторонней и плюрилатеральной либерализации в формате «Юг — Юг». Возникло большое число различного уровня преференциальных торговых соглашений между развивающимися странами, был достигнут прогресс в либерализации экономического сотрудничества в рамках региональных экономических объединений (АСЕАН и форматы АСЕАН+, Южноазиатская ЗСТ, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Сообщество развития Юга Африки, МЕРКОСУР и др.). За время «классической» глобализации — период 1990–2011 гг. — доля международной торговли товарами в формате «Юг — Юг» увеличилась с 8 до 24 % (в 3 раза), по линии «Север-Юг» — с 33 % до 38 %, тогда как торговля «Север — Север» сократилась с 56 до 36 %¹.

В целом, по оценке ВТО, к началу 2010-х годов суммарная доля развивающихся стран и рынков в международной торговле товарами практически сравнялась с удельным весом развитых экономик: 47 % и 34 % в 1980 г. и 53 % и 66 % соответственно². Мощный рывок

¹ World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. — WTO, Geneva, 2013. — P. 65.

² Ibid, p. 58. Группировка «развивающиеся страны и рынки», применяемая ВТО, несколько отличается от методологии МВФ. ВТО в данную группу включает новые индустриальные страны и территории Азии (Республика Корея, Сингапур, Гонконг, Макао, Тайвань) и Израиль, тогда как МВФ относит их к развитым экономикам. В свою очередь, МВФ часть нынешних членов ЕС из Центральной и Восточной Европы считает развивающимися государствами, тогда как ВТО всех участников ЕС включает в группу развитых экономик.

совершил Китай, став крупнейшим мировым экспортером товаров, его вклад в глобальный экспорт увеличился с 1 % в 1980 г. до 11 % в 2011 г. За этот же период заметно усилились позиции еще целого ряда развивающихся стран и территорий Тихоокеанской Азии – Республики Корея, Тайваня, Малайзии, Сингапура, Таиланда, повысилась роль Индии и Мексики.

Одним из широко обсуждаемых новых явлений стало снижение эластичности глобальной торговли относительно развития мировой экономики. Ранее в статье отмечалось, что в последние годы темпы роста международной торговли падали даже ниже динамики ВВП. Мнения отдельных исследователей о причинах этого явления различаются с точки зрения акцентов, количественных оценок, но в целом все указывают на структурную, а не циклическую природу изменений и выделяют три основных момента в порядке убывания значимости: неблагоприятные для перспектив увеличения международного обмена тенденции в структуре глобального спроса, снижение интенсивности торговли в рамках глобальных цепочек стоимости (ГЦС), затухание позитивных импульсов со стороны процесса торговой либерализации. В данном контексте, наверное, можно говорить о формировании тренда к сближению темпов роста мировой экономики и международной торговли с незначительными отклонениями показателей в ту или иную сторону.

Большинство исследователей считают, что фактор глобального спроса, скорректированного на интенсивность импорта по его основным компонентам (*import intensity-adjusted measure of aggregate demand*), объясняет от 50 до 80 % замедления динамики международной торговли в последние годы¹. Эксперты, как правило, выделяют две группы эффектов в связи с изменением структуры совокупного спроса.

¹ Constantinescu C., Mattoo A. and Ruta M. 2015. The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural? IMF Working Paper № 15/6. International Monetary Fund. 2016. Global Trade: What's behind the Slowdown? Chapter 2, in World Economic Outlook, Washington, October 2016. European Central Bank, 2016. Understanding the Weakness in Global Trade – What is the New Normal? ECB Occasional Paper № 178. – URL: <https://www.ssrn.com/abstract=2839779> (Accessed: 17.01.2018). Auboin M. and Borino F. April 2017. The Falling Elasticity of Global Trade to Economic Activity: Testing the Demand Channel. WTO Working Paper ERSD-2017-09. – 41 p.

Во-первых, эффекты смещения центров роста мировой экономики в страны со сравнительно меньшей интенсивностью торговли, прежде всего импорта, относительно ВВП. Речь идет в первую очередь о Китае, экономика которого, по оценке МВФ, будет расширяться темпами 6–6,5 % ежегодно в среднесрочной перспективе при усилении ориентации на собственное производство в обеспечении увеличивающегося внутреннего потребления и развитие низко интернационализированной сферы услуг. Не менее значим пример Индии, чей ВВП, по прогнозу МВФ, в среднесрочном периоде будет расти на 8 % в год, то есть практически быстрее всех других государств, и считается, что страна по многим направлениям является самым перспективным мировым рынком, тогда как сегодня она имеет крайне низкую импортную квоту в ВВП (5,2 % в паритетном ВВП в 2016 г., включая товары и услуги, по сравнению со среднемировыми 16,3 %) и выступает одним из наиболее активных проводников политики опоры на собственного производителя в рамках компании «Делай в Индии» (Make in India). В целом за последнее десятилетие у крупнейших развивающихся стран Азии отмечалось сокращение доли импорта товаров и услуг в национальном ВВП, для многих государств — весьма значительное, притом что высокими темпами увеличивались инвестиции и расходы на конечное потребление¹. И именно в этих странах прогнозируется наибольший экономический рост.

Во-вторых, происходит все более заметное смещение в структуре совокупного спроса в направлении менее импортоемких его компонентов и секторов — сферы конечного потребления домохозяйств и сектора услуг. Постоянно увеличиваются расходы домашних хозяйств на приобретение различных видов услуг, в значительной степени не являющихся предметом международной торговли. Рынки потребительских товаров, особенно длительного пользования, сильно насыщены в ведущих странах, что серьезно ограничивает потенциал расширения

¹ Похожая ситуация наблюдалась и в ряде крупнейших развивающихся стран за пределами Азиатского региона. Например, доля импорта товаров и услуг в ВВП Нигерии по рыночному обменному курсу уменьшилась с 19 % в 2005 г. до 10 % в 2016 г.

этого традиционно активно вовлеченного в международный обмен сегмента совокупного спроса¹.

Торможению международной торговли способствует устойчивое повышение вклада услуг в ВВП – сектора экономики, в существенно меньшей мере вовлеченного в трансграничный обмен, чем промышленность, имеющего большую долю неторгуемых позиций. По данным Всемирного банка, удельный вес услуг в мировом ВВП вырос с 66 % в 2005 г. до 69 % в 2016 г., особенно заметно для группы стран со средневысокими доходами – с 51 до 59 % соответственно. При этом доля услуг в международной торговле за последние десятилетия, как отмечалось выше, практически не изменилась и составляет лишь пятую ее часть.

Второй ключевой фактор замедления международного обмена – снижение интенсивности торговли в рамках глобальных цепочек стоимости, хотя это явление в определенной степени также связано с изменениями в структуре спроса на мировом рынке. Исследователи оценивают вклад данного фактора в сокращение темпов роста глобальной торговли в диапазоне от 10 до 40 %. Наибольшее значение указанному фактору придают эксперты ОЭСР². Важное влияние на падение активности в формате ГЦС оказало то, что крупнейшие хабы для ГЦС, прежде всего США и Китай, стали формировать более длинные цепочки добавленной стоимости на своей территории, исходя из необходимости решения внутриэкономических задач в условиях протекционистских тенденций и повышения рисков в международной торговой системе³. В коллективном докладе группы Всемирного банка, ОЭСР, ВТО и ряда других организаций «Измерение и анализ влияния ГЦС на экономи-

¹ По данным Всемирного банка за 2016 г., 92 % домохозяйств в мире имели хотя бы по одному телевизору, среди стран с высоким уровнем доходов – 99 %. Очень быстро растет насыщенность рынков мобильными телефонами даже в беднейших странах. Например, в Нигере, в то время как лишь около 11 % населения имеют доступ к таким жизненно важным системам, как электро- или водоснабжение, а уровень грамотности населения не превышает 30 %, мобильными телефонами пользуются 48 % населения.

² Haugh D., Kopoin A., Rusticelli E., Turner D. and Dutu R. 2016. Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade So Weak and What can Policy Do About It?, OECD Economic Policy Papers, № 18, OECD Publishing, Paris. – URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlz2h45q532-en> (accessed: 18.01.2018).

³ Баландина Г.В., Спартак А.Н. Перспективы и ограничения участия России в региональных и глобальных цепочках стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 11. С. 3–16.

ческое развитие» (2017)¹ отмечено, что в структуре глобального ВВП в период 2011–2015 гг. выросла доля добавленной стоимости, полностью созданной и потребленной внутри стран, тогда как вклад добавленной стоимости, торгуемой в рамках ГЦС, сократился на 3 процентных пункта.

Можно предположить, что бум в развитии ГЦС в основном остался позади, поскольку современные технологии производства в принципе позволяют с приемлемой эффективностью размещать значительные звенья цепочек у себя дома или в близлежащих странах. Тем более победа на президентских выборах в США Д. Трампа четко обозначила проблему недовольства рабочих, инженерно-технических кадров в развитых странах глобализацией «по-китайски», характеризуемой переносом производств ТНК на развивающиеся рынки, прежде всего в Восточную и Юго-Восточную Азию, их существенной локализацией в этих странах и последующим масштабным экспортом продукции в развитые государства, сопровождающимся чувствительным снижением занятости в западных экономиках. Имеющиеся эмпирические данные свидетельствуют, что внешнеторговые эффекты могут объяснить от 20 до 25 % всего сокращения рабочих мест в обрабатывающей промышленности США в последние годы². С технологическими первопричинами усиления давления на рынки труда что-либо сделать очень сложно, а вот скорректировать национальную политику в отношении импорта и оттока прямых инвестиций – вполне возможно.

Третий, хотя и существенно менее значимый, согласно расчетам, фактор замедления международного обмена – затухание либерализационных торговых эффектов в условиях пробуксовки Доха-раунда ВТО и отсутствия реализованных масштабных торгово-политических проектов с участием ведущих экономик мира. Такие проекты стартовали в начале 2010-х годов, прежде всего Транстихоокеанское и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерства, но политика нового президента США Д. Трампа привела к «заморозке» обоих мега-

¹ Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. – The World Bank, 2017. – 189 p.

² World Trade Report 2017. Trade, technology and jobs. – WTO, Geneva, 2017. – P. 9.

проектов, по крайней мере, в прежнем виде. Усиливается валютный протекционизм, поощряющий экспорт, но тормозящий импорт, все более жесткие требования предъявляются многими развивающимися экономиками в отношении локализации на их территории производства ныне импортируемой продукции, увеличения закупок местных товаров и услуг филиалами ТНК.

В 2010-х годах помимо общего снижения динамики международной торговли произошло сближение темпов роста экспорта по группам развивающихся и развитых стран. В результате после заметного укрепления позиций развивающихся государств в глобальном экспорте в предшествующие десятилетия на протяжении первых двух третей 2010-х годов сохранялось статус-кво. Это обусловлено рядом факторов и так же, как замедление торговли относительно ВВП, может носить долговременный характер.

Во-первых, с развитием экономик развивающихся стран часть экспортного предложения была переориентирована на обеспечение потребностей внутреннего рынка. Более того, ведущие развивающиеся страны сами стали крупными и крупнейшими импортерами разнообразной инвестиционной и потребительской продукции, различных видов коммерческих услуг из развитых государств. Этому способствовали многочисленные новые преференциальные торговые соглашения в формате «Север – Юг». В 2016 г. на Китай приходилось 10 % мирового товарного импорта против 5 % в начале 2000-х годов и 1 % на старте 1980-х годов. Доля Индии выросла с 0,9 % в начале 2000-х годов до 2,3 % в 2016 г., совокупный показатель для Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки (без Мексики) повысился с 7,5 до 11 % соответственно¹.

Во-вторых, глобальные цепочки стоимости, позволявшие опережающими темпами расти экспорту развивающихся государств в 1990–2000-х годах, перестали быть очевидным драйвером в этой области. В текущем десятилетии активно протекали процессы решоринга (reshoring – перенос мощностей из развивающихся стран непо-

¹ World Trade Statistical Review 2017. – WTO, Geneva, 2017. – P. 101.

средственно в страны базирования ТНК для создания новых рабочих мест, уменьшения торговых дисбалансов и рисков функционирования цепочек добавленной стоимости) и ниаршоринга (nearshoring – перенос производств в рамках ГЦС в ближние локации, соседние страны для минимизации издержек и рисков в ГЦС; для США – перенос в Мексику и некоторые страны Центральной Америки, для ЕС – в собственные более дешевые юрисдикции – страны ЦВЕ, а также отдельные государства Северной Африки)¹. Благодаря ниаршорингу повысилась активность ГЦС в рамках региональных экономических объединений и торговых альянсов с участием США и ЕС.

В-третьих, динамика мировых товарных цен в 2010-х годах была более благоприятной для развитых, чем для развивающихся стран, что выразилось в том числе в ухудшении индекса условий торговли для последних (соотношение динамики средних экспортных и средних импортных цен). Если принять уровень экспортных цен, выраженных в долларах США, в 2010 г. за 100 %, то к 2016 г. индекс цен на продукцию обрабатывающей промышленности развитых экономик сократился до 96 % (то есть цены упали на 4 %; в последние годы отрицательная ценовая динамика в принципе была характерна для всех категорий товаров), тогда как намного сильнее снизились котировки нефти – до 54 % (цены обвалились практически вдвое) и неэнергетических сырьевых товаров и материалов (прежде всего продовольствие, напитки, сельхозсырье и первичные металлы) – до 81 %². Предполагается, что умеренная, с понижательными рисками конъюнктура на рынках топливно-сырьевых товаров сохранится на неопределенно долгий период.

Если посмотреть в будущее, то вероятные изменения в мировом производстве и потреблении под воздействием четвертой промышленной революции будут оказывать достаточно ощутимое сдержи-

¹ Реализация политики ниаршоринга способствовала в числе прочих факторов значительному увеличению внешнеторговой квоты (товары и услуги) в ВВП Мексики (с 55 % в 2005 г. до почти 80 % в 2016 г.), Венгрии (с 128 до 169 %), Польши (с 71 до 100 %), Словакии (с 149 до 186 %), Словении (с 120 до 146 %), Чехии (с 122 до 152 %), Ирландии (с 149 до 222 %), Марокко (с 66 до 82 %).

² World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. – P. 255.

вающее влияние на развитие международной торговли, по крайней мере, в традиционном ее понимании. Хотя, безусловно, это будет не линейный процесс, в отдельные периоды возможны всплески активности в международной коммерции в связи с открытием рынков в динамичных развивающихся странах и появлением новых, интенсивно торгуемых товаров и услуг.

Цифровая трансформация экономики ведет к системной трансформации международной торговли. И главное не в том, что благодаря цифровизации, за счет снижения транзакционных издержек создаются благоприятные возможности для развития торговли традиционными способами, а в формировании в цифровую эпоху совершенно новых форматов и моделей ведения бизнеса. В том числе в глобальном масштабе. Речь идет как о посреднической роли цифровых технологий в осуществлении реальных сделок, в том числе с растущим участием домохозяйств и между домохозяйствами, так и, особенно, о появлении новой универсальной, не знающей национальных границ среды для коммерческой деятельности, базирующейся на стремительном развитии Интернета, облачных технологий, глобальных онлайн-платформ.

Все это качественно меняет восприятие международной торговли, которая все более глубоко проникает в национальные экономики, в качестве субъектов торговых отношений охватывает растущее число домохозяйств, переживает бурное увеличение цифрового контента (торгуемых через Интернет информации, оцифрованных знаний и продуктов), становится при посредстве облачных технологий и глобальных онлайн-платформ не столько торговлей между странами, сколько внепространственной торговлей с участием компаний и граждан. Виртуальный сегмент глобальной торговли будет расширяться высокими темпами, и многие ныне реальные товары и услуги перетекут в цифровую среду при поддержке технологий искусственного интеллекта, аддитивных технологий (когда торговаться будет программное обеспечение для производства изделий на 3D-принтерах) и др.

В таких условиях в едином цифровом пространстве все труднее станет выделять специфическую международную составляющую тор-

говли, осуществляемой в глобализированной виртуальной сфере, не привязанной к конкретной географической локации.

Развитие технологий искусственного интеллекта, роботизированного производства, 3D-принтинга с высокой вероятностью приведет к изменению базовых принципов функционирования экономики в направлении приближения производства и компетенций, с ним связанных, к непосредственному потребителю. Технологически и экономически будет возможно производить максимально широкий ассортимент продукции в необходимых количествах прямо по месту потребления, с минимальными транзакционными издержками, эффективно, без сколько-нибудь существенной роли экономии на масштабе. Как таковая специализация сохранится за странами только в области торговли природными ресурсами и ресурсоемкой продукцией, а также в торговле уникальными продуктами, оборудованием и разработками, услугами, обеспечивающими функционирование новых секторов и видов деятельности и одновременно являющимися результатами этой деятельности.

1.2. Развитие международного промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС

Экономическое развитие государств на мировой арене в значительной степени определяется решениями, принимаемыми правительствами стран, от этого в значительной степени зависит развитие экономики, социальной сферы, позиции страны в международном сообществе. Созданный союз является инструментом встраивания стран-участниц в систему мирохозяйственных связей, улучшения условий торговли и инвестиций, создания новых возможностей для устойчивого и инклюзивного роста.

Вместе с тем необходимо указать, что ни одна страна не способна развиваться изолированно. Автаркия ведет к замедлению темпов экономического роста, к отставанию от достижений индустриально развитых стран. Объединение усилий в рамках различных форм международного сотрудничества способствует ускорению темпов роста эконо-

мики, повышению благосостояния населения¹. Об этом свидетельствует расширяющаяся практика создания разнообразных экономических союзов и объединений в мировой экономике.

После распада Советского Союза образовавшиеся новые государства в силу объективных экономических причин стремятся найти формы взаимного сотрудничества. Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС, Союз), договор о создании которого был подписан главами государств Беларуси, Казахстана и России 29 мая 2014 года, успешно функционирует на протяжении уже пяти лет². В дальнейшем к союзу присоединились Армения и Киргизия. Срок, конечно, недолгий даже в масштабах более чем 20-летней истории современной евразийской интеграции, однако первые результаты работы Союза свидетельствуют о достигнутых успехах.

Прошедший с даты подписания учредительных документов период функционирования ЕАЭС важен, поскольку именно на этом этапе органами ЕАЭС, и прежде всего Евразийской экономической комиссией (далее – ЕЭК, Комиссия), был получен и обобщен первый опыт реального взаимодействия пяти евразийских государств в условиях полноценной работы экономического союза. Судя по количеству принятых решений, опубликованных на правовом портале ЕАЭС, Комиссия совместно с государствами-членами делала и продолжает делать все возможное для достижения главных целей Союза – обеспечения условий стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня населения, формирования единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

Создав ЕАЭС, его участники получили рынок пяти государств с населением 183,4 млн человек, функционирующий по понятным нашим партнерам нормам и правилам Всемирной торговой организации. Суммарный ВВП ЕАЭС (по обменному курсу) составляет около 1,5 трлн

¹ Calvo A., Coulter S. Industrial transformation in the aftermath of the crisis: An empirical analysis of industrial policies in France, Germany, Spain and the United Kingdom / CES Open Forum Studies 2016–2017. – L., 2017. – 27 p. – Mode of access: <https://ces.fas.harvard.edu/uploads/files/Open-Forum-Papers/Working-Paper-28-Industrial-Transformation-2017.03.07.pdf>

² Договор о Евразийском экономическом союзе (заключен в Астане 29.05.2014). – М., 2014. – 680 с.

долл. США¹. Отражением достигнутых успехов служат относительно высокие темпы экономического роста.

Евразийская экономическая интеграция стала реальным драйвером экономического роста и позволяет минимизировать последствия глобального экономического кризиса. С целью поддержки темпов роста промышленности в ЕАЭС сформированы Евразийские технологические платформы, задачей которых является обеспечение системной работы по аккумулированию передовых национальных и мировых достижений научно-технического развития, мобилизации научного потенциала государств-членов для решения прикладных задач по разработке инновационных продуктов и технологий, а также их внедрению в промышленное производство². В рамках ЕЭК сформированы 14 промышленных платформ и одобрено более 100 проектов, по которым ведется работа³. Их реализация способствует решению насущных экономических проблем.

Первые результаты создания ЕАЭС

ЕАЭС был создан с целью формирования единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов, т. е., иными словами, для обеспечения передвижения «четырёх свобод» в рамках Союза. Что касается свободы передвижения товаров, стоит отметить, что в торговле товарами в рамках ЕАЭС уже сейчас нет практически никаких барьеров: нет таможенных пошлин и таможенного контроля на внутренних границах; действуют единый таможенный тариф и единые таможенные правила; осталось всего лишь несколько чувствительных сфер, где национальное регулирование существует до сих пор (алкоголь, табак, электроэнергия, нефть и нефтепродукты). Завершилось создание об-

¹ Здесь и далее приводится официальная статистическая информация Евразийского экономического союза // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx (дата обращения: 26.04.2019).

² Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 18 октября 2016 года № 32 «О формировании приоритетных евразийских технологических платформ» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413188/cnco_06032017_32 (дата обращения: 26.04.2017).

³ Кооперация и совместная проектная деятельность – ключевой элемент стратегии Евразийского экономического союза // <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-10-2018-2.aspx>

щего рынка лекарственных средств и медицинских изделий. ЕЭК также работала над формированием общего рынка электроэнергии, общих рынков нефти, газа и нефтепродуктов к 2025 году. Приняты соответствующие концепции формирования общих рынков нефти и газа.

Предпринимаемые ЕЭК совместно с национальными правительствами усилия по формированию единого рынка, снятию барьеров и ограничений, формированию эффективного законодательства повышают международную конкурентоспособность наших государств. Так, по последним данным рейтинга Doing Business 2017 (рейтинг благоприятности условий ведения бизнеса), Армения, которая была в 2016 году на 43-м месте, поднялась на 38-е место. Беларусь с 50-го на 37-е, Казахстан с 51-го на 35-е, Киргизия занимает 75-е, а Россия – 40-е место.

Евразийский экономический союз изначально создавался прежде всего как таможенный, поэтому главный показатель участия государства в его деятельности – рост объемов взаимной (внутрисоюзной) торговли.

Таблица 2

Объемы взаимной торговли стран ЕАЭС

ЕАЭС	2013 г. млн долл.	2013 г. %	2020 г. млн долл.	2020 г. %
Всего, в том числе:	69 249	100,0	54 861	100,0
Армения	351	0,5	705	1,3
Беларусь	17 839	25,8	14 008	25,5
Казахстан	6611	9,5	5539	10,1
Киргизия	543	0,8	546	1,0
Россия	43 906	63,4	34 062	62,1

Источник: ЕЭК. Взаимная торговля // http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2018/12.aspx;
http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2020/11.aspx

Нефть в обмен на сыр с коньяком: как торговали в ЕАЭС в 2018 году // <https://www.currenttime.tv/a/oil-and-gas-vs-cognac-and-cheese/29828334.html>

В результате реализации совместно принятых документов по регулированию внешнеторговых процедур страны – члены ЕАЭС сумели создать национальные механизмы «единого окна», позволяющего достичь упрощения процедур международной торговли. Этот механизм позволит достичь единообразия в регулировании внешнеэкономической деятельности государств – членов интеграционного объединения¹.

С 2018 г. вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС. Разработанный совместно с деловым сообществом, кодекс включил в себя почти 70 % поступивших предложений и инициатив. Один из основных посылов документа – переход на электронный документооборот. Теперь при наличии электронной цифровой подписи большинство операций можно будет совершать через Интернет, взаимодействуя напрямую с информационной системой таможенного органа. В результате время регистрации декларации сократилось вдвое, время выпуска товаров – в шесть раз².

В качестве одной из причин невысокой эффективности интеграционного союза можно назвать обстоятельство, признаваемое ответственными работниками Евразийской экономической комиссии, что в настоящее время процесс интеграции находится на стадии перехода от сформировавшегося в основном ТС к полноценному ЕАЭС, где «свобода передвижения услуг, капиталов и рабочей силы будут реализованы полным образом»³.

Экономическое сотрудничество стран – участниц ЕАЭС основывается на разработке и реализации различных многосторонних проектов, имеющих высокую важность. Направления взаимодействия определяются созданными органами и решениями межправительственных

¹ Абылгазиев предложил создать в рамках ЕАЭС Евразийскую сеть промышленной кооперации // https://kaktus.media/doc/390874_abylgaziev_predlozil_sozdat_v_ramkah_eaes_evraziyskyu_set_promyshlennoy_kooperacii.html

² Казахстанско-российские отношения в торгово-экономической сфере // https://www.kazembassy.ru/rus/dvustoronnee_sotrudnichestvo/ekonom_sotrudnichestvo

³ Пресс-конференция члена коллегии (министра) по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Т. Сулейменова, посвященная перспективам развития экономических отношений Казахстана и России в новых условиях, 16.01.2015. Соков К. Как работает ЕАЭС. Ритм Евразии. <http://www.ritleurasia.org/news--2015-01-19--kak-rabotaet-eaes-16317>. (дата обращения: 20.04.2015).

комиссий. В рамках принятых решений разрабатываются и выполняются многосторонние и двусторонние договоры производственного характера. Имеются перспективы сотрудничества стран ЕАЭС в сфере оборонной промышленности, нанотехнологий, машиностроения, электротехники и приборостроения, привлечении инвестиций в производство стройматериалов и строительство плавильни меди, в химической промышленности, в легкой промышленности, в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, в производстве лекарств, в развитии туризма¹.

Реализация двусторонних производственных проектов носит характер подрядной кооперации, в которой участвуют многие предприятия, число которых постепенно возрастает и которые постепенно перерастают в создание консорциумов, а впоследствии и в совместные предприятия. Страны-участницы стремятся использовать все возможности, указанные в договоре о ЕАЭС для создания совместных предприятий.

Фактор взаимных инвестиций чрезвычайно важен для кооперации экономик стран ЕАЭС, что является одной из целей Договора о ЕАЭС. Россия занимает первое место по объему инвестиций в странах ЕАЭС. Следует, однако, признать, что в том числе из-за санкций и колебания цен на энергоресурсы существенного увеличения темпа роста взаимных инвестиций между государствами – членами ЕАЭС пока не произошло. Но несмотря на факт сокращения экономик стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в 2016 году, взаимные капиталовложения стран – членов ЕАЭС в 2017–2019 гг. стали расти. После трех лет падения (2013–2015 гг.) взаимные прямые инвестиции стран ЕАЭС выросли на 15,9% – до 26,8 млрд долл. США. Такие данные содержатся в докладе, подготовленном «Центром интеграционных исследований (ЦИИ) Евразийского банка развития “Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ – 2017”»².

¹ Тавадян А. Армения в ЕАЭС: экономический эффект интеграции // http://www.noravank.am/rus/articles/detail.php?ELEMENT_ID=17521

² Армения и Киргизия заметно уступили наиболее крупным экономикам ЕАЭС // <http://verelq.am/ru/node/21522>

Вполне ожидаемо, что крупнейшими экспортерами капитала в ЕАЭС являются российские компании — на них приходится свыше 78 % экспорта прямых иностранных инвестиций. На втором месте Казахстан (13,5 %), на третьем — Беларусь (7,8 %). Армения и Кыргызстан заметно уступили наиболее крупным экономикам ЕАЭС. Главными получателями прямых иностранных инвестиций являются Беларусь (8,6 млрд долл. к концу 2016 г.) и Казахстан (8,2 млрд долл. к концу 2016 г.). На сегодняшний день Россия является крупным инвестором армянской экономики, совокупность вложений составляет 3 млрд долларов, доля российских трансфертов в совокупном объеме частных переводов в республику достигает 82,9 %, поскольку именно в России проживает самая многочисленная армянская диаспора, составляющая порядка 2 млн человек, притом что в самой Армении проживает 3 млн человек¹.

На начало 2017 года лидером по импорту российских прямых иностранных инвестиций является Беларусь (8,5 млрд долл.). Далее следуют Казахстан (8,2 млрд долл.), Армения (3,4 млрд долл.) и Кыргызстан (0,9 млрд долл.). Более половины российских инвестиций в странах ЕАЭС приходится на топливный комплекс. Заметное место занимают вложения в цветную металлургию, связь и ИТ, финансовый сектор.

Высокие показатели инвестиционной активности компаний России обеспечивает ограниченный круг компаний. На начало 2017 года на 25 крупнейших российских компаний, инвестирующих в страны ЕАЭС, пришлось 71 % всех накопленных взаимных инвестиций в ЕАЭС, а на 25 крупнейших проектов российских компаний — около 61 % всех накопленных взаимных прямых инвестиций в ЕАЭС. Углубление евразийской интеграции в ЕАЭС и создание общих отраслевых рынков постепенно будут менять картину корпоративного взаимодействия. Пока же преимущества ЕАЭС используют в основном крупные компании-инвесторы. Для крупного бизнеса трансграничные барьеры менее болезненны: ресурсы компаний позволяют эффективно их преодолевать. Средний бизнес пока за границу не идет. Это связано с тем, что компании среднего эшелона более ограничены как в денежных сред-

¹ Кыргызстан и Армения в составе ЕАЭС: проблемы и перспективы // <http://www.stanradar.com/news/full/21393-kyrgyzstan-i-armenija-v-sostave-eaes-problemy-i-perspektivy.html>

ствах, так и в административном ресурсе. Единый рынок предоставляет им более широкий спектр возможностей для выстраивания цепочек добавленной стоимости и масштабирования своей бизнес-активности. Средний бизнес по-прежнему относительно малоактивен.

Новое явление в инвестиционной деятельности заключается в том, что Россия начала не только направлять свои инвестиции в другие страны ЕАЭС, но и получать все больше инвестиций от соседей: накопленный объем прямых капиталовложений из других стран ЕАЭС достиг 5 млрд долл. Партнеры России по Евразийскому союзу инвестируют в первую очередь в химический комплекс российской экономики (35,1% объема импортированных прямых иностранных инвестиций из стран ЕАЭС). На втором – агропродовольственный комплекс России (15,8%), где основной объем инвестиций предоставили казахстанские компании, специализирующиеся на растениеводстве и производстве молочной продукции. Прямые капиталовложения из Казахстана в российские аэропорты обеспечили транспортному комплексу третье место (14,2%). Участие казахстанских инвесторов в российском гостиничном бизнесе позволило туристическому комплексу закрепиться на четвертой позиции (14%).

Интеграционный эффект проявляется в росте взаимных инвестиций. В результате накопленные российские инвестиции в Казахстане, например, составляют почти 13 млрд долл., а казахстанские в Россию – почти 4 млрд долл. Российский бизнес широко представлен во всех отраслях экономики Казахстана. На казахстанском рынке присутствует свыше шести тысяч компаний с российским капиталом. Среди наиболее значимых проектов с участием инвесторов из России – производство минеральных удобрений, предоставление телекоммуникационных услуг, добыча руд цветных металлов¹. В Киргизии российские предприятия представлены практически во всех ключевых отраслях киргизской экономики – энергетике, добывающей промышленности, машиностроении, сельском хозяйстве, транспорте².

¹ Россия и Казахстан подписали документ о производственной кооперации // http://www.mashportal.ru/machinery_news-51134.aspx

² Александр Новак: «Россия остается крупнейшим поставщиком нефтепродуктов в Киргизию» // http://www.mashportal.ru/machinery_news-51011.aspx

Российская компания «Газпром» ведет большую работу по реализации генерального плана газоснабжения и газификации Киргизии до 2030 года. Российским концерном уже инвестировано 16 млрд руб. из предусмотренных 100 миллиардов, в результате чего уровень газификации страны вырос с 22 до 30 %. В планах довести этот показатель до 60 %. В ходе визита В. Путина в республику была подписана «дорожная карта» по привлечению инвестиций ПАО «Газпром» в ОАО «Кыргызнефтегаз» для развития нефтегазовой и нефтеперерабатывающей отраслей и Меморандума о намерениях между государственной корпорацией развития «ВЭБ.РФ» и ООО «Авелар Солар Технолоджи», управляющей организацией ООО «Хевел» и компанией «Астра»¹.

Россия является главным иностранным инвестором Армении. На территории республики работает более 1,3 тыс. российских компаний, а объем накопленных инвестиций составляет 4 млрд долл. (40 % всех иностранных инвестиций)². В республике активно работают крупнейшие российские компании – «Газпром», «Росатом», РЖД, ВТБ, «Русал» и др. России почти полностью принадлежит армянская энергетика. В газовой сфере монополистом является «Газпром», а в сфере передачи и распределения электроэнергии – «Интер РАО ЕЭС», которому принадлежит ЗАО «Электрические сети Армении».

Новым направлением сотрудничества является совместное создание производственных структур для развития внешней торговли с третьими странами. Повышению эффективности указанной деятельности и экономическому росту государств ЕАЭС будет способствовать углубление внутрисоюзной интеграции и формирование диверсифицированной сети альянсов с партнерами в Евразии и АТР.

В октябре 2016 г. вступило в силу соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) между ЕАЭС и Вьетнамом. Также ЕЭК уже получила мандат на переговоры с Индией, Египтом, Сингапуром. Завершены переговоры с Китаем по неpreferенциальному торговому соглашению. Рассматри-

¹ Александр Новак: «Россия остается крупнейшим поставщиком нефтепродуктов в Киргизию» // http://www.mashportal.ru/machinery_news-51011.aspx

² Шустов А. 4 года Армении в Евразийском союзе: выгодна ли интеграция? // <http://eurasia.expert/4-goda-armenii-v-eaes/>

вается перспектива заключения соглашения о ЗСТ со странами АСЕАН. Таким образом, выделяются два основных направления дальнейшего развития сотрудничества: в рамках ЕАЭС между странами-членами (внутренний вектор) и в отношениях между ЕАЭС и зарубежными государствами (внешний вектор).

Примером успешной реализации проектов внутреннего вектора служит расширение экспорта Армении в ЕАЭС. Объем экспорта в ЕАЭС из Армении — 700 млн долл., это примерно 25–26 % всего экспорта страны. В страны ЕАЭС вывозятся табак, напитки, обувь, трикотаж, текстиль, средства связи, фрукты, овощи, консервы, рыба, раки. При этом самое важное — вывозится в основном не сырье, а готовая продукция¹.

В отношении внешнего вектора, по нашему мнению, весьма интересным являются разрабатываемые в настоящее время проекты создания совместных производств по развитию экспорта в третьи государства. Так, например, Армения намерена создать в стране сборочные производства белорусских тракторов для их экспорта в Иран. В качестве места размещения предприятий по выпуску белорусских тракторов и лифтов рассматривается расположенный на границе с Ираном город Мегри, на территории которого создается свободная экономическая зона².

В качестве главного бонуса армянская сторона предлагает Минску перспективы проникновения на обширный иранский рынок, который откроется благодаря соглашению о зоне свободной торговли с Ираном. Подписание Временного соглашения о создании зоны свободной торговли между ЕАЭС и Исламской Республикой Иран в мае 2018 г. на Астанинском экономическом форуме открывает новые перспективы развития производственной кооперации и развития экспорта.

Создавать ЗСТ с Ираном планируется в два этапа. На первом из них в течение трех лет будет действовать временное соглашение, которое охватит около 50 % торговли и будет включать лишь часть товарной но-

¹ Экспорт из Армении в страны ЕАЭС вырос: замминистра видит большие возможности на этом рынке // <https://www.lragir.am/ru/2019/02/13/142375/>

² Шустов А. 4 года Армении в Евразийском союзе: выгодна ли интеграция? // <http://eurasia.expert/4-goda-armenii-v-eaes/>

менклатуры. Обе стороны будут применять к этим товарам сниженные тарифы. За три года планируется заключить полноформатное соглашение о создании ЗСТ, которое будет охватывать уже всю товарную номенклатуру¹.

Армения, как единственная страна ЕАЭС, которая непосредственно граничит с Ираном, в связи с подписанием этого соглашения получает преимущества как по наращиванию своего экспорта в Иран, так и по развитию транзитных возможностей. По нашему мнению, республика может претендовать на статус транзитного моста между ЕАЭС и Ираном, что сулит ей дополнительные доходы. Правда, для превращения в полноценный транзитный коридор между Ираном и ЕАЭС Армении необходимо восстановить железнодорожное сообщение с Россией через Грузию и Абхазию. Сделать это будет непросто, и Еревану еще предстоит приложить в данном направлении большие усилия. Без ЕАЭС же развитие проекта «Север – Юг», как, впрочем, и наращивание экспорта на рынки России и других союзных государств, потеряет для Армении не только стимулы, но всякий смысл.

Иран интересуют транзитные возможности Армении для импорта своих товаров. Среди проектов в сфере транспорта можно назвать железную дорогу Иран – Армения и транспортный коридор, связывающий Персидский залив с Черным морем и охватывающий такие армянские города: Мегри – Вайоц Дзор – Ерасх. Иран в сфере энергетики заинтересован в увеличении поставок своего газа в Армению в обмен на электроэнергию с Ереванской и Разданской ТЭС в северные провинции Ирана².

Развитие взаимного экономического сотрудничества в ЕАЭС

Несомненным преимуществом взаимной торговли России, Казахстана и Белоруссии является то, что она более диверсифицирована, чем торговля с третьими странами, в которые экспортируются в ос-

¹ Шустов А. 4 года Армении в Евразийском союзе: выгодна ли интеграция? // <http://eurasia.expert/4-goda-armenii-v-eaes/>

² Айрапетян А. Армения в ЕАЭС: перспективы развития // <http://vpoanalytics.com/2017/02/08/armeniya-v-eaes-perspektivy-razvitiya/>

новом минеральные продукты, а импортируются машины, оборудование и транспортные средства. В результате минеральные продукты составляют только треть торговли между странами – участницами ТС. Одновременно с этим большую часть взаимной торговли занимают машины, оборудование и транспортные средства, и явно прослеживается тенденция к повышению их доли во взаимной торговле по мере развития экономической интеграции стран: в 2010 г. их доля во взаимной торговле была на 5 % меньше, чем в 2013 г.¹

В качестве положительного эффекта интеграции следует отметить рост внешнеторгового оборота услуг между Россией, Белоруссией и Казахстаном: он с 2010 по 2013 г. ежегодно рос в среднем на 19,3 % и в 2013 г. составил 14,3 млрд долл.² При этом не всегда выигрывают наиболее крупные страны-участницы. В частности, начиная с 2012 г. Россия имеет отрицательное сальдо по торговле услугами с Белоруссией и некоторыми другими странами СНГ³.

Специфической чертой достижений, поставленных в нормативных документах задач, является их рекомендательный, а не директивный характер, необязательность для предпринимательских структур. Государственные структуры разрабатывают нормативные документы, но для их выполнения желательна разработка инструментов.

При этом поскольку государственные предприятия приватизированы, то государство не принимает и не реализует межгосударственные инвестиционные проекты. Для этого необходима заинтересованность частных предпринимательских структур. Но особенных стимулов для этого пока не разработано. По-видимому для таких проектов пока не пришло время. В результате на деле кооперационные проекты носят характер двусторонних деловых отношений, как правило, производственно-сбытового типа.

В ЕАЭС формируются специальные механизмы:

¹ Государства – члены Таможенного союза и Единого экономического пространства: краткий статистический сборник (второе издание); Евразийская экономическая комиссия. С. 142.

² Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014. – С. 204–207.

³ Издания Банка России. Вестник Банка России, Статистика. Макроэкономическая статистика. Статистика внешнего сектора. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/-bp.pdf (дата обращения: 20.12.2016).

- технологические платформы и кластеры: «Евразийская светодидная технологическая платформа», «Легкая промышленность», «Евразийская суперкомпьютерная технологическая платформа» и др.;
- сеть промышленной кооперации и субконтрактации: единая информационная система поиска и организации заказов, биржи субконтрактации;
- сеть трансфера технологий для продвижения, обмена, внедрения и коммерциализации инноваций¹.

Среди проблем: неактивность структурной перестройки промышленности, неразвитость субконтрактации и инфраструктуры, бессистемность механизма регулирования промышленной кооперации и субконтрактации, слабая вовлеченность МСМБ в эти процессы, сложность планирования, согласования и утверждения союзных программ, недостаточное внедрение и коммерциализация их результатов, скромное финансирование и др.

Исходя из мирового опыта промышленного и научно-технического сотрудничества, в ходе интеграции предлагается: не только углублять промышленную кооперацию, но и способствовать развитию, структурной перестройке промышленности; наряду с негативной развивать позитивную интеграцию (создавать совместную инфраструктуру для промышленной кооперации и научно-технического сотрудничества, стимулировать промышленную кооперацию, а не только устранять барьеры); взаимно увязывать промышленную политику ЕАЭС с образовательной, научно-технической, региональной.

Реализация задач промышленного сотрудничества в рамках Союза

Целью промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС является реализация потенциала эффективного и взаимовыгодного взаимодействия государств-членов для совместного противодействия негативным тенденциям в мировой экономике, преодоления общих сдержива-

¹ Ожигина В.В. Направления и проблемы развития производственной кооперации предприятий России и Беларуси в Союзном государстве и ЕАЭС // Беларусь в современном мире. Материалы XVI Международной научной конференции, посвященной 96-летию образования Белорусского государственного университета. Минск: Издательский центр БГУ, 2017. – С. 189–190.

ющих факторов и обеспечения ускорения и устойчивости промышленного развития, повышения конкурентоспособности и инновационной активности промышленных комплексов государств-членов.

Достижение вышеупомянутых задач промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС обеспечивается за счет комплекса инструментов и механизмов взаимодействия, применяемых государствами-членами при координации Евразийской экономической комиссии. Применение инструментов и механизмов взаимодействия обеспечивает развитие промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС по трем основным направлениям: реализация потенциала общего рынка ЕАЭС; углубление промышленной кооперации; развитие научно-технического сотрудничества.

Реализация потенциала общего рынка для стимулирования промышленного развития и сотрудничества в рамках Союза

Обеспечение общего емкого рынка без изъятий и ограничений является основным инструментом стимулирования экономического развития государств-членов, предусмотренных евразийской экономической интеграцией. Для этого государства-члены стремятся в полной мере обеспечить четыре экономические свободы: безбарьерное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы на всем пространстве ЕАЭС.

Все это относится к межгосударственным действиям, имеющими целью создать стимулы для национальных предпринимателей, поскольку государственных предприятий в рыночных условиях хозяйствования сейчас практически не осталось.

В 2018 г. премьер-министр Киргизской Республики М. Абылгазиев выступил на заседании Евразийского межправительственного совета стран Евразийского экономического союза в Ереване. Он предложил странам – участницам ЕАЭС запустить новый проект – Евразийскую сеть промышленной кооперации, субконтракции и трансфера технологий.

В ЕАЭС создан Департамент промышленной политики, взаимодействующий с ЮНИДО. Промышленное сотрудничество регулируется разделом XXIV Договора о ЕАЭС, где идет речь о согласовании целей,

принципов, Основных направлений промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС (утверждены решением МПС от 8 сентября 2015 г. № 9), на основе которых страны проводят самостоятельную промышленную политику, опираясь на консультации, координацию политики, мониторинг и анализ результатов со стороны ЕЭК¹. Согласованы принципы применения промышленных субсидий и защитных мер, идут взаимное информирование и консультации, разрабатываются совместные программы и проекты, утвержден перечень чувствительных товаров. Планируются совместные исследования и меры по стимулированию кооперации, в т. ч. создание совместных технологических платформ, промышленных кластеров, вовлечение малого и среднего бизнеса, формирование кооперационных цепочек производства совместной продукции.

Промышленная кооперация – длительные производственные связи между относительно самостоятельными специализированными промышленными предприятиями России и Беларуси – развивается в разных формах:

– межгосударственные совместные программы и проекты: с 2000 г. в СГ реализовано 44 программы в промышленности, энергетике и строительстве по 38 направлениям, в т. ч. в машиностроительной, радиоэлектронной, космической, фармацевтической и медицинской промышленности. В 2017 г. 18 % бюджета СГ (754 млн руб.) выделено на 5 программ в производстве композиционных материалов, матриц и армирующих элементов; тепловизионной техники; электрокомпонентов для систем управления и безопасности автотранспортных средств; изделий наноструктурной микро- и оптоэлектроники; продуктов переработки углеводородов;

– договорная специализация, например, российский производитель ООО «Сибэлектропривод» поставляет ОАО «БелАЗ» комплектую-

¹ Ожигина В.В. Направления и проблемы развития производственной кооперации предприятий России и Беларуси в союзном государстве и ЕАЭС // Беларусь в современном мире. Материалы XVI Международной научной конференции, посвященной 96-летию образования Белорусского государственного университета. – Минск: Издательский центр БГУ, 2017. – С. 189–190.

щие, трансмиссии для карьерных самосвалов грузоподъемностью 130 и 220 т, привода для карьерного самосвала грузоподъемностью 90 т;

- совместные предприятия (СП): в Беларуси работает более 1300 СП с российским участием, в т. ч.: ОАО «Брестгазоаппарат» (газовые плиты), СООО «ЮНИМИЛК Шклов» (молочные продукты), ЗАО «Гранд Экспресс» (вагоны), ОАО «Мозырский НПЗ» (нефтепродукты);

- стратегические альянсы, например, «Белорусская калийная компания», «БелПАК», «Крыница»/«Балтика», «ЛЮБел-ойл», «Минск-Сити»;

- межгосударственные ФПГ, например, «БелРусАвто», «Интерагро-инвест», «Аэрофин», «Интеграл», «Гранит», «Интернавигация».

Необходимость развития производственной кооперации

Магистральным направлением развития и углубления экономической интеграции в странах ЕЭС является расширение сотрудничества промышленных предприятий и, в частности, развитие производственной кооперации. Это даст возможность повести реинжиниринг производственных мощностей, повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, расширить экспорт в третьи страны.

Участие в международной производственной кооперации не только повышает технологический уровень национальной промышленности и качество выпускаемых конечных продуктов, но и играет важную геоэкономическую роль – способствует интегрированию национальных экономик. На основе международной производственной кооперации унифицируются технические стандарты стран-партнеров, развивается международное научно-техническое сотрудничество, сближаются нормы правового регулирования связанных с этим экономических отношений и т. п. Речь идет, в сущности, о сращивании отдельных производств таких стран в целостные международные производственно-хозяйственные комплексы и о соответствующей конвергенции сопряженного с их функционированием национального правового, фискального и таможенного регулирования. В результате происходит процесс привязывания национальных хозяйств стран друг к другу.

Основными задачами промышленного сотрудничества и кооперации в рамках ЕАЭС на современном этапе являются:

- импортозамещение промышленных товаров из третьих стран на общем рынке ЕАЭС за счет увеличения взаимных поставок продукции государств-членов наряду с импортозамещением собственной продукцией, поставляемой на свои национальные сегменты общего рынка;

- увеличение локализации производства за счет использования таких компонентов, как сырье, материалы, комплектующие и технологические операции как партнеров по ЕАЭС, так и своих национальных;

- наращивание экспорта продукции обрабатывающей промышленности за счет реализации совместных действий государств – членов ЕАЭС по его поддержке;

- ускорение технологического развития промышленных комплексов государств-членов за счет формирования совместной современной инновационной инфраструктуры в рамках ЕАЭС.

Реализация крупных проектов, в которых бы участвовали все страны Евразийского экономического союза, – один из ключевых элементов стратегии развития Союза. Члены Союза не скрывают, что хотели бы выйти на мировой рынок с евразийскими брендами – узнаваемой, совместно выпущенной продукцией и новыми технологиями¹. В качестве примера можно привести крупные производственные компании Беларуси, такие как «Тракторный завод», «МАЗ», «БелАЗ», которые создают порядка 30–50 % комплектующих совместно с предприятиями РФ – партнерами по кооперации. Заместитель премьер-министра Республики Беларусь И. Петришенко подчеркнул, что необходимо продвигать бренды в ЕАЭС и избегать протекционистских мер. «В целом должна быть честная конкурентная политика в рамках Союза, чтобы наши компании в тесной кооперации взаимодействовали на рынке ЕАЭС и продвигали наш общий бренд на внешних рынках», – считает белорусский вице-премьер².

¹ Кооперация и совместная проектная деятельность – ключевой элемент стратегии Евразийского экономического союза // <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-10-2018-2.aspx>

² Там же.

В рамках Союза реализовано достаточно много успешных проектов кооперации: Петербургский тракторный завод при поддержке Минпромторга России и самой ЕЭК начал производство автоматизированных трансмиссий и планирует выпускать их до 6 тыс. в год. Первым планируется начать выпуск трансмиссий для тракторов, которые сегодня не производятся в странах ЕАЭС. В качестве потребителей продукции к участию в проекте планируется привлечь белорусские (Минский тракторный завод, «Гомсельмаш») и казахстанские («Агромашхолдинг») машиностроительные предприятия. Именно такие проекты создают реальные кооперационные связи, способствующие не конкуренции, а созданию между странами ЕАЭС технологических цепочек, о которых давно говорят¹.

Примером развития такой кооперации могут служить отношения между Уральским турбинным заводом (УТЗ – холдингом РОТЕК) и Карагандинским турбомеханическим заводом (КТМЗ). КТМЗ – ведущее казахстанское энергомашиностроительное предприятие, специализирующееся на ремонте и модернизации паровых турбин. Отметим, что УТЗ давно сотрудничает с казахстанским предприятием. Совместно ими было выполнено несколько проектов для электростанций России и Республики Казахстан². В 2018 г. уральские специалисты подключились на основе договора подряда к работам на замену части высокого давления турбины Т-100–130 на ТЭЦ АрселорМиттал Темиртау (Казахстан). Это первый этап модернизации агрегата. КТМЗ выступает генеральным подрядчиком этого проекта.

В результате модернизации Т-100–130 будет полностью обновлен парковый ресурс турбины, установлена новая современная электрогидравлическая система регулирования производства КТМЗ, в целом улучшены технико-экономические показатели агрегата – мощность увеличится на 10 МВт, улучшатся маневренность, надежность и ремонтпригодность. На УТЗ уже ведется реализация договора: завершается

¹ Кооперация или конкуренция: к чему приведет наметившийся рост промышленности в ЕАЭС // <http://www.stanradar.com/news/full/31803-kooperatsija-ili-konkurentsija-k-chemu-privedet-nametivshijsja-rost-promyshlennosti-v-eaes.html>

² Уральский турбинный завод изготовит оборудование для модернизации турбины ТЭЦ АрселорМиттал Темиртау // http://www.mashportal.ru/company_news-50997.aspx

конструкторско-технологическая проработка заказа, оборудование будет изготовлено и отгружено заказчику в ближайшие месяцы.

В 2018 г. премьер-министр Киргизской Республики М. Абылгазиев выступил на заседании Евразийского межправительственного совета стран Евразийского экономического союза в Ереване. Он предложил странам – участницам ЕАЭС запустить новый проект – Евразийскую сеть промышленной кооперации, субконтракции и трансфера технологий. По нашему мнению, реализация этого предложения позволит поднять уровень взаимной кооперации на достаточно высокий уровень.

Проблемы развития ЕАЭС и пути их решения

Развитие экономической интеграции в рамках ЕАЭС сталкивается с появляющимися «трудностями роста», которые объясняются неодинаковым уровнем экономического развития и расхождениями в выборе методов сотрудничества. Однако все страны – участницы Союза полны решимости преодолевать возникающие барьеры. На нынешнем этапе устранение препятствий во взаимной торговле в ЕАЭС является одним из приоритетов в деятельности ЕЭК, цель которой – обеспечить в рамках Союза функционирование внутренних рынков и соответственно всех «четырёх свобод» без изъятий и ограничений, в том числе барьеров, сужающих свободу доступа предпринимателей на рынки государств – членов ЕАЭС.

Экономической комиссией проводится мониторинг взаимных препятствий во внутренней торговле государств – членов ЕАЭС и формируются планы по их устранению. Для придания транспарентности этой работе на официальном сайте был размещен соответствующий доклад «Барьеры, изъятия и ограничения ЕАЭС», так называемой «Белой книги»¹. В ней зафиксировано 60 согласованных всеми странами-участницами препятствий, существующих на внутренних рынках Союза. 17 из них – изъятия, 34 – ограничения, а оставшиеся 9 – барьеры. В документе также содержится информация о методах и механизмах

¹ Доклад ЕЭК «Барьеры, изъятия и ограничения Евразийского экономического союза» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://barriers.eaeunion.org/api/info/document/38/file> (дата обращения: 26.04.2017).

по ликвидации препятствий. Основными станут планы мероприятий – «дорожные карты» с установленными сроками устранения конкретных изъятий и ограничений каждой страной ЕАЭС.

Возникающие проблемы дискуссии преимущественно носят двусторонний характер и связаны с корректировкой планов экономического развития из-за нехватки ресурсов или возникновения субъективных проблем. Например, осенью 2012 года Россия подписала соглашение о строительстве гидроэлектростанции «Камбар-Ата-1» в Джалал-Абадской области и Верхне-Нарынского каскада ГЭС в Киргизии. Однако к 2015 году Россия прекратила финансирование проектов общей стоимостью около 3 млрд долл., заморозив строительство, и договор о строительстве ГЭС был расторгнут¹. Одно из направлений возникновения двусторонних проблем в экономических взаимоотношениях – недоработки нормативных документов и разнобой в толковании определенных их положений. Так, например, при развитии торгового сотрудничества в ряде случаев возникают проблемы, связанные с неточностями в Таможенном кодексе. В частности, киргизские экспортеры сталкиваются с трудностями при перевозке товаров через границу с Казахстаном – при прохождении ветеринарного контроля мяса, молока, рыбы, меда и производных от них. Несмотря на то, 67 предприятий Киргизии уже включены в Единый реестр ЕАЭС и спокойно осуществляют поставки на рынок Союза. Сложность в том, что, когда груз пересекает границу между Казахстаном и Киргизией, он подвергается досмотру на соответствие требованиям сопроводительных документов. По другим видам продукции при пересечении границы такого контроля не существует. Эта проблема долго не решается. В республике уже несколько раз проводили аудит. И хотя Россия, Беларусь, Армения подтвердили, что местная система надзора полностью может обеспечить контроль, чтобы поставки были безопасными, казахские коллеги часто придерживались внутренних правил и оста-

¹ Экономическое сотрудничество с Китаем набирает обороты; положение России в Центральной Азии становится все более шатким // <http://www.stanradar.com/news/full/31681-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-s-kitaem-nabiraet-obyoty-polozhenie-rossii-v-tsentralnoj-azii-stanovitsja-vse-bolee-shat.html>

навливали поставки¹. Но в результате коллективной работы в 2019 г. эти проблемы были решены².

Подобные проблемы возникают и при экспорте продуктов растениеводства. Казахстан предъявил претензии киргизским республиканским службам за то, что они недостаточно плотно контролируют вывозимую с территории КР продукцию. В частности, при проведении специального анализа во ввозимом картофеле была найдена золотистая нематода. Представляется, что подобные случаи должны рассматриваться в суде ЕАЭС, чтобы правильно истолковать нормы договора о возможности применения ограничительных мер.

Порядок перемещения такой продукции внутри Союза с территории одной страны на территорию другой четко прописан. Получатель в обязательном порядке уведомляет службу фитосанитарного контроля о том, что груз прибыл. Ее сотрудники приезжают, делают осмотр. Если выявлено то, что не соответствует нормам, к примеру, карантинные вредители, у службы есть несколько вариантов действий. Либо груз уничтожается, либо проходит обработку, либо возвращается в страну-производитель. РФ обычно использует один из этих вариантов. Казахстан же ввел ограничение на ввоз. Но такого права у него нет. При этом если даже и были нарушения со стороны киргизских фитосанитарных служб, то Казахстан мог применить один из указанных вариантов. Представляется, что необходимо выработать единую правоприменительную практику. Но в любом случае фитосанитарные службы каждого государства должны работать в тесном партнерстве с коллегами из других стран³.

Еще одна проблема: взаимные поставки горюче-смазочной продукции (ГСМ). Ранее Казахстан импортировал ГСМ из России, но после

¹ Экспорт киргизской продукции в страны ЕАЭС растет хорошими темпами // <http://www.tks.ru/reviews/2019/03/06/02>

² Проблем с экспортом овощей и фруктов в Россию и Казахстан уже нет // <http://www.kyrgyzkorm.kg/news/problem-s-eksportom-ovoshhej-i-fruktoy-v-rossiyu-i-kazaxstan-uzhe-net.html>

³ В настоящее время в Киргизии создано 34 испытательные лаборатории и 14 органов по сертификации включены в Единый реестр ЕАЭС. В результате потребность местных производителей в испытаниях обеспечена покрытием на 100 %. В значительной степени прогресс в этом направлении обеспечен поставками российского оборудования в рамках гранта. Их основная часть в 2019 году связана с оснащением пунктов пропуска информационно-досмотровыми комплексами.

модернизации нефтеперерабатывающих заводов в Казахстане возник профицит топлива. Соответственно появляется необходимость его сбыта, и казахстанские заводы готовы поставлять горючее на тех же условиях, что и РФ, то есть на беспошлинной основе. Однако часто покупатели казахстанской продукции, например в Киргизии, реэкспортируют товар в другие страны. Казахстан демонстрирует большое желание минимизировать риски, связанные с реэкспортом поставляемого топлива. Предлагается эти риски купировать путем введения в Киргизии запрета на экспорт ГСМ. Но в Киргизии развивается собственное производство нефтепродуктов. Два новых НПЗ в Чуйской области в основном будут ориентированы на поставки своей продукции за рубеж. Поэтому вводить запрет на экспорт топлива Киргизия не может, хотя желательно применить какие-то механизмы регулирования.

По нашему мнению, поскольку изначально осуществляются поставки и из России, то необходимо составить трехсторонний топливный баланс, в котором зафиксируют количество ГСМ из Российской Федерации и Казахстана, чтобы удовлетворить внутренние потребности республики¹.

По итогам 2018 года около 43 % всего российского экспорта в Киргизию приходится на нефть и нефтепродукты. В то же время Россия остается крупнейшим поставщиком нефтепродуктов в Киргизию. Россия стабильно экспортирует в Киргизию нефть и нефтепродукты в объемах, превышающих 1,1 млн тонн в год. Прямой экономический эффект этих льготных беспошлинных поставок для киргизской экономики достигает порядка 2 млрд долл.²

Вопрос о количестве нефти, необходимой Киргизии, пока полностью не решен. У Киргизии есть право покупать 450 тысяч тонн беспошлинной нефти в России. Но когда дело доходит до взаимоотношений конкретного поставщика и республиканских предприятий, то возникают определенные вопросы о качестве сырья, о транспортной составляющей

¹ Экспорт киргизской продукции в страны ЕАЭС растет хорошими темпами // <http://www.tks.ru/reviews/2019/03/06/02>

² Александр Новак: «Россия остается крупнейшим поставщиком нефтепродуктов в Киргизию» // http://www.mashportal.ru/machinery_news-51011.aspx

щей и иные моменты. К сожалению, партнера, который все пожелания местных переработчиков удовлетворил бы, найти не удалось. В итоге второй год республика вынуждена пересматривать топливный баланс в сторону уменьшения объемов закупок нефти и увеличения объемов закупок бензина. Возможно, ситуация изменится, когда будут подготовлены конкретные договоренности с казахскими поставщиками¹. Кроме того, появляется необходимость решить вопрос об экспорте продукции, изготовленной в странах ЕАЭС на основе получаемой по импорту российской нефти.

Отмечается возникновение конкуренции на рынке машинотехнической продукции между отдельными предприятиями стран – членов Союза, в частности, расширяется соперничество на рынке сельхозтехники. Встречается совпадение номенклатуры экспортных товаров между российским «Ростсельмашем» и белорусским «Гомсельмашем», выпускающими зерноуборочные комбайны².

Хотелось бы отметить некоторые узкие места, которые препятствуют дальнейшему развитию интеграционных процессов. Развитие интеграционных процессов не обходится без случайного недопонимания решения отдельных проблем, что ведет к возникновению противоречий. Серьезное влияние на их появление оказывает тот факт, что экономики наших стран находятся на различных этапах развития. Различен уровень технической оснащенности и инфраструктуры, а также, например, качество подготовки кадров и состояние сертификационных центров и лабораторий. Это требует поэтапной унификации системы обработки информации в государствах – членах Союза.

Особый акцент в развитии взаимодействия в рамках ЕАЭС стоит сделать на преодолении ключевых сложностей, ограничивающих развитие сотрудничества в инновациях, науке и технологиях. Среди них особенно выделяются отсутствие правовой основы для сотрудничества, нехватка требуемых программных и финансовых инструментов,

¹ Кыргызстан и Армения в составе ЕАЭС: проблемы и перспективы // <http://www.stanradar.com/news/full/21393-kyrgyzstan-i-armenija-v-sostave-eaes-problemy-i-perspektivy.html>

² Кооперация или конкуренция: к чему приведет наметившийся рост промышленности в ЕАЭС // <http://www.stanradar.com/news/full/31803-kooperatsija-ili-konkurentsija-k-chemu-privedet-nametivshijsja-rost-promyshlennosti-v-eaes.html>

а также проблемы, связанные с нарушением сроков подготовки решений и иных документов¹.

Природа барьеров, изъятий и ограничений — это различия в экономической политике государств — членов ЕАЭС. Если будет проводиться экономическая согласованная политика, то возникновение конфликтов будет ограничено и начнется новый этап интеграции². «Союз развивается, и в ряде отраслей действительно назрела необходимость проведения общих и единых политик. Иначе мы постоянно будем сталкиваться с критикой по вопросам работы общих рынков. На смену устраненных барьеров придут новые по абсолютно объективным причинам — из-за различий в регулировании и трактовке наднационального права. Это тот случай, когда усиление наднациональности обеспечит большую защиту национальных интересов, а также будет способствовать наращиванию конкурентных преимуществ стран Союза, прежде всего для выхода на экспорт», — сказал председатель Коллегии ЕЭК³.

Развитие торговли между странами — членами ЕАЭС в значительной степени определяется участием каждой страны в процессах международной специализации и кооперирования. Эти два направления производственной деятельности тесно связаны.

В связи с различными уровнями экономического развития структура экспорта и импорта стран — членов ЕАЭС существенно различается. Страны с относительно высоким уровнем промышленного развития — Россия, Беларусь и Казахстан поставляют на экспорт и сырьевые товары, и в больших масштабах готовую продукцию, то есть обработанные товары, а государства с преимущественно сырьевой направленностью экономики — Армения и Киргизия — продают на внешнем рынке преимущественно сырьевые товары и полуфабрикаты. Исходя из этого, развитие взаимной торговли осуществляется либо в рамках межотрас-

¹ Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами — членами Евразийского экономического союза в 2015–2016 годах». Евразийский межправительственный совет. Распоряжение от 7 марта 2017 года № 1.

² Интервью председателя Коллегии ЕЭК Тиграна Саркисяна газете «Союзное вече»: «Все барьеры в ЕАЭС нужно устранять» // <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/>

³ Кооперация и совместная проектная деятельность — ключевой элемент стратегии Евразийского экономического союза // <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-10-2018-2.aspx>

левого обмена товарами, либо внутриотраслевого. Представляется обоснованным определить специфику внешнеторговых отношений на рынках ЕАЭС. Исходя из тенденций развития кооперативных поставок в промышленно развитых государствах известно, что у них высока доля именно внутриотраслевой кооперации. У партнеров с низкой степенью экономического развития экспорт осуществляется на основе межотраслевого обмена.

Например, между Россией и Киргизией в основном товарообмен развивается на межотраслевой основе. Также развивается торговля и с Арменией, хотя в экспорте Армении повышается доля готовых товаров.

В то же время бурное развитие внутриотраслевой специализации и кооперирования обуславливает высокие темпы роста экспорта во взаимной торговле машинами и оборудованием между Россией и Беларусью. То есть здесь кооперация является движущей силой развития взаимной торговли.

Но при этом учтем, что для экспорта России характерна высокая доля энергоресурсов, а точнее — нефти и нефтепродуктов, а у Беларуси высока доля молочных товаров. Для корректного ведения анализа присутствия корреляции по структуре экспорта необходимо введение некоторых условных ограничений. Прежде всего из экспорта всех стран мы изымаем вывоз спецпродукции.

Далее, сравнение рангов товарных позиций в российском экспорте в Белоруссию и в импорте этих товаров из этой страны показывает, что выявляется одна сильно выделяющаяся позиция в экспорте России — минеральное топливо, отсутствующая в поставках из страны партнера и в экспорте Белоруссии — молочные продукты, занимающая незначительную долю в экспорте России. Попытки рассчитать коэффициент корреляции рангов Спирмена показали низкий результат — 0,2. Сильное влияние на расчет оказали высокие удельные веса в экспорте России позиции «Минеральное топливо», а в экспорте Белоруссии — позиции «Продовольственные товары». По существу, эти разные позиции отражают экспортную специализацию стран и, естественно, оказывают влияние на коэффициент корреляции.

Мы приняли решение не учитывать в анализе эти позиции. Вычисление коэффициента корреляции рангов Спирмена с учетом прове-

денных корректировок позволило прийти к выводу о наличии значимого уровня ранговой зависимости (более 0,9). После этого был предпринят анализ, как влияет высокий уровень корреляции по структуре взаимного экспорта на динамику взаимного товарооборота. Однако реализация расчета выявила высокое влияние общеэкономического кризиса на полученные расчеты: в целом была выявлена достаточно высокая корреляционная зависимость для временного промежутка с 2010 по 2017 г., однако в связи с падением товарооборота в кризисные годы показатель корреляции индекса повышения товарооборота с коэффициентом Спирмена в кризисные годы не установлен. Коэффициент детерминации (R^2) оказался равным всего 0,0002.

В этой связи был рассчитан коэффициент корреляции без учета данных в кризисные годы, то есть за 2010–2011 и 2016–2017 гг., и он показал достаточно высокий показатель.

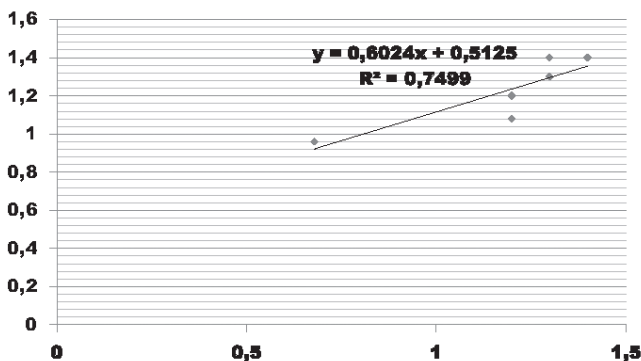


График 1. Корреляция индекса повышения товарооборота с динамикой коэффициента Спирмена во взаимной торговле России и Республики Беларусь

Примечание. По оси абсцисс отмечена динамика коэффициента корреляции Спирмена, по оси ординат — движение индекса товарооборота России и Республики Беларусь. Такая же ситуация наблюдается и в торговле России с Казахстаном¹.

¹ Динамика торговли России с Казахстаном за период с 2010 по 2017 год по товарообороту, экспорту, импорту, доле в общей торговле и структуре// [http:// Russian-trade.com](http://Russian-trade.com)

Показатель корреляции рангов Спирмена за 2010–2017 гг. вырос с 0,893 до 0,929, что обусловило рост товарооборота двух стран на 13 %.

В работе ЕАЭС по промышленному сотрудничеству есть ряд неиспользованных полностью возможностей. На сегодняшний день не до конца отработана практика взаимодействия в области двусторонней и многосторонней промышленной кооперации. Не в полной мере происходит синхронизация политики, не всегда наличествует понимание возможностей и задач евразийской интеграции бизнесом и властями государств, несмотря на многочисленные принятые документы. В итоге наблюдается фрагментация в сотрудничестве, которую необходимо устранить, сделать сотрудничество более монолитным и комплексным.

1.3. Тенденции развития внешней торговли России и Китая

Взаимоотношения России и Китая насчитывают уже несколько столетий и в настоящее время продолжают свое развитие с учетом современных тенденций развития мирового хозяйства, связанных с реализацией не только двустороннего, но и многостороннего формата сотрудничества в рамках различных интеграционных проектов, среди которых особое место занимает мегапроект «Один пояс — один путь». Как известно, в XXI веке в России на государственном уровне развитию российско-китайских отношений уделяется все больше внимания не только как отношениям партнерства, но и как отношениям стратегического взаимодействия. Основываются они на Договоре о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой от 16 июля 2001 г. Со стороны Китая также наблюдается заинтересованность в партнерстве с Россией. За последнее время наметилась тенденция изменения позиции китайской стороны, которая помогает России противостоять антироссийским санкциям и создает благоприятные условия для осуществления более активного торгово-экономического сотрудничества между двумя странами.

В рамках представленной работы авторы стремятся ответить на следующие вопросы:

1. Происходит ли на современном этапе активизация торгово-экономического сотрудничества исследуемых стран и в чем это проявляется?

2. Каким образом пандемия коронавирусной инфекции и ее последствия повлияли на динамику двустороннего сотрудничества России с Китаем?

Как известно, Китай является одним из основных партнеров по внешней торговле России, доля Китая в российском товарообороте, к примеру, в 2019 году составила 16,9% (110 млрд долл.)¹, тогда как в среднем товарооборот между Россией и Китаем за 2017–2019 годы составлял 101 млрд долл.

Рассмотрим, о чем нам свидетельствует динамика по внешней торговле России и Китая в период с 2017 по 2020 год. Выбор обозначенного периода исследования обусловлен активизацией взаимного сотрудничества исследуемых крупнейших экономик мира в связи с изменением формата взаимодействия: на смену двусторонней торговле приходит мегарегиональное партнерство, основой которого стало взаимодействие при реализации проекта «Один пояс — один путь», суть которого сводится к многостороннему формату взаимодействия и возможности Китая выхода через Россию с учетом комбинации сухопутного и морского путей к европейскому рынку, что позволит снизить транспортно-логистические издержки КНР и расширить свое присутствие на европейском рынке. В свою очередь, для России такой формат взаимодействия и участие в данном проекте приведет к развитию транспортной инфраструктуры страны, дополнительно укрепит отношения с влиятельным азиатским соседом, Китаем, что также носит и геополитический характер.

Временной период, который по мнению авторов следует исследовать, — это 2018–2020 годы, что обусловлено началом фактического функционирования совещаний по реализации проекта «Один пояс — один путь». Как известно, 2018 год стал годом, так называемым межфорумным годом: в 2017 и 2019 годах были проведены последова-

¹ Внешняя торговля России в 2019 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://customsonline.ru/5594-vneshnjaja-torgovlja-rossii-v-2019-godu.html>

тельные совещания по реализации обозначенного проекта и участия в нем России, в том числе в составе ЕАЭС, поэтому выбор именно этого года, полагаем, вполне оправданный, поскольку он может служить своеобразной точкой отсчета при оценке эффективности взаимодействия РФ-КНР в рамках как двустороннего, так и многостороннего форматов. Согласно статистическим данным ФТС России, экспорт в Китай в 2019 году превысил импорт на \$2,6 млрд, что было вызвано изменением структуры взаимного товарооборота, а также изменением географии российского экспорта, связанным с уходом российских товаров с некоторых европейских рынков и других региональных рынков и перенаправлением обозначенных товаропотоков на рынки КНР¹. Так, например, существенно сократились объемы российских экспортных поставок. Падение экспорта в основном объясняется сокращением спроса на основные российские товары – нефть и газ. Также резко сократился экспорт металлов и изделий из них, продуктов растительного происхождения и пластмассы, каучука и резины². По большей части экспорт из России сокращался в страны Евросоюза, Великобританию и США³. Новыми статьями российского экспорта в Китай стали следующие товарные группы: несырьевые неэнергетические товары, продукция машиностроения и агрокомплекс⁴. Предыдущие десять лет ситуация была обратной: Китай поставлял в Россию товаров в среднем на 6 % больше, чем Россия в Китай, торговый баланс для России был отрицательным.

Для проведения анализа динамики и структуры экспорта и импорта авторами были выбраны шесть основных торговых групп по ТН ВЭД, которые постоянно участвуют в российско-китайском торговом обмене, такие как (далее указан номер товарной группы по Таможенной но-

¹ Внешняя торговля России в 2019 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://customsonline.ru/5594-vneshnjaja-torgovlja-rossii-v-2019-godu.html>

² Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru-stat.com/analytics/6556>

³ Внешняя торговля России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2020-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-kitaem-v-2019-g/>

⁴ РБК, экономика. «Российский экспорт в Китай превысил импорт впервые с 2000-х» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/11/02/2019/5c5d84549a79471a68d07dd1>

менклатуре и краткое ее содержание): 27-топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные; 39-пластмассы и изделия из них; 44-древесина и изделия из нее, древесный уголь; 62-предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязаного; 73-изделия из черных металлов; 90-инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические, их части и принадлежности, которые составляют основу взаимной торговли. Анализ был проведен в стоимостном и натуральном выражении. Выбор обозначенных товарных групп определен их значимостью в динамике двустороннего товарооборота, выраженного в стоимостном и натуральном выражении. Говоря о динамике импорта всех шести групп за 3 года, можно отметить, что наибольшую долю составили такие товарные группы, как 39-я и 73-я, (пластмассы и изделия из них и изделия из черных металлов), доля которых составила 6 % и 40 % соответственно (рис. 1.).

Наименьшую долю в российском экспорте в Китай из представленных товарных групп составили следующие: 90-я и 62-я (инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические, их части и принадлежности и предметы одежды и принадлежности к ней), а также 73-я (изделия из черных металлов), которые составляют основу взаимной торговли с 3 % каждая, тогда как группы 44-я и 27-я составляли от 7–8 % на протяжении 2017–2019 годов. В это же время из 6 выбранных для анализа экспорта групп за 2017 и 2018 гг. основную долю составлял экспорт 27-й группы товаров (в основном топливно-энергетического комплекса). Однако в 2019 г. структура изменилась: так, порядка 15 % стала составлять 44-я группа товаров (древесина и изделия из нее, древесный уголь). Это было связано со значительным снижением экспорта 27-й группы из-за торговых войн и неблагоприятных цен на топливо для Пекина (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные).

Хотя в период с 2017 по 2018 год был отмечен рост экспорта 27-й группы на 20% в натуральном выражении и на 63% в стоимостном выражении. Однако затем рост сменился постепенным снижением экспорта обозначенной товарной группы в первой половине 2020 года в стоимостном выражении, что было связано со срывом переговоров по нефтедобыче с российской стороны, а также начавшимся стремительным нефтяным кризисом, получившим название «Нефтяной кризис 8-го Марта». Отметим, что в натуральном выражении объем экспортных поставок по данной товарной группе, наоборот, возрос до 113 млн т (на 33%) в 2019 году, но затем снизился в 2020 году на 10%, что объясняется сокращением объемов потребления нефти, вызванным временной приостановкой деятельности целого ряда промышленных предприятий из-за начавшейся пандемии коронавирусной инфекции. Кроме того, снижение стоимостных объемов экспорта нефти и нефтепродуктов было вызвано сокращением спроса на поездки и, как следствие, на топливо в условиях пандемии. Важную роль в падении цен на нефть также сыграла так называемая российско-саудовская ценовая война, получившая среди российских ученых экономистов название «Нефтяной кризис 8-го Марта», суть которого сводилась к 30%-му падению нефтяных цен за март 2020 года, которые в конце 2019-го года уже упали на 30%. Таким образом, суммарное падение цен на нефть за менее чем четыре месяца составило 60%. В эти же четыре месяца 2020 г. наблюдалась чрезвычайная волатильность фондовых индексов (падение составило 7% в день 9 марта 2020 года, что стало худшим показателем со времен мирового финансового кризиса, а аналитики сравнили сложившееся положение с периодом Великой депрессии). Однако обозначенные явления стали следствием начавшейся войны цен на нефть между Россией и Саудовской Аравией.

В соответствии с данными таможенной статистики по импорту нефтепродуктов, наблюдалось резкое сокращение объемов импорта в 2020 году в сравнении с 2019 (приблизительно в 4 раза). В то время как в период с 2017 по 2019 год было выявлено постепенное снижение количества импортируемого товара данной группы, что приведено на рис. 1.

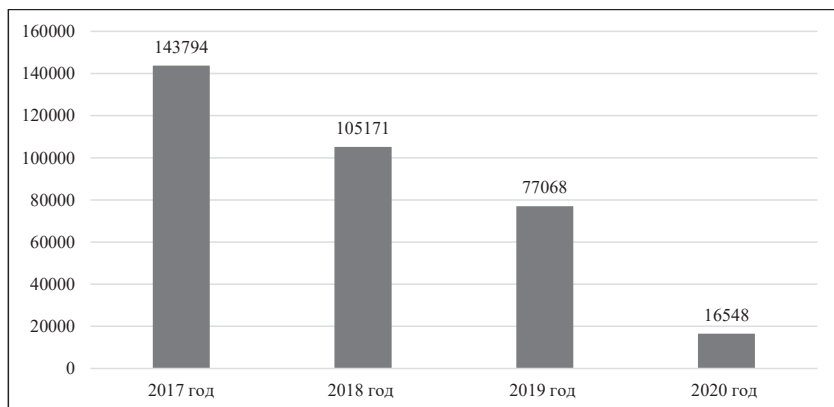


Рис. 1. Динамика импорта с 2017 по 2020 год в товарном разрезе по ТН ВЭД-27 (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные)

Анализируя рассчитанные нами индексы цен Ласпейреса и Пааше, можно сделать вывод, что экспортные и импортные цены на товары обозначенной группы снизились практически в 2 раза в обоих случаях. Кроме того, цены на нефть обвалились из-за опасений новой волны пандемии коронавируса. Также важно отметить, что в ноябре 2020 года Россия уступила лидерство по поставкам нефти в Китай Саудовской Аравии и перешла на второе место.

В рамках товарной группы 39 (пластмассы и изделия из них), напротив, наблюдается незначительная положительная динамика импортируемой продукции с 2017 по 2019 год. Однако в первой половине 2020 года произошел небольшой спад. Анализируя экспорт 39-й группы, можно отметить, что произошло значительное увеличение экспорта в 2020 году в сравнении с 2019 годом экспорт увеличился в 3 раза, т.е. произошло увеличение физических объемов или, другими словами, изменились индексы физических объемов в динамической постановке. Индекс Ласпейреса отразил снижение цены в 1,3 раза в импорте и в 1,5 раза в экспорте. Данное явление можно связать со снижением цен на нефть и, как следствие, увеличением физических объемов и соответственно увеличением выпуска полимеров.

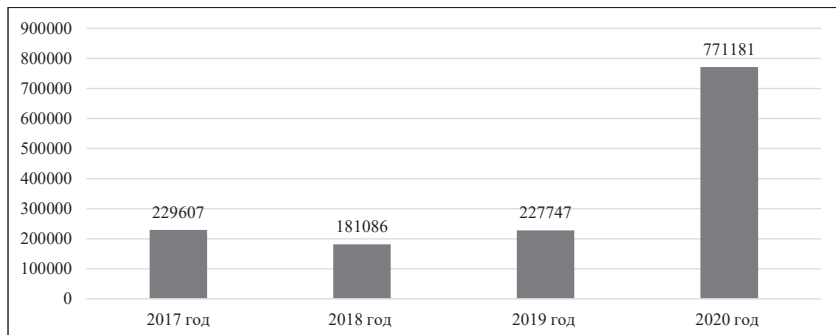


Рис. 2. Динамика экспорта с 2017 по 2020 год в товарном разрезе по ТН ВЭД-39 (пластмассы и изделия из них)

Экспорт 44-й товарной группы с 2017 по 2019 год примерно оставался относительно стабильным. Однако в 2020 году произошло снижение его объема в 1,3 раза в сравнении с 2019 годом в натуральном выражении. Данное явление также связано со вспышкой коронавирусной инфекции в Китае, которая спровоцировала резкий спад производства, вследствие которого произошло снижение спроса на древесину. Это заметно отразилось и на ценах. Китай является основным торговым партнером России на рынке лесобумажной продукции и, как было отмечено нами ранее, является ключевым российским торговым партнером как по экспорту, так и по импорту. Однако последние решения России о повышении таможенных тарифов на круглый лес и ужесточение китайской стороной фитосанитарного контроля свидетельствуют о дальнейшем спаде торговли лесоматериалами. Данные таможенные ограничения могут вовсе перекрыть экспорт лесоматериалов в Китай. По оценке директора Приморской ассоциации лесопромышленников и экспортеров леса «ПАЛЭКС» Павла Корчагина, спрос на лесоматериалы в Китае упал примерно на 20–50 %, а производство в Поднебесной буквально замерло с начала года¹.

¹ Информационно-аналитическое агентство «Восток России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eastrussia.ru/material/temnyy-les-o-novykh-ubytkakh-zayavili-lesopromyshlenniki-dfo/>

Импорт древесины и изделий из нее постепенно уменьшался с 2017 по первую половину 2020 года. В 2020 году обозначенный показатель достиг 91 тыс т, что в два раза меньше аналогичного показателя в 2017 году (рис. 3). Расчет индекса Ласпейреса позволяет сделать вывод, что экспортные и импортные цены практически не изменились.

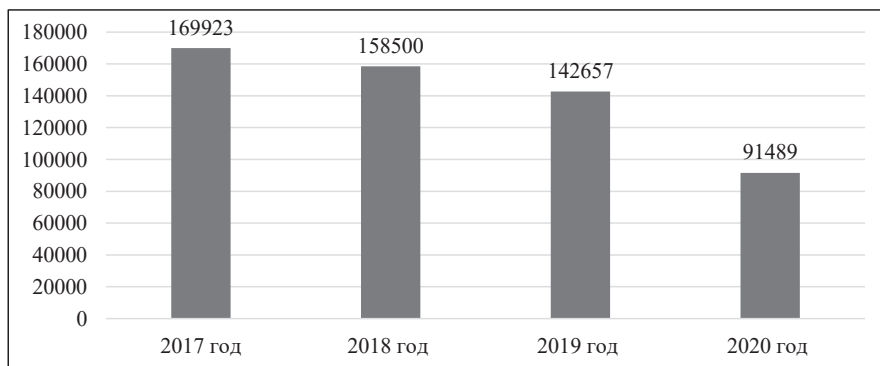


Рис. 3. Динамика импорта с 2017 по 2020 год в товарном разрезе по ТН ВЭД-44 (древесина и изделия из нее)

Кроме того, Китай всегда был крупным поставщиком предметов одежды и принадлежностей к ним, поэтому физические объемы поставок этих товаров оставались примерно на одном уровне – 53 тыс. т. Однако распространение коронавируса в Китае и в этом случае привело к нарушениям в поставках одежды в Россию весной 2020 г., что подтверждается представленными на графике данными (экспорт увеличился почти в 79 раз в 2020 году в сравнении с 2019 г.), но этот факт объясняется увеличением объемов поставок средств индивидуальной защиты как следствие возникшей в конце 2019 года пандемии коронавирусной инфекции. Расчет индекса Ласпейреса показал, что импортные цены остались неизменны, а экспортные уменьшились в 1,4 раза.

Импорт изделий из черных металлов в натуральном выражении не подвергался сильным изменениям в течение данного периода времени, лишь в 2019 году физические объемы незначительно увеличились на 200 тысяч тонн (что составило приблизительно 27%), но

уже в 2020 году снова снизились и остались на уровне 2018 г. В то же время наблюдался резкий рост экспорта изделий из черных металлов (с 1365 т в 2019 году до 22 740 т в 2020 году – 93 %). Китай – страна, которая поддерживает мировой рынок в качестве крупного импортера заготовок, слэбов и проката. Китайское направление экспорта и в обозримом будущем останется наиболее перспективным для российской металлургической продукции. Экспортные цены снизились в 6 раз, а изменение импортных цен составило незначительное снижение – 1,3 %, о чем свидетельствует индекс Ласпейреса.

Из представленных нами графиков видно, что по товарной группе 90 (инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические, их части и принадлежности) в 2020 году произошел спад количества товаров почти в три раза по сравнению с уровнем 2017–2019 годов.

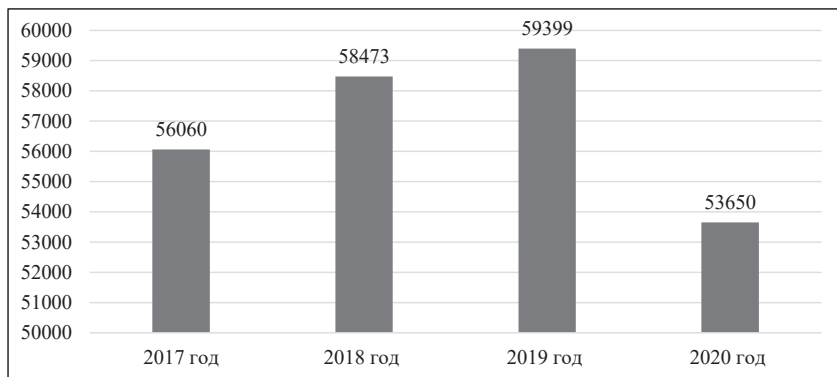


Рис. 4. Динамика импорта с 2017 по 2020 год в товарном разрезе по ТН ВЭД-90 (инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические, их части и принадлежности)

В рамках представленной на рис. 5 товарной группы малый и средний бизнес начиная с середины апреля 2020 года приостановил закупки импортных товаров из Китая, а уже имеющаяся продукция лежит

на складах без обозримой перспективы быть проданной. Это может быть связано с приостановкой активизацией деятельности отделов продаж. В свою очередь, экспорт 90-й товарной группы за исследуемый период находился примерно на одном уровне, за исключением 2019 года, когда данный показатель увеличился примерно в два раза и достиг отметки в 7 млн т. По данным индекса Ласпейреса, произошло незначительное снижение цен по импорту и экспорту соответственно, что было связано с наступлением эпидемии коронавируса.

Для проведения более корректной оценки динамики взаимной торговли России с КНР в исследуемый период приведем оценку эффективности взаимной торговли исследуемых стран в интегральном выражении и в разрезе выбранных нами товарных групп с 2017 по 2020 год. Для этого используем формулу, применяемую Федеральным статистическим ведомством Германии для подобных задач:

$$ExpPerf_t = (\Sigma x_t^D / \Sigma x_{t-1}^D) / (\Sigma J_t^i / \Sigma J_{t-1}^i) \quad (1.1),$$

где x – совокупный объем экспорта в период времени t ; J – совокупный объем импорта в период времени t .

Методика проведения такого рода оценок сводится к исследованию динамики экспортно-импортных соотношений как в интегральном выражении, так и в разрезе отдельных товарных групп, применяемая в том числе, в страновом разрезе, представлена в исследовании к.э.н. Шапор М.А.¹. Согласно представленным в рамках данной статьи оценкам и проведенным авторами расчетам, было выявлено, что эффективность российско-китайской торговли за 2018 год была несколько выше единицы (1,04) благодаря относительно успешному сотрудничеству исследуемых стран в анализируемый период. В свою очередь, за 2019 год обозначенный показатель снизился до 0,88, что было следствием повторного падения цен на нефть, наблюдаемого после нефтяных шоков 2013

¹ Шапор М.А. Влияние макроэкономических индикаторов стран-импортеров на динамику экспорта Германии и России с учетом изменения мировых цен на углеводороды: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Шапор Мария Александровна; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. – М., 2019. – 196 с.

и 2016 годов, а также с началом пандемии коронавирусной инфекции и приостановкой поставок китайских товаров в РФ в конце 2019 года, а это, как указывалось выше, в свою очередь, привело к сокращению поставок углеводородных энергоносителей из России. Кроме того, в связи со снижением покупательной способности населения и снижением уровня доходов сократился российский экспорт в Китай в разрезе других товарных групп. В рамках настоящей работы мы проанализировали сокращение поставок углеводородных энергоносителей и продукции деревообрабатывающей промышленности. Снижение поставок в разрезе обозначенных товарных групп свидетельствует о сокращении доли таких поставок, как строительные материалы, например, обработанной паркетной доски или аналогичных изделий (1,06 и 0,98 соответственно), необходимых для реализации проектов в строительной отрасли. Уменьшение объемов поставок в разрезе ТН ВЭД-27 (0,99 и 0,73 за 2018 и 2019 годы соответственно), причины которого были обозначены нами ранее, также подтверждает обозначенные нами тенденции, связанные с падением производственной активности.

В заключение настоящего исследования следует ответить на поставленные в первой его части вопросы и сформулировать полученные нами основные значимые результаты.

1. Выявлены и изучены динамика и структура двустороннего товарооборота РФ с КНР с использованием наиболее значимых для двусторонней торговли товарных групп, составляющих около 32 % в двустороннем товарообороте. На основании представленного в работе анализа авторы пришли к выводу о незначительном изменении товарной и стоимостной структуры взаимной торговли России с КНР, связанном не только с прямым влиянием пандемии коронавирусной инфекции, следствием которой явился шок цен на нефть, но и также с незначительными изменениями географической структуры российского экспорта и частичным перемещением его на Восток. Представленный тезис подтверждается обозначенными нами изменениями структуры российско-китайской взаимной торговли и частичным снижением объемов поставок тех товарных групп, которые относятся к строительной отрасли, а также к производственной сфере.

2. Это объясняет разворот на Восток. У российского руководства не было выбора. Газопровод «Сила Сибири», поставляющий газ на китайский рынок, увеличит экспорт, но сделает Россию уязвимой для колебаний в ее отношениях с Пекином.

3. Несмотря на частичное падение экспорта России в Китай, отмечается значительная активизация двустороннего сотрудничества, связанная с реализацией различных интеграционных проектов, важнейшим из которых является мегапроект «Один пояс — один путь». Отметим, что выполнение такого рода проекта предполагает не только изменение динамики взаимной товарной торговли в краткосрочной перспективе, но и реализацию его инфраструктурной составляющей, которая в дальнейшем приведет к значительной активизации взаимного товарооборота. Соответственно, начало реализации проекта Пояса и Пути как раз можно считать основой увеличения взаимного товарооборота между РФ и КНР в долгосрочной перспективе.

4. Можно констатировать незначительное влияние шока, вызванного пандемией COVID-19, на динамику двустороннего сотрудничества исследуемых стран, за исключением изменения позиций, связанных с нефтяным рынком. Однако шок цен на нефть нельзя напрямую рассматривать как эффект, связанный с двусторонней торговлей исследуемых стран. Скорее, шок цен на нефть, равно как и шок волатильности фондовых рынков, стал экзогенным (внешним) фактором, следствием которого явилось падение нефтяных цен, опосредованное опять-таки пандемией коронавирусной инфекцией.

5. Представленные авторами оценки эффективности российско-китайской торговли и полученные результаты свидетельствуют о корректности использования данной методики для проведения оценки не только интегральных показателей двусторонней торговли в динамической постановке, но также о возможности ее использования для проведения соответствующих отраслевых исследований, представленных также в динамической постановке в страновом разрезе, поскольку полученные в данной работе результаты коррелируют с современными тенденциями международной торговли, а не противоречат им.

1.4. Электронная торговля как зеркало цифровизации международной торговли

Анализу происходящего в мире бурного развития цифровизации всех аспектов жизни общества посвящено множество публикаций. Однако некоторые любопытные последствия цифровизации, связанные прежде всего с распространением и использованием персональных данных, стали проявляться только в самые последние месяцы, чему в немалой степени способствовала пандемия COVID-19 и обусловленный ею рост дистанционного предоставления различных услуг (в торговле, образовании, здравоохранении, сфере государственных услуг и т. д.). Рассмотрим эти особенности подробнее.

Стратегия развития информационного общества в России на 2017–2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 09.05.2017 № 203, содержит следующее определение: «Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

Таким образом, ключевую роль в цифровой экономике должны играть, с одной стороны, технологии работы с большими данными, системы распределенных реестров, нейротехнологии и искусственный интеллект, технологии виртуальной и дополненной реальности, а с другой – промышленный интернет или интернет вещей, базирующийся на сложном сочетании робототехники и сенсорики¹. Реализация этих технологий существенно повышает эффективность реального сектора экономики.

Однако сегодня основным элементом цифровой экономики является отнюдь не реальный сектор, не производство товаров, а электронная торговля (в т. ч. интернет-реклама), финансовая сфера (интернет-банкинг, цифровые активы, электронные платежи, криптовалюты и др.),

¹ Дежина И.Г., Нафикова Т.М. Интернет вещей: Концепции и государственная политика. Мировая экономика и международные отношения, 2019. Т. 63. №7. – С.23–31

электронный доступ к государственным услугам и сфера услуг в целом (транспорт, связь, деловые услуги и т. д.). Оставим пока в стороне вопрос о том, почему это происходит, и попытаемся выявить основные современные тенденции цифровизации в указанных областях, а также их наиболее очевидные последствия.

Развитие электронной торговли охватывает три основных направления.

1. Информационное и рекламное обеспечение в Интернете офлайн-бизнеса, т. е. бизнеса, осуществляемого вне Интернета. Магазины такого типа называются «Click-and-brick».

Информационная поддержка в Интернете способствует увеличению спроса на товары и услуги, предоставляемые компаниями, налаживанию коммуникации с потенциальными контрагентами и клиентами. Зачастую для этой цели создается сайт компании, который включает информацию о предмете ее деятельности, продуктах или предоставляемых услугах, а также способы обратной связи с клиентами или контрагентами (форумы, отзывы и пр.).

Реклама в Интернете подпадает под ту же систему норм, что и другие ее виды, в том числе в части защиты прав потребителей и пользователей, защиты прав и законных интересов правообладателей, защиты персональных данных, ответственности провайдеров и владельцев сайтов, соблюдения законодательства о рекламе.

2. Торговля товарами и услугами посредством Интернета (онлайн). Этот вид электронной торговли направлен на продвижение товаров, услуг и предпринимательской деятельности, которая осуществляется с активным использованием Интернета, не завязана целиком на Интернет. В ней есть те же функции, что и в предыдущей модели, но добавляются возможности размещения заказов онлайн и приема платежей. Появляется необходимость в договорном оформлении правоотношений между потребителем/заказчиком и предпринимателем.

Как следствие, вопросы действительности заключенных договоров, порядка оплаты товаров или услуг посредством электронных платежей возникают и решаются при этом уже в практической плоскости. Особое значение в процессе онлайн-торговли приобретают вопросы защиты интеллектуальной собственности.

3. Учреждение и деятельность компании, специализирующейся на торговле только через Интернет, т.н. pure-play. Вся деятельность такой компании целиком осуществляется в Интернете – от информационной, рекламной поддержки до реализации договоров, также заключенных в Интернете.

При использовании этой модели все преимущества электронной торговли становятся наиболее очевидными. Сокращаются транзакционные издержки, связанные с арендой помещений, количеством сотрудников компании. Благодаря трансграничному характеру деятельности и Интернету актуализируется возможность выхода на зарубежные рынки.

За последние несколько лет рынок электронной торговли превратился в экосистему, доступ в которую может быть осуществлен через целый ряд разнообразных электронных устройств. Количество электронных площадок (маркетплейсов) постоянно растет, и теперь они представляют собой зрелый рынок с устоявшимися игроками и четким набором правил. Однако оформление этой системы еще не закончилось и вряд ли завершится в ближайшие годы (рис. 1).

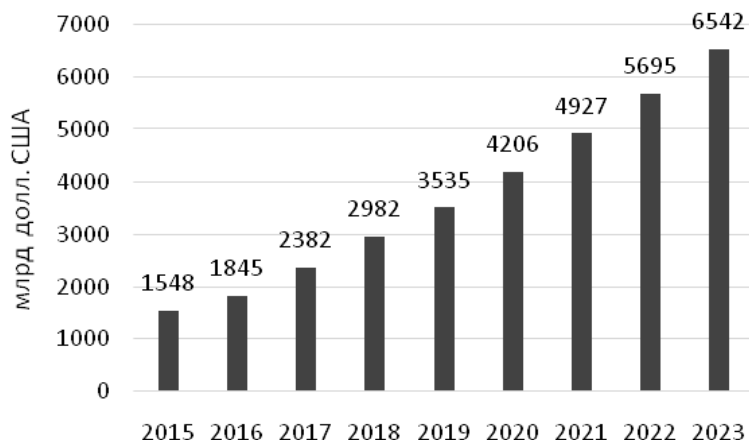


Рис. 5. Динамика розничных продаж в электронной торговле за период с 2015 по 2023 год

Источник: Данные аналитического агентства Statista. – <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

В июне 2020 года по причине ковида мировой розничный трафик электронной торговли составил рекордные 22 миллиарда ежемесячных посещений, при этом спрос был исключительно высок на широкий спектр товаров повседневного пользования: продукты питания, одежду, бытовую технику¹.

В целом процессы цифровизации экономики в России протекают по схожему сценарию. Так, оборот рынка электронной торговли Российской Федерации по итогам только первого полугодия 2020 года сравнялся с объемом продаж за весь 2018 год и составил 81 % оборота за 2019 год. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли России продажи в 2020 году на нем выросли на 58,5 % до 3,22 трлн руб. (рис. 2).

Быстрорастущий рынок электронной торговли Российской Федерации столь же стремительно меняет свою структуру. За последние четыре года на нем в 2–3 раза увеличилось количество локальных поставщиков товаров (маркетплейсов). Именно крупнейшие маркетплейсы являются основными бенефициарами электронной торговли.

Маркетплейсы, выстраивая производителей и продавцов однородных товаров в ряд, создают для них конкурентную среду, которая решает две важнейшие задачи регулирования: во-первых, если ты будешь продавать дорого, ты ничего не продашь, во-вторых, если ты будешь производить плохо, у тебя ничего не купят. Еще одно преимущество маркетплейса заключается в снижении количества посредников, которое в традиционных цепочках поставок увеличивается за счет оптовиков разного калибра. Эта ситуация весьма благоприятна для производителя, ведь главный мотиватор для него – это возможность сбыта. Именно эту возможность и предоставляют маркетплейсы. Если в традиционном ритейле количество выставленного на продажу товара ограничивается вместимостью полки, то виртуальная полка бесконечна.

Ассортимент крупных маркетплейсов в настоящее время исчисляется миллионами: 6 млн товарных позиций у Ozon, 3,5 млн у AliExpress Россия, 2 млн у goods.ru. Практически не осталось товаров, которые бы не продавались на маркетплейсах, за исключением тех, которые запре-

¹ <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>

щены к дистанционной торговле. В эту категорию, в частности, входит алкоголь, но продавцы goods.ru, например, все равно могут размещать такие товары на его витрине, а покупатели – забрать самостоятельно.



Рис. 6. Динамика онлайн-торговли в Российской Федерации¹

Основные тенденции мирового рынка электронной торговли на сегодня состоят прежде всего в использовании многоканальных стратегий развития компании, прямых продаж, гибких вариантов оплаты, внедрения дополненной реальности, увеличения объема голосового поиска, применения искусственного интеллекта и, что особенно важно, сбора данных о клиентах и использовании собранных больших данных.

Что касается многоканальных стратегий развития компаний, то фактически это уже не тенденция, а существенная часть бизнеса, особенно в условиях пандемии COVID-19, сделавшей очевидной важность наличия различных интернет-платформ для своих клиентов. Многие магазины, продолжавшие свою работу лишь в офлайн-режиме, были закрыты или обанкротились. Наличие многоканальной стратегии продаж через веб-сайты, маркетплейсы, электронные рынки и социальные сети существенно необходимо для выживания.

¹ Как усиливается внутренний сегмент рынка электронной коммерции. Газета «Коммерсантъ» № 195 от 23.10.2020. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/daily/2020-10-23>

Прямые продажи (D2C – direct-to-consumer). И до пандемии можно было наблюдать привлечение покупателей через мобильные приложения, социальные сети и другие каналы напрямую к производителю, по мере того как все больше продавцов стали использовать такие электронные платформы, как Shopify. Но к середине 2020 года прямые продажи многократно возросли. Возможность получить свой заказ без посредника или без сторонних компаний стала бесценной для потребителей. Информирование клиентов о задержках, условиях доставки или передача других важных сведений осуществляется напрямую от бренда, что обеспечивает позитивный опыт покупок и создает доверительные отношения между клиентом и продавцом в трудные времена и на будущее.

Предлагая гибкие варианты оплаты, такие как кредитование или вознаграждение за лояльность, продавец дает почувствовать клиенту, что он все еще может позволить себе товары без серьезного ущерба для своего финансового положения. Это тоже имеет большое значение для повышения лояльности клиентов и позитивного опыта покупок.

Виртуальная и дополненная реальность стала тем инновационным подходом, который помог сблизить виртуальный и реальный миры. Она позволяет покупателям визуализировать продукты, которые их интересуют, будь то одежда или мебель.

Что касается тенденции увеличения объема голосового поиска, то, по прогнозу аналитического агентства Loup Ventures, к 2025 году 75 % американских домохозяйств будут иметь смарт-колонки¹. Люди все чаще полагаются на голосовых помощников, таких как Google Assistant, Amazon Alexa, Алиса от Яндекс, для широкого диапазона запросов, начиная с проверки прогноза погоды и заканчивая покупкой товаров в Интернете.

Используя смарт-колонку для совершения покупок, потребитель экономит время на просмотре, вводе информации об оплате и доставке, а устройство запоминает прошлые покупки, что делает повторный заказ более удобным.

¹ <https://loupventures.com/smart-speaker-market-share-update/>

Подчеркнем, что в российском ритейле, банковской и телекоммуникационных отраслях также явно просматривается тренд на внедрение речевых технологий на базе искусственного интеллекта. Например, в 2020 году компания Mail.ru.Group начала использование собственного цифрового ассистента Yota.

Важный аспект покупок в офлайн-магазинах, которого недостает интернет-магазинам, это помощник-консультант, который может дать совет и персональные рекомендации, основанные на потребностях или запросах покупателя. В этой ситуации искусственный интеллект помогает интернет-магазинам лучше узнать о предпочтениях покупателей.

Оговоримся, что поскольку ни один ученый мира не знает, как работает мозг человека, то тем более никто не сможет внятно объяснить, что такое искусственный интеллект. Поэтому будем использовать это выражение как клише для описания программных средств, позволяющих покупателю получать некую информацию от машины об интересующем его товаре или услуге. При этом качество подобных программных средств в формате общения с ботами может варьироваться в очень широких пределах (особенно в российской сфере государственных услуг).

Как бы то ни было, свои основные задачи искусственный интеллект выполняет достаточно эффективно. А задачи эти таковы:

1. Помощь компаниям в получении информации о клиентах для создания персонализированного подхода. Люди ценят услуги и продукты, которые были подобраны специально для них.
2. Оказание помощи компаниям в организации процесса покупок в режиме реального времени на основе собранных данных о клиентах.
3. Автоматизация круглосуточной клиентской поддержки через чат-боты и мгновенное формирование предложений покупателям.
4. Оптимизация ценообразования и формирование скидок, а также прогнозирование спроса.

Фактически, таким образом, искусственный интеллект не только связывает все сервисы воедино в одну экосистему, но стимулирует потребителя к постоянным покупкам.

Исключительную роль в создании персонализированного портрета клиента играют большие данные. В литературе нет единого мнения

о перспективах, равно как и этической стороне факта сбора данных о клиентах. Представляется, что персонализация процесса покупок для потребителя имеет больше недостатков, чем преимуществ, так как создает угрозу конфиденциальности и сохранности данных.

Ярким примером компании, практикующей сбор данных о своих потребителях, является американская компания Walmart. Имея более 20 000 магазинов в 28 странах¹, Walmart является крупнейшим розничным продавцом в мире (рис. 3).

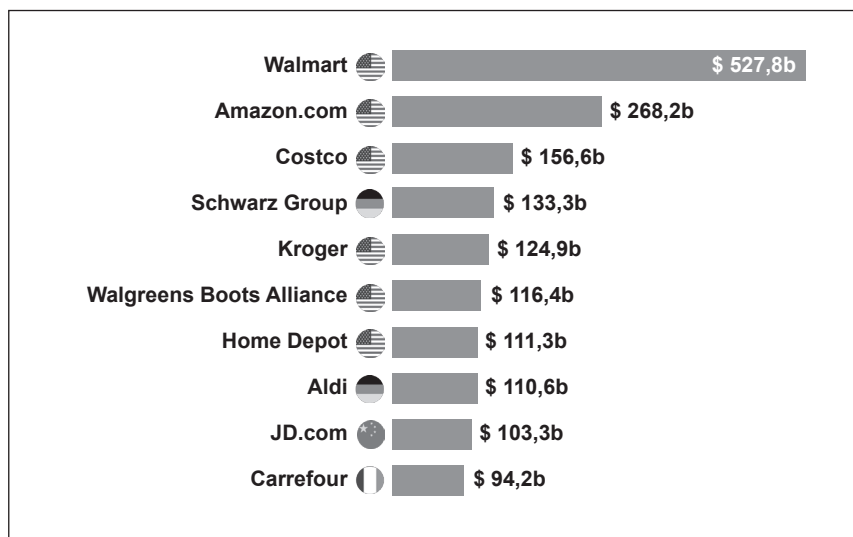


Рис. 7. Объем мировых продаж среди крупнейших компаний, занимающихся розничной торговлей в 2020 году, млрд долл. США

Источник: данные аналитического агентства Statista. — <https://www.statista.com/chart/22016/top-10-global-retailers/>

¹<https://medium.com/dataflair/big-data-in-retail-faster-than-airmail-2-astonishing-case-studies-a06c4afd17dc>

В связи с этим вполне логично, что компания создает крупнейшее в мире частное облачное хранилище данных, способное обрабатывать 2,5 петабайт данных в час. Для обработки этой информации Walmart создала то, что она называет своим Data Café, — современный аналитический центр, расположенный в ее штаб-квартире в Бентонвилле, штат Арканзас.

Data Café позволяет быстро моделировать, передавать и визуализировать огромные объемы внутренних и внешних данных. Эта система также предоставляет автоматические оповещения, поэтому, когда определенные показатели падают ниже установленного порога в любом отделе, соответствующее подразделение фирмы предупреждается о необходимости быстро найти решение.

Помимо данных о транзакциях, Data Café получает информацию более чем из 200 различных источников, включая метеорологические и экономические данные, данные социальных сетей и обзоры местных событий. Все, что находится в этих обширных и разнообразных данных, может содержать ключ к повышению объема продаж. Особенно важно, с нашей точки зрения, отметить, что компании-цифровые гиганты в настоящее время не только собирают и обрабатывают огромные объемы информации о клиентах, но и торгуют этими данными.

Так, вторая крупнейшая в мире компания в сфере розничной торговли Amazon, ставя во главу угла персонализированный подход к клиенту и способность предложить каждому покупателю обслуживание, которое будет отвечать его запросам, получила более миллиона активных клиентов, а ее веб-сервисы являются лидерами в области облачных вычислений¹. Она успешно конкурирует на мировом рынке с такими гигантами, как Google Cloud Platform (GCP), Microsoft Azure, IBM Cloud, Oracle Cloud, Alibaba Cloud (рис. 4).

¹ Khan L. Amazon Antitrust Paradox Yale Law Journal? 2017. № 3. P. 564–907.

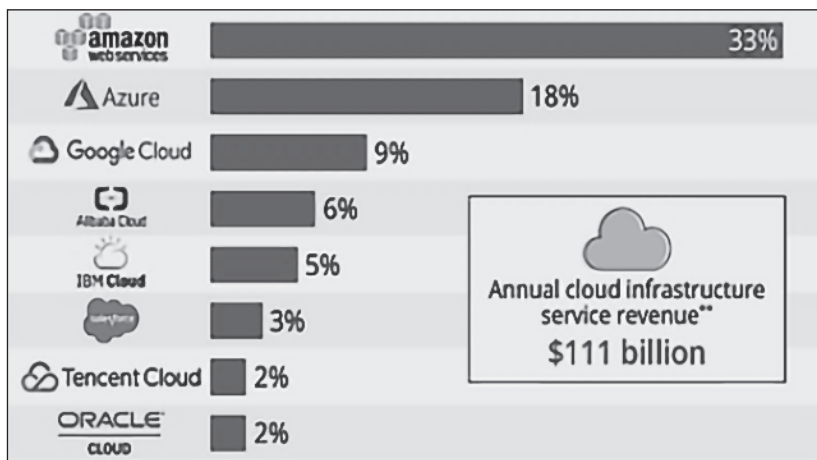


Рис. 8. Доля на рынке поставщиков облачных услуг по состоянию на второй квартал 2020 года

Источник: Данные аналитического агентства Statista. – <https://www.statista.com/chart/18819/worldwide-market-share-of-leading-cloud-infrastructure-service-providers/>

Пользователями этих сервисов стали такие крупные компании, как «Голдман Сакс», «Кока-Кола», «Джонсон и Джонсон», «Сименс», «Шелл», «Юнилевер», AirAsia, «Дженерал электрик» и другие. Amazon обладает обширной глобальной облачной инфраструктурой, имеет 69 зон доступа в 22 географических регионах по всему миру, было объявлено о планах создания 16 зон доступа еще в 5 регионах¹.

Во втором квартале 2020 года доходы от услуг мировой облачной инфраструктуры составили чуть более 30 миллиардов долларов, в результате чего общая сумма за последние двенадцать месяцев составила 111 миллиардов долларов. Это еще одна сфера торговли, которая доказала свою невосприимчивость к COVID-19.

Облачный бизнес выступает драйвером и российского рынка. По оценкам динамика российского облачного рынка почти в два раза

¹<https://aws.amazon.com/about-aws/global-infrastructure/>

превысила прогнозы. Его рост в 2020 году составил около 40 %. Основное преимущество облака – в возможности ускорения вывода цифровых продуктов и бизнесов на рынок. На базе российских облачных платформенных сервисов (например, платформы Tarantool) компании нашей страны могут создавать готовые системы для работы с искусственным интеллектом, большими данными, для автоматизации разработки и администрирования инфраструктуры. Еще одно важное обстоятельство состоит в том, что облака обеспечивают для всех доступ к тем технологиям, которые в прошлом были открыты только для крупных корпораций.

Российское правительство подготовило в 2021 году ряд законопроектов по поддержке отечественного рынка центров обработки данных (ЦОД). Государственные учреждения будут хранить данные в коммерческих ЦОД и использовать национальные облачные сервисы. Это, конечно, послужит стимулом для развития отечественных технологий и сократит непрофильные бюджетные расходы. Вместе с тем этот проект вновь заставляет обратиться к проблемам использования и распространения персональных данных.

Подавляющая часть сбора и использования такой информации в настоящее время во всем мире и в России происходит в «серой» зоне, не охваченной четкими нормами законодательства. Все законы по регулированию Интернета, принятые в различных странах, затрагивают лишь вопросы национальной безопасности, пропаганды насилия и терроризма, а также по-разному понимаемых демократических ценностей, но не содержат требований и норм по охране и защите персональных данных в качестве безусловного приоритета.

Так, в России вопросы использования личных данных платформами, электронными площадками, социальными сетями, государственными институтами, в сущности, не регулируются. Да, в Конституции России существует положение о защите частной жизни, а недавно в п. «м» ст. 71 включена норма о том, что личные данные должны защищаться государством. Однако пока соответствующих законов не разработано. Есть, правда, Федеральный закон «О персональных данных» № 152-ФЗ от 2006 года. Но сферой его применения являются лишь те данные, которые явно помечены субъектом как персональные.

Между тем персональные данные утекают из самых разных источников, в том числе с помощью смартфонов и разного рода «умных» гаджетов. Мы уже говорили, что интернет-компании собирают данные о посещении нами их сайтов, о чтении в интернете различных статей, комментариях и постах, лайках, репостах, запросах в поисковиках, покупках и даже словах, произнесенных нами при включенном смартфоне или ноутбуке.

«Умные» телевизоры распознают жесты, предметы, лица, слушают звуки в комнатах и передают всю эту информацию в облако. «Умные» колонки и «умные» дома постоянно соединены с облаком и тоже передают туда полученные данные. Узнать личные данные в конце концов можно просто по номеру мобильного телефона. А количество желающих собрать и распространить персональные данные постоянно растет.

Так, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций России предложило поправки в уже упоминавшийся закон 152-ФЗ, предусматривающие возможность использования частным бизнесом обезличенных персональных данных россиян. Поправки были приняты в феврале 2021 года в первом чтении.

Это же министерство прорабатывает проект о допуске частных компаний, разрабатывающих на основе искусственного интеллекта методы диагностики различных заболеваний, к массивам медицинских данных граждан России, которые в своей информационной системе собирает российский Минздрав.

Фирмы «М.Видео» и «Эльдорадо» используют мобильную платформу OneRetail для того, чтобы идентифицировать покупателя в магазине или через его собственное мобильное приложение, или через мобильное приложение продавца. Таким образом, продавец видит, что вы искали в онлайн. Правда, замечательно?

Оказалось также, что более 6300 камер видеонаблюдения, размещенных в том числе на объектах критической инфраструктуры и промышленных предприятиях России, имеют открытые IP-адреса и доступ к ним может получить любой желающий. Банк России подготовил проект, обязывающий все банки собирать биометрические данные своих клиентов в Единую биометрическую систему.

Не только в России, но и в ряде государств – участников СНГ отсутствует профильное регулирование в отношении персональных данных, что имеет ряд негативных последствий как для граждан, так и для бизнеса, таких, например, как низкая степень защиты прав и интересов граждан, неопределенность для международного бизнеса при выходе на рынок государств – участников СНГ, противоречивость применения норм действующего законодательства.

Нет единого представления, в какой форме может быть выражено согласие на обработку персональных данных. Простых кликов «я согласен» в ряде государств (например, в Белоруссии) бывает недостаточно, что создает сложности для компаний, участвующих в цифровой торговле. Некоторые компании (в частности, онлайн-магазины) включают согласие на сбор персональных данных в публичные договоры (договоры присоединения), заключение которых возможно простым присоединением (например, покупкой товара в магазине). Законодательно они приравниваются к письменным.

Никакой проверки того, что данные относятся к конкретному физическому лицу, закон зачастую не предусматривает. Поэтому получается, что владелец сайта фактически не знает, вымышленные (или нет) данные ввел клиент, но от обязанностей по обработке персональных данных это его не освобождает.

Нормативные правовые акты в государствах – участниках СНГ содержат указания о том, что держатели массивов персональных данных обязаны принимать меры по надлежащей защите персональных данных. Однако в большинстве случаев закон не содержит точных указаний на то, какими эти меры должны быть. На практике держатели данных не выполняют данную норму в связи с тем, что отсутствуют инструкции по мерам технической безопасности, которые должны быть соблюдены держателями данных при сборе, обработке, хранении и защите данных, а также в связи с отсутствием надзорного органа, регулирующего соблюдение таких мер.

В части трансграничной передачи данных не определены критерии адекватного уровня защиты, предоставляемого третьей стороной. Часто невозможно определить, какой уровень защиты предоставляет та

или иная страна, и на практике держатели персональных данных самостоятельно определяют, возможна ли передача данных.

Для защиты прав потребителей необходимо закрепить статус электронных торговых площадок и социальных сетей, сформировать новую классификацию объектов цифровой торговли на цифровом рынке. Если агрегатор в сфере цифровой торговли наделяется правом заключать договоры с потребителями, принимать платежи потребителей, осуществлять переводы на счет продавца, он должен являться финансовой организацией, которая по правовому статусу будет близка к клиринговой организации и центральному контрагенту, действующим на финансовых рынках.

Таким образом, необходим четкий механизм сбора, обработки, хранения и защиты персональных данных, процедуры обжалования неправомерных действий держателей данных и системы санкций за нарушение установленных требований. Если раньше регулирование в цифровой среде было сфокусировано на охране авторского права и реализовывалась регулятивная функция права, то в цифровой экономике приоритет смещается к охранительной функции, к обеспечению безопасности и интересов человека.

При этом необходимо учитывать появление в цифровой экономике концептуально новых понятий. В частности, это «экономика внимания». Внимание становится фактором, который необходимо учитывать в экономических расчетах. В отличие от информации, которая является неисчерпаемым ресурсом, человеческое внимание принимается за ресурс с ограниченным запасом. Ценность внимания и «обмен внимания» пользователя на товар следует рассматривать в контексте многообразия способов монетизации бизнеса.

На первый взгляд многие товары цифровой эпохи предоставляются пользователям «бесплатно» в привычном смысле этого слова, т. е. без взимания денег. С другой стороны, многие из бесплатных сервисов приносят их владельцам косвенную выгоду, которая может принимать самые различные формы. Прибыль можно получать через ненавязчивую контекстную рекламу (модель, которая активно используется Google) или через использование в бизнес-планировании информации,

собранный о пользователях (наиболее распространенный способ окупить бесплатные сервисы). Используется также «привыкание» пользователя к тому или иному продукту с учетом сетевого эффекта, начиная от пробных версий программ и заканчивая умышленным попустительством в отношении пиратства.

Цифровые рынки порождают сетевые эффекты. Эти эффекты выражаются не только в эффекте масштаба (крупным платформам проще привлекать новых пользователей), но и в значительной взаимозависимости сторон платформы, при которой изменение политики сервиса в отношении одной из сторон ведет к изменениям на всех связанных платформах рынка¹.

Прямые сетевые эффекты выражаются в повышении спроса на продукт как результат увеличения числа пользователей. Такие эффекты могут служить серьезным препятствием для обеспечения конкурентного выхода на рынок. Необходимым условием становится достижение заданного уровня спроса, т. е. определенного числа клиентов, сопоставимого с сетевым эффектом, достигнутым конкурентом.

Косвенные сетевые эффекты, которые называют также сетевыми экстерналиями, выражаются в повышении спроса на продукты и приложения, которые выпускаются в дополнение к основному продукту. Конкурент должен обеспечить также совместимость со своим инновационным продуктом и поддержку определенного числа пользующихся популярностью дополнительных продуктов от других производителей. Чтобы обеспечить работу новой системы с множеством приложений, конкурент должен получить поддержку от независимых производителей этих приложений, что существенно усложняет выход на рынок программного обеспечения.

Таким образом, сетевые эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными и оказывать влияние на любую из сторон рынка, а сами рынки теряют четко очерченные продуктовые границы и оказываются взаимосвязанными. Тот же Google, имея колоссальную

¹ Розанова Н. Эволюция фирмы в условиях цифровой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2019. – Т. 63. № 8. – С.21–28.

аудиторию, может стремительно нарастить долю на смежных рынках, не подпадая под антимонопольное регулирование.

Еще одна особенность новых рынков – появление информационных посредников или агрегаторов. Особенно сложно определять место агрегатора в традиционной модели исследования рынка, когда на сложившийся рынок приходит агрегатор и кардинально меняет его функционирование.

В современном обществе, ориентированном на развитие цифровых технологий, информационные посредники становятся необходимым звеном в любой деятельности, связанной с Интернетом. Предоставляя пользователям доступ, оборудование, виртуальное пространство, поисковые системы и т. д., они обеспечивают условия и платформу для обмена информацией, распространения контента, электронной торговли, социальных сетей и облачных вычислений. Понятие «информационный посредник», таким образом, является обобщающим и включает целый ряд лиц, которые составляют цепочку между правообладателем (исполнителем услуги, дистрибьютором товара, автором, владельцем информации и т. д.) и пользователем. При этом часто один и тот же субъект выступает агрегатором на разных рынках.

Если правоотношения в Интернете складываются при обязательном участии информационных посредников, вполне естественно, что при возникновении спорных ситуаций возникает вопрос об их причастности к совершению противозаконных действий и степени ответственности за них субъектов правоотношений. Практически всеми сегодня признается, что ответственность информационных посредников должна быть ограничена в силу того, что выполняемые ими функции носят технический характер и не связаны непосредственно с правонарушениями.

Но даже при признании ограничения ответственности информационных посредников тот факт, что их деятельность в значительной степени состоит в управлении трафиком и контентом, подталкивает к идее об их дополнительных обязанностях. В определенной мере в качестве информационных посредников следует рассматривать и цифровые платформы, которые накапливают огромное количество

данных о субъектах рынка и их отношениях, определяют условия доступа на рынок, что также важно для развития конкуренции.

В условиях цифровизации многие предприятия, в том числе инфраструктурного сектора, переводят свои производственные процессы в цифровые платформы, создавая информационные системы, доступ к которым определяет возможность доступа на рынок. В таких случаях существует опасность создания необоснованных барьеров доступа на рынок, включая экономические ограничения¹.

Нельзя забывать, что базисом цифровизации является также и физическая телекоммуникационная инфраструктура. И от того, как на этапе становления будут определены принципы и основные параметры ИТ-инфраструктур, будут зависеть устойчивость и безопасность их функционирования, обеспечен доступ игроков рынка и потребителей, а также задел для стимулирования инноваций, реализуемых участниками рынка. Крайне важно уделять внимание вопросам создания распределенных инфраструктур и обеспечить их создание и функционирование в условиях конкуренции на базе принципов недискриминационности, технологической и сетевой нейтральности.

Кроме роста производительности труда и распространения новых технологий, цифровая экономика несет с собой и существенные риски, связанные с появлением новых, подчас непреодолимых барьеров входа на рынки, создаваемых доминирующими игроками, в том числе через контроль ключевых технологий.

Необходимо иметь в виду, что цифровизация помимо добавления новой полезной стоимости к уже существующим товарам и услугам породила новые рынки, для которых не существует «физических» аналогов, например, услуги навигации и позиционирования, электронный документооборот, электронные торговые площадки и др.

Изменение товара, способов его обращения, формирование многосторонних рынков с новыми качественными характеристиками, снижение транзакционных издержек, т. е. все те выгоды, которые несет цифровая экономика, порождают угрозы для конкуренции.

¹ Невская А. Взаимодействие корпоративных структур в ЕС. Влияние цифровизации // Мировая экономика и международные отношения. 2020. – Т.64. № 10. – С.93–102.

Существенной особенностью цифровых рынков является возрастающее прямое влияние транснациональных корпораций на конкуренцию на национальных рынках. Влияние глобальных цифровых игроков является значимым в том числе и потому, что им принадлежат базовые платформы (в широком смысле от системного программного обеспечения до платежных систем, от социальных систем до патентов на технологию и оборудование).

Очевидное наличие тренда к созданию транснациональными корпорациями многосторонних систем, охватывающих не только несколько рынков в традиционном понимании, но и несколько отраслей, их стремление к формированию серьезного влияния на самые чувствительные для развития национального благосостояния сферы. При этом складывающиеся монопольные и олигопольные глобальные кластеры защищены правом интеллектуальной собственности.

* * *

Таким образом, можно заключить, что развитие цифровой экономики и минимизация в этой связи рисков для граждан, бизнеса и государства требует серьезной работы в правовой сфере. Рассмотрим с этой точки зрения опыт, накопленный в рамках ВТО и региональных торговых соглашениях (РТС).

Вопросы электронной торговли в рамках Всемирной торговой организации и современных региональных торговых соглашений

В течение длительного времени вопросы электронной торговли в рамках Всемирной торговой организации обсуждались на основе принятой 25 сентября 1998 года Рабочей программы по электронной торговле, которая предусматривала не проведение переговоров по вопросам регулирования электронной торговли, а только общее обсуждение указанной тематики в некоторых органах ВТО (Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и Комитет по торговле и развитию). Однако постепенно необходимость разработки многосторонних правил регулирования в отношении электронной торговли стала оче-

видной ввиду активного развития технологий и появления «серых зон» или «пробелов» в существующей многосторонней системе регулирования торговли товарами и услугами.

В связи с этим по итогам 11-й министерской конференции ВТО в декабре 2017 года заинтересованные члены ВТО, включая Российскую Федерацию, приступили к активному обсуждению регулирования торговых аспектов электронной торговли в рамках совместной инициативы по электронной торговле. Под «торговыми аспектами электронной торговли» понимается весь спектр вопросов, непосредственно связанных с осуществлением электронной торговли, включая трансграничную передачу информации, локализацию данных, передачу исходных кодов и алгоритмов, защиту персональных данных, доступ к открытым правительственным данным, информационную безопасность, беспрепятственный доступ к Интернету, взимание таможенных пошлин с электронных транзакций, безбумажную торговлю, упрощение электронных платежей и таможенных процедур, либерализацию доступа на рынки услуг, включая телекоммуникационные и компьютерные услуги.

В настоящее время члены ВТО (число участвующих в переговорах увеличилось до 85) приступили к формированию консолидированного переговорного текста.

При этом сохраняются существенные различия в подходах к будущему соглашению. Так, группа сторонников соглашения «высокого стандарта» настаивает на включении в него амбициозных обязательств по обширному перечню вопросов (Австралия, Канада, Новая Зеландия, Чили, Сингапур, США, Япония). Ей оппонирует группа приверженцев «гибкого набора обязательств», выступающая за сохранение прав членов ВТО самостоятельно определять политику по чувствительным вопросам (Аргентина, Бразилия, ЕС, Китай).

Индия, ЮАР и группа наименее развитых стран вообще выступают против соглашения по регулированию электронной торговли. В качестве основных причин называются цифровой разрыв между членами ВТО, отсутствие эффективного законодательства в области цифровой экономики, ограничение возможностей государственного регулирования.

Россия считает в этой связи целесообразным сфокусировать усилия на разработке правил по защите онлайн-потребителей, развитию национальных интернет-площадок, вовлечению микро-, малого и среднего предпринимательства в онлайн-торговлю, обеспечению недискриминационных условий торговли для такого бизнеса, упрощению таможенных процедур в рамках осуществления электронной торговли. Особое внимание, по мнению российской стороны, необходимо уделить обеспечению безопасности данных граждан и защиты интеллектуальной собственности в Интернете.

В этой связи перспективы появления обязывающего соглашения по регулированию электронной торговли на площадке ВТО в настоящее время неочевидны. Вследствие этого большая часть инноваций в части регулирования электронной торговли реализуется в РТС.

Положения об электронной торговле стали все более частым элементом РТС за последние 10 лет. Более 30 % из 304 РТС, действующих в мире по состоянию на 1 октября 2020 года, содержат специальную главу об электронной торговле или отдельные положения о ней. Число таких соглашений постоянно увеличивается. Однако объем и глубина этих разделов сильно различаются. Ряд недавних РТС посвящены широкому кругу вопросов электронной торговли, включая локализацию данных и обработку исходного кода. Другие РТС не идут дальше обязательств не взимать таможенные пошлины на транзакции с товарами электронной торговли и деклараций о стремлении к сотрудничеству между регулируемыми органами.

Со временем сфера действия положений РТС об электронной торговле расширяется. Например, недавние РТС, заключенные США, включают положения, направленные на ограничение требований по локализации данных. В целом РТС, заключаемые страной с развитой экономикой, как правило, охватывают более широкий и глубокий круг вопросов электронной торговли. Ниже рассмотрены основные элементы 63 РТС, в которых есть отдельная глава по электронной торговле.

Общая характеристика положений РТС в части электронной торговли

Одними из наиболее распространенных элементов РТС являются положения, касающиеся таможенных пошлин и понятийного аппарата. Защита личных данных/данных потребителя, применимость правил ВТО к электронной торговле, безбумажная торговля, недискриминационный подход к цифровым продуктам и электронная аутентификация также встречаются довольно часто. Вопросы, связанные с передачей исходного кода и локализацией оборудования и данных, зафиксированы только в немногих недавно заключенных соглашениях (рис. 9).

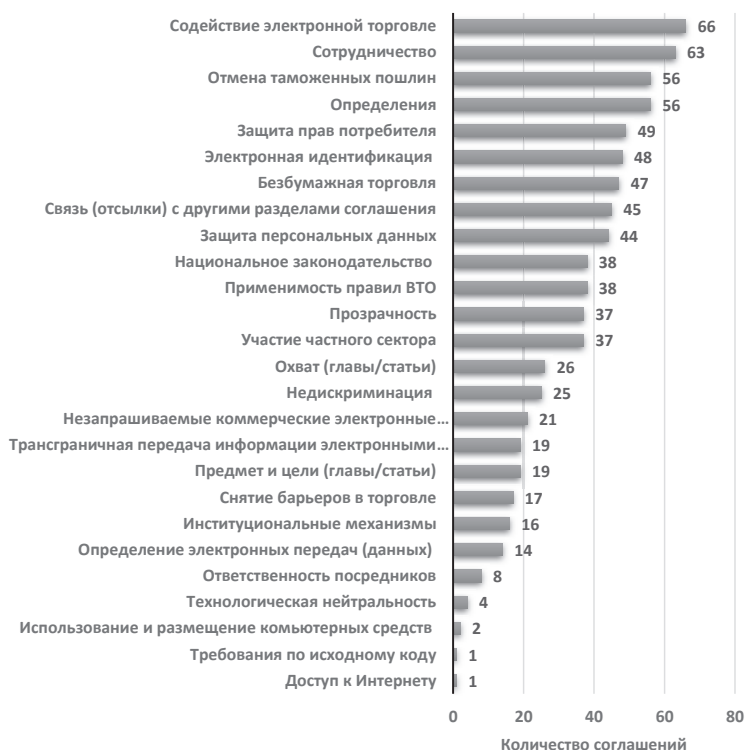


Рис. 9. Основные типы положений по электронной торговле

Источник: расчеты автора на основе базы данных ВТО.

Около половины РТС с разделами об электронной торговле прямо подтверждают актуальность правил ВТО и признают их применимость к мерам, влияющим на электронную торговлю. Это особенно характерно для РТС, заключенных Канадой, Республикой Корея, Сингапуром и США. Большая часть РТС, в которых есть разделы, посвященные электронной торговле, запрещают введение таможенных пошлин на электронную торговлю товарами.

Что касается объема запрета на взимание пошлин, то в основной массе соглашений это касается экспорта или импорта цифровых продуктов посредством электронной передачи или передачи в электронном виде. Некоторые соглашения распространяют запрет и на доставку с помощью электронных средств, в то время как другие относят сюда электронную передачу в общем или электронную передачу, включая контент, передаваемый в электронном виде. Кроме того, если в некоторых РТС запрет относится только к таможенным пошлинам, то в других запрет распространяется и на сборы и платежи.

Положения о недискриминации цифровых продуктов запрещают стороне принимать меры, которые предоставляют менее благоприятный режим для цифровых продуктов другой стороны, чем она предоставляет собственным цифровым продуктам (национальный режим) и меры, которые предоставляют менее благоприятный режим цифровым продуктам другой стороны, чем он предоставляет аналогичным цифровым продуктам третьей стороны (режим наибольшего благоприятствования).

В большинстве соглашений указывается, что определение того, происходит ли цифровой продукт из одной из сторон, должно основываться на определении территории, на которой цифровые продукты «создаются, производятся, публикуются, хранятся, передаются, заключаются контракты, вводятся в эксплуатацию или впервые стали доступными на коммерческих условиях», или должно основываться на стране происхождения «автора, исполнителя, производителя, разработчика или дистрибьютора таких цифровых продуктов».

Как правило, стороны обязуются принять или развивать национальное законодательство об электронной торговле. Большинство из них

призывают к тому, чтобы такое законодательство основывалось на Типовом законе об электронной торговле Комиссии ООН по праву международной торговли, а также на Конвенцию ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах.

Некоторые соглашения содержат обязательства, которые не позволяют сторонам принимать или поддерживать меры, которые отрицают действительность сделки исключительно на том основании, что она осуществляется в форме электронного сообщения, или дискриминировать различные технологии.

Положения о защите данных потребителей и/или персональных данных содержатся в большей части РТС. При этом признается важность принятия мер по защите потребителей от мошеннической и вводящей в заблуждение коммерческой деятельности, содержатся обязательства принимать или поддерживать законы о защите потребителей. В ряде РТС содержится норма об обеспечении защиты потребителей, использующих электронную торговлю, по крайней мере, эквивалентную защите потребителей других форм торговли. Так, соглашение между Австралией и Чили прямо содержит положения, в которых подчеркивается, что меры защиты потребителей должны обеспечивать прозрачную и эффективную защиту, а предприятия, занимающиеся электронной торговлей, должны действовать в соответствии с добросовестной деловой практикой. Некоторые соглашения указывают на то, что стороны разработают альтернативные механизмы урегулирования трансграничных споров, связанные с защитой потребителей в рамках электронной торговли.

Что касается защиты данных, большинство соглашений обязывают стороны принять правовые нормы, которые защищают личные данные пользователей электронной торговли, и при этом учитывать международные стандарты, критерии, руководящие принципы и рекомендации соответствующих международных организаций.

Решение вопросов, связанных с приемом нежелательных коммерческих электронных сообщений, таких как спам и маркетинговые электронные письма, способствует повышению доверия потребителей к электронной торговле. Однако такие положения в РТС встречаются

редко. Лишь небольшая часть РТС содержат конкретные рекомендации о требованиях, которым должны соответствовать поставщики сообщений такого типа, например, требование согласия, облегчение возможности получателя предотвратить постоянный прием этих сообщений или обеспечение минимизации нежелательных коммерческих электронных сообщений. Они также требуют, чтобы стороны обеспечили применение мер против поставщика, нарушившего эти меры.

Лишь некоторые РТС содержат конкретные положения о трансграничных информационных потоках. Как правило, в них признается важность работы по поддержанию трансграничных потоков информации как важнейшего элемента в создании динамичной среды для электронной торговли и содержатся призывы избегать ненужных барьеров для электронных информационных потоков.

Еще меньше РТС содержат обязывающие положения на этот счет. Так, соглашения с участием Австралии, Сингапура и США признают, что стороны имеют право иметь свои собственные нормативные требования, но предусматривают, что они разрешают трансграничную передачу информации электронными средствами, включая личную информацию, когда эта деятельность предназначена для ведения бизнеса заинтересованного лица. В них также разрешено сторонам принимать меры, несовместимые с этим обязательством для достижения законной цели государственной политики, при условии, что эти меры не применяются произвольным или неоправданным образом и не налагают ограничений, превышающих то, что требуется для ее достижения. Эта формулировка очень близка к Общим исключениям Генерального соглашения по тарифам и торговле и Генерального соглашения по торговле услугами.

Исходный код (исходный текст) — это текст компьютерной программы на каком-либо языке программирования или языке разметки, который может быть прочтен человеком, в обобщенном смысле — любые входные данные для транслятора.

В соглашениях, которые содержат положения о размещении вычислительных средств, также есть положения, касающиеся требования доступа к исходному коду, т. е. компьютерным инструкциям, написанным

программистом. Три РТС содержат обязывающие обязательства для стороны не «требовать передачи или доступа к исходному коду программного обеспечения, принадлежащего лицу другой стороны, в качестве условия для импорта, распространения, продажи или использования такого программного обеспечения или продуктов, содержащих такое программное обеспечение» на своей территории. Однако они ограничивают эти требования программным обеспечением для массового рынка и исключают программное обеспечение, используемое для критически важной инфраструктуры, а также разрешают включение условий, связанных с предоставлением исходного кода, в коммерчески согласованные контракты и позволяют стороне запрашивать изменения в исходном коде в соответствии с ее законами и правилами.

Услуги играют важную роль в электронной торговле. Не только международная торговля услугами все чаще осуществляется с помощью электронных средств, но и услуги имеют основополагающее значение для проведения электронных транзакций и обеспечения доставки товаров и услуг, приобретенных с помощью электронной торговли. В этой связи некоторые положения и обязательства, содержащиеся в главах РТС, посвященных услугам, имеют большое значение для электронной торговли как в отношении услуг, которые могут быть предоставлены электронным способом, так и обеспечивающих электронную торговлю, таких как финансовые, телекоммуникационные, компьютерные услуги и логистика¹.

* * *

Таким образом, современные региональные торговые соглашения содержат большой объем нормативно-правовой базы по вопросам электронной торговли. Опыт, накопленный при разработке и реализации этих норм и положений РТС по электронной торговле, может быть использован для подготовки соответствующих нормативных правовых актов.

¹ Mark Wu. Digital Trade-Related Provisions in Regional Trade Agreements: Existing Models and Lessons for the Multilateral Trade System. Режим доступа: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/RTA-Exchange-Digital-Trade-Mark-Wu-Final-2.pdf>

* * *

Таким образом, основным элементом цифровизации экономики в настоящее время является не производственный сектор, а сфера услуг, и прежде всего электронная торговля. Все важнейшие цифровые технологии в этой сфере направлены на стимулирование покупателей к совершению постоянной цепи покупок.

Один из важнейших трендов цифровизации экономики состоит во все возрастающем объеме сбора, переработки и распространении персональных данных потребителей. Торговля персональными данными стала одним из ведущих сегментов цифровой экономики.

В рамках электронной торговли возникло новое понимание продуктовых границ рынков и конкуренции, связанное с развитием «экономики внимания» и сетевых эффектов на цифровых рынках, а также ролью информационных посредников (агрегаторов).

Существенную роль на глобальных цифровых рынках за счет обладания правами на ключевые технологии играют цифровые транснациональные корпорации, последовательно занимающие, таким образом, монопольные и олигопольные позиции.

В этой связи необходимо обратить особое внимание на разработку эффективной правовой базы по защите и охране персональных данных и прав граждан, а также национального суверенитета, закреплении пределов ответственности информационных агрегаторов и статуса цифровых информационных ресурсов и систем.

При этом могут быть использованы лучшие мировые практики, зафиксированные в современных региональных торговых соглашениях.

1.5. Особые (специальные) экономические зоны: перспективное направление реализации экспортной стратегии России (на примере стран Африки и Латинской Америки)

Создание анклавных территорий, получивших наименование особых или свободных экономических зон (ОЭЗ) и специальных экономических зон (СЭЗ), в зависимости от страновой специфики), предоставляющих льготный режим производственной и внешнеэкономической деятельности для национальных и иностранных резидентов, является одним из динамичных и крупномасштабных процессов развития современной мировой экономики и международной торговли. Первоначально возникший в ограниченном числе стран, в настоящее время указанный процесс вовлекает в свою орбиту все больший круг новых страновых участников.

Анализ данного экономического явления интересен с точки зрения двух фундаментальных моментов. Во-первых, иностранный опыт представляет несомненную ценность в плане его позитивного использования при организации подобного рода зон в Российской Федерации: в настоящее время в 31 регионе России организованы и действуют с различной степенью активности 38 особых экономических зон различного типа. И, во-вторых, он представляет несомненную важность в плане учета и использования в практике реализации экспортной стратегии России.

Важной задачей активизации российского экспорта является поиск новых стран-партнеров и каналов взаимодействия с ними. К числу перспективных партнеров России, до сих пор недостаточно задействованных в системе российских внешнеэкономических связей, могут быть отнесены развивающиеся государства и, в частности, страны Африки и Латинской Америки. Однако сотрудничество с данными группами государств существенно сдерживается крайне ограниченной деловой инфраструктурой российского присутствия на африканском и латиноамериканском континентах.

Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование особых или специальных экономических зон, действующих в различных регионах Африки и в Латинской Америке и предлагающих резидентам выгодные условия деятельности. При умелой организации работы указанные зоны могут стать региональными форпостами для наращивания российского экспорта в африканские и латиноамериканские государства.

Особые экономические зоны стран Африки в реализации перспективных задач экспортной стратегии России

Африканский континент традиционно являлся ареной острого экономико-политического соперничества внешних сил. В колониальную эпоху эти силы были представлены ведущими европейскими державами — Великобританией и Францией, и в меньшей степени — Португалией, Бельгией и Германией. В послевоенный период соперничество переместилось в экономическую плоскость, в ряде случаев с выраженным идеологическим компонентом, и охватывало противоборство коллективного Запада и Советского Союза.

Следует отметить, что в советский период были заложены существенные основы экономического сотрудничества СССР со многими африканскими странами. Однако распад Советского Союза и последовавшие за этим перемены вывели африканские рынки из орбиты влияния нашей страны. В связи с тем, что мировая экономика не терпит вакуума сил, завоеванные в советское время позиции к началу текущего столетия оказались заняты как традиционными конкурентами из стран Запада, так и новыми и очень активными «агентами действия» — прежде всего Китаем и Индией. Таким образом, перед современной Россией выдвигается задача нового освоения и завоевания позиций на рынках африканских стран.

Перспективность африканских стран в качестве внешнеэкономических партнеров России определяется в первую очередь тем обстоятельством, что в регионе появился ряд динамично развивающихся, а главное — платежеспособных государств. Кроме того, страны Африки являются потенциальными и достаточно емкими рынками

не только по продукции с характеристиками технической новизны «сегодняшнего дня», но и все еще характерного для российской промышленности «вчерашнего дня». В частности, именно об этом свидетельствует успешный опыт деятельности Китая и Индии на африканских рынках.

Наиболее логичной формой реализации данной задачи является налаживание двусторонних торгово-экономических связей со странами-партнерами из Африки. Однако ввиду ограниченности сил и средств наших внешнеторговых структур на африканском экономическом направлении не всегда имеет смысл создавать инфраструктуру бизнеса в каждой из стран — потенциальных партнерах. Это целесообразно, лишь когда речь идет о партнерах «стратегического масштаба», таких как, например, ЮАР или Ангола.

Как представляется, в качестве важного шага на пути практики «региональной дисперсии» следует обратиться к использованию особых экономических зон, активно создаваемых в последние годы во многих государствах континента. Концентрация усилий на деятельности через каналы ОЭЗ позволит превратить указанные зоны в *региональные форпосты продвижения российского экспорта и предпринимательства в Африке*. При этом важно, что такая форма российского присутствия на африканских рынках позволяет участвовать в их освоении не только крупным отечественным компаниям, но в ряде случаев, при умелой организации работы, также малому и среднему российскому бизнесу.

Принимая во внимание высокую динамику процесса создания ОЭЗ в странах Африки, следует выявить наиболее перспективные, как с точки зрения предлагаемых льгот и условий деятельности, так и в плане выгодного географического положения и учета геоэкономического фактора ОЭЗ, и направить вектор российского участия на такие зоны. По нашему мнению, речь может идти о 4–5 зонах, расположенных в ключевых пунктах африканского континента. При этом следует учитывать существенную трудность: с большинством стран Африки, в которых наблюдается особенно динамичное развитие ОЭЗ, у Российской Федерации даже в советский период отсутствовали традиции масштабного сотрудничества.

История ОЭЗ в Западной Африке начинается с созданием в 1989 г. первой в странах африканского континента особой экономической зоны в **Республике Того**. Первоначально она охватывала морской порт и аэропорт столицы Того — г. Ломе, а впоследствии положения и нормы свободной зоны были распространены на всю территорию страны. Поэтому для получения статуса резидента зоны Того достаточно зарегистрировать компанию в любой точке страны. Однако, несмотря на «общестрановой охват», ведущими «полюсами» ОЭЗ Того по-прежнему остаются г. Ломе и г. Кара.

Важно, что ОЭЗ Того изначально создавалась *как зона экспортной направленности*, и предполагается, что основная деятельность компаний, созданных в зоне, должна быть направлена на экспортные операции: не менее 75 % производимой продукции должны поставляться на экспорт. Другим требованием является создание рабочих мест и привлечение на работу граждан Того. Кроме того, введены достаточно жесткие требования в отношении охраны окружающей среды: условием регистрации компании в зоне является также представление программы утилизации отходов производства.

В ОЭЗ Того предоставляются резидентам следующие важные льготы:

- аренда производственных площадей на срок до 30 лет при символической арендной плате в 0,5 евро за кв. м;
- освобождение от экспортно-импортных платежей и пошлин;
- освобождение от корпоративного налога в течение первых 10 лет деятельности компании в зоне. По истечении данного срока для компаний-резидентов вводится ставка корпоративного налога в 15 %;
- допускается 100 %-е владение компанией иностранным акционерным капиталом, свободное перемещение капиталов и освобождение от налога на дивиденды в течение первых 10 лет деятельности компании в зоне;
- ставка налога на заработную плату фиксирована на постоянном уровне в 2 %;
- льготные тарифы на электро- и водоснабжение и отсутствие НДС на горюче-смазочные материалы при их покупке на территории Того.

Важно и то обстоятельство, что руководство Того стремится превратить г. Ломе в один из ведущих банковских центров и платформ оказания финансовых услуг в Западной Африке, поставив его в один ряд с признанными западноафриканскими «валютно-финансовыми столицами» — Дакарсом и Абиджаном. В качестве модели реализации данного курса взят опыт Сингапура, предусматривающий создание эффективной инновационной банковской и финансовой инфраструктуры. Характерно, что в Ломе уже открыли свои региональные штаб-квартиры многие panaфриканские финансовые организации — Западноафриканский банк развития (BOAD), Банк по инвестиционному сотрудничеству и развитию Экономического сообщества стран Западной Африки (BIDC — CEDEAO), органы Западноафриканского экономического и валютного союза (UEMOA), а также ряд западных банков.

Получил динамику процесс создания ОЭЗ и в Экваториальной Африке. Наиболее перспективный опыт на этом направлении накоплен в Республике Габон.

Политика правительства Габона направлена на привлечение в страну иностранных капиталов и всемерное поощрение деятельности зарубежного бизнеса в целях роста национальной экономики, а также на превращение страны в предпринимательскую платформу региона Экваториальной Африки. В этой связи иностранным инвесторам и предпринимателям при осуществлении хозяйственной деятельности в стране предоставляются существенные льготы.

Важнейшим инструментом данного курса является обращение к практике создания специальных экономических зон (СЭЗ). В частности, при содействии сингапурской компании «Олам Интернейшнл Лтд» начиная с 2010 г. в стране идет формирование СЭЗ индустриального типа «Нкок». Зона находится в 30 км от столицы страны г. Либревиль, с которой связана достаточно развитой транспортной инфраструктурой.

Расположенная на площади более 1,1 тыс. га, СЭЗ «Нкок» является одним из крупнейших промышленных парков в странах Африки южнее Сахары. Стратегической и долгосрочной целью создания зоны является намерение правительства Габона превратить страну в экономический центр развития всего региона Центральной Африки.

К более конкретным задачам СЭЗ «Нкок» относятся:

- привлечение иностранных инвестиций в создание промышленных предприятий (первоначально в производство по переработке ценных пород древесины, а затем – в производство ферросплавов, фармацевтических препаратов, продовольственных товаров и строительных материалов);
- создание предприятий сферы деловых услуг в целях содействия экспорту;
- содействие решению проблемы занятости местного населения путем создания рабочих мест.

Успешной деятельности зоны способствует статус проекта государственно-частного партнерства, в частности, непосредственное участие в ее организации и функционировании крупной сингапурской консалтинговой компании «Олам Интернейшнл Лтд», которой принадлежит 40 % акций проекта. Остальные 60 % акций находятся в руках правительства Габона.

СЭЗ «Нкок» предоставляет резидентам следующие льготы:

- свободный ввоз, т. е. отсутствие таможенных пошлин на ввоз машин и оборудования для нужд предприятий промышленного профиля, расположенных в зоне;
- освобождение резидентов зоны от уплаты налога на добавленную стоимость и налога на имущество;
- освобождение от подоходного налога резидентов зоны в течение первых 10 лет деятельности в ней и последующее льготное налогообложение по ставке в 5 % в течение следующих 5 лет;
- разрешение на продажу 75 % произведенной продукции на местном рынке (при выполнении определенных условий);
- льготные тарифы на потребляемую электроэнергию;
- предоставление бесплатных «лесных концессий» резидентам зоны соответствующего профиля (при покупке минимум 2 га лесопокрываемых площадей для разработки).

Зона обладает достаточно развитой транспортной инфраструктурой, интегрированной с Трансгабонской магистралью с выходом на столицу страны г. Либревиль и морской порт Оуэндо, оснащена контейнерным

железнодорожным терминалом и портом с причалом, способным одновременно принимать для разгрузочно-погрузочных работ 4 тысячетонные баржи, а также логистическим парком для хранения продукции (в первую очередь лесных товаров).

Значительные перспективы для российского бизнеса в **Восточной и Южной Африке** открываются при использовании ОЭЗ Маврикия. С 1992 г. основной морской порт страны – Порт-Луи – получил статус свободного порта, и на этой основе была создана свободная экспортная зона **«свободный порт Маврикий»** (Mauritius Freeport), в рамках которой в настоящее время действуют около 500 иностранных предприятий различной производственной и деловой направленности.

Свободный порт создавался в качестве свободной таможенной зоны для осуществления реэкспорта товаров. Стратегической целью правительства являлось позиционирование Маврикия в качестве регионального центра маркетинга, складирования, распределения и логистики грузов для стран Восточной и Южной Африки и отчасти бассейна Индийского океана.

Наличие современной логистической, транспортной и финансовой инфраструктуры, высококвалифицированной рабочей силы, а также членство Маврикия в региональных интеграционных экономических объединениях (Общий рынок стран Восточной и Южной Африки, Сообщество развития Юга Африки, а также Комиссия по Индийскому океану), превратили зону в ключевой пункт складирования, обработки и поставки продукции на восточноафриканские рынки общей емкостью более 400 млн потребителей.

По решению правительства Маврикия с 2013 г. разрешение для работы в свободном порту выдается компаниям, желающим осуществлять производство *только с целью экспорта* в страны Африки. В соответствии с этим положением резидентам свободного порта предоставляется право беспоплатного доступа на региональные рынки государств Восточной и Южной Африки.

Организационно-территориально свободный порт, расположенный на площади более 50 га, состоит из двух зон: одна непосредственно примыкает к портовым сооружениям и современному контейнерному

терминалу морского порта Порт-Луи, а другая – в международном аэропорту. Инфраструктура свободного порта общей полезной площадью 120 тыс. кв. м представлена офисными помещениями, современными компьютеризованными помещениями для перевалки, консолидации, хранения и обработки товаров, включая холодильные камеры и сухие хранилища, а также международным выставочным центром. Ведущие международные судоходные компании активно задействуют мощности свободного порта в качестве регионального центра перевалки контейнеров.

Законодательные нормы, определяющие условия деятельности в «свободном порту Маврикий» предоставляют комплексный пакет льготных, как налоговых, так и торгово-экономических, стимулов компаниям-резидентам. К их числу, в частности, относятся: гарантия неприкосновенности иностранной собственности, освобождение от таможенных пошлин на все товары, ввозимые на территорию свободного порта, от налога на продажи, от корпоративного налога и налога на прибыль. Предусмотрены также свободная (безналоговая) репатриация капитала, прибылей и дивидендов, а также низкие регистрационные сборы и льготные ставки тарифов за обработку грузов в порту, предназначенных для реэкспорта.

Действие указанных стимулов наряду с доступом к банковским услугам мирового уровня и возможностью использования современной эффективной логистической инфраструктуры, а также преференциальным режимом поставок товаров из зоны «свободный порт Маврикий» на рынки стран Восточной и Южной Африки превратило Маврикий в ведущий региональный торгово-логистический центр.

Основными видами хозяйственной деятельности, разрешенной компаниям-резидентам в зоне «свободный порт Маврикий», являются:

- складирование и хранение товаров;
- перегрузка и перевалка;
- осуществление классификации товаров;
- очистка, сортировка, смешивание и перемешивание;
- разделение грузовых партий на более мелкие партии;
- упаковка и переупаковка;

- маркировка товаров;
- незначительная степень переработки товаров и простая сборка;
- осуществление ремонта и технического обслуживания морских и воздушных судов;
- хранение, техническое обслуживание и ремонт пустых контейнеров;
- транспортно-экспедиторские услуги;
- операции «кэш-энд-керри»;
- контроль качества и инспекционные услуги;
- услуги по осуществлению контроля качества товаров и товарные инспекции;
- отправка товаров по почте и курьерской службой;
- поставка товаров на экспорт в рамках, оговоренных режимом зоны.

Для создания компании-оператора, действующего в свободной зоне, необходима регистрация в Министерстве промышленности и технологии Маврикия в соответствии с требованиями Закона о компаниях 2001 г., а также обращение в Совет по инвестициям зоны «свободный порт Маврикий» для получения сертификата экспортера. Заявки на получение сертификата для работы в свободном порту рассматриваются в течение 48 часов. Требования относительно минимального размера инвестируемого капитала отсутствуют.

Кроме того, необходимо получение лицензии одного из нижеперечисленных типов для работы в зоне:

- лицензия оператора, действующего в свободном порту, выдаваемая компаниям, берущим в аренду логистические объекты сторонних фирм для осуществления своих операций в свободном порту;
- лицензия частного оператора, работающего в свободном порту, выдаваемая компаниям, построившим свои собственные логистические объекты и управляющим ими для проведения своих операций в свободном порту;
- лицензия стороннего оператора, выдаваемая компаниям, построившим свои собственные логистические объекты и управляющим ими для сдачи их в аренду другим операторам, действующим в Свободном порту.

Лицензии для работы в свободном порту действительны в течение одного года и по его прошествии могут быть продлены автоматически при условии, что компания выполнила определенный согласованный объем работ в рамках своей коммерческой деятельности в свободном порту.

Особый интерес для российских компаний могут представлять объекты свободного порта, созданные для складирования, разгрузки, хранения и реэкспорта товаров. Так, первоначально отгруженные на Маврикий российские контейнерные грузы, размещенные в логистических помещениях зоны, могут затем своевременно реэкспортироваться в необходимых количествах в страны африканского континента и бассейна Индийского океана.

Новым явлением в формировании особых экономических зон в государствах Африки стало участие в их создании заинтересованных зарубежных стран-пользователей. Особенно характерен с этой связи пример Китая, стратегическая концепция которого нацелена на укрепление своего присутствия на африканском континенте, в первую очередь в его ключевых точках, и на «перепланировку» современных торговых путей в собственных долгосрочных интересах. Напомним, что китайский проект «Один пояс — один путь» имеет не только трансевразийское измерение и наполнение.

Так, в июле 2018 г. в государстве Джибути была открыта первая пилотная фаза проекта Международной зоны свободной торговли (Djibouti International Free Trade Zone — DIFTZ), созданной при непосредственном участии Китая. Завершение проекта в полном объеме (общая сумма инвестиций составляет 3,5 млрд долл. США) предполагает создание в течение ближайших 10 лет крупнейшей в Африке, как по площади (4,8 тыс. га), так и по масштабам, деловой активности свободной экономической зоны.

Выбор Джибути в качестве места создания такой зоны не случаен. Крошечная по размеру территории (23,2 тыс. кв. км) и численности населения (менее 1 млн чел.) страна расположена в ключевой географически стратегической точке Африканского Рога: непосредственно на пути из Индийского океана в Красное море и далее — к Суэцкому

каналу, т. е. фактически на одной из самых оживленных торговых «магистралей» современного мира. Попутно заметим, что Джибути также находится в сфере внимания США, Франции и Китая в плане размещения своей внешней военной инфраструктуры.

Стратегическое расположение Джибути на путях глобального мирового судоходства, с одной стороны, и роль страны в качестве естественного канала выхода к морским портам для внутриконтинентальных стран региона – с другой, превращают Джибути в перспективную логистическую экспортно-импортную платформу и в важнейший узел региональных торгово-транспортных коммуникаций. Так, следует отметить, что в настоящее время 95 % импорта Эфиопии уже осуществляется через инфраструктуру Джибути.

Создание в Джибути мощного «торгово-логистического хаба» вызвало интерес и одобрение руководства соседних, в первую очередь внутриконтинентальных, стран Африки. Характерно, что на церемонии открытия пилотной фазы DIFTZ в июле 2018 г. присутствовали высшие руководители соседних государств региона, в частности, наиболее динамично развивающихся из их числа – Эфиопии и Уганды. В этой связи международная зона свободной торговли Джибути имеет все основания стать реальным каналом проникновения для компаний, стремящихся выйти на рынки соседних с Джибути африканских стран.

Административно руководство зоны осуществляется совместно представителями государственного органа страны – Управления свободных зон Джибути и трех крупных китайских компаний-партнеров – China Merchant Group, Dalian Port Authority и IZP.

Организационно пилотная зона проекта DIFTZ состоит из четырех промышленно-функциональных «блоков», деятельность которых ориентирована на различные фазы процесса осуществления производственно-экспортных операций:

- блок промышленной обработки, доработки и упаковки товаров;
- блок логистики, транспортного обслуживания, таможенных операций и дистрибьюторских функций;
- блок беспощинной розничной торговли и массовых операций с товарами;

- блок поддержки бизнеса (информационные, финансовые, офисные, коммунальные, посреднические, услуги связи и транспорта и т. п. услуги).

Льготный режим DIFTZ включает отсутствие налогов на имущество, на прибыль, на дивиденды, НДСЛ иностранного персонала и НДС.

В целях упрощения ведения бизнеса планируется введение инновационного «единого делового онлайн-окна» и «единой онлайн-платформы», сочетающих способность осуществлять различные деловые процедуры и операции одновременно и в режиме реального времени.

Создание DIFTZ в значительной мере базируется на опыте свободной зоны Джибути (Djibouti Free Zone – DFZ), действующей в стране с октября 2004 г. в непосредственной близости от порта и аэропорта Джибути и являющейся региональным логистическим, торговым и маркетинговым центром для импорта, складирования, переработки и реэкспорта товаров в восточноафриканские страны. Указанная зона также предоставляет своим резидентам широкий круг традиционных налоговых и иных льгот.

Важным преимуществом DIFTZ и DFZ является непосредственное соседство с другими важнейшими объектами инфраструктуры Джибути – морским портом Джибути и железнодорожной станцией 750-километровой линии международной электрифицированной железной дороги Джибути – Аддис-Абеба.

Порт Джибути (PDSA) стратегически выгодно расположен на южном входе в Красное море – на пересечении основных международных судоходных линий, соединяющих страны Европы, Северной Африки, Ближнего Востока с Индией, Юго-Восточной Азией и Тихоокеанским регионом. Местоположение порта является идеальным для обслуживания потребностей стран – членов Общего рынка стран Восточной и Южной Африки (КОМЕКА), объединяющего 19 стран региона с совокупным населением около 400 млн чел.

Важной особенностью порта Джибути являются достаточно высокая степень технической оснащенности и обеспечение норм безопасности при перевалке и доставке грузов.

Среди объектов инфраструктуры порта Джибути выделяются два основных крупномасштабных элемента – контейнерный терминал Дорале (Doraleh Container Terminal – DCT) и терминал Горизонт (Horizon Djibouti Terminal – HDTL).

Контейнерный терминал Дорале отвечает современным требованиям портовой инфраструктуры мирового уровня: длина причалов – 1050 м, глубоководная акватория порта (18 метров осадки судов), 8 суперкранов столбового типа, возможность разгрузки судов-контейнеровозов класса Panamax. Средняя производительность крана составляет до 37 ходов в час, что превращает терминал в лидера среди портов стран Африки по данному показателю.

Терминал Горизонт является единственным современным нефтяным терминалом в Восточной Африке, обладающим глубоководными специализированными причалами, а также большими емкостями резервуаров (общий объем – 371 тыс. куб. м), отвечающими международным требованиям хранения взрывоопасных топливных грузов.

Процесс создания особых экономических зон в Африке приобрел поступательную динамику и, как представляется, будет нарастать. Важно, что указанная тенденция хозяйственного развития континента отвечает интересам российского бизнеса и должна быть умело использована для укрепления экономических позиций России в Африке.

Свободные экономические зоны Латинской Америки в качестве каналов выхода на региональный рынок

Рынки стран Латинской Америки традиционно являются сложными и труднодоступными для российских поставщиков. Тесная экономическая привязка и многолетняя экономическая ориентация государств региона на страны Запада, дополненная в последние десятилетия фактором производственно-технологической зависимости от них, монополизация рынка иностранными многонациональными компаниями и достаточно высокий уровень протекционистских барьеров существенно затрудняют складывание действительно эффективного и крупномасштабного российско-латиноамериканского экономического взаимодействия.

Развитие российско-латиноамериканских внешнеэкономических связей, в частности их внешнеторгового сегмента, также в значительной степени сдерживается географической удаленностью стран Латинской Америки от России и отсутствием в регионе необходимой логистики российских поставщиков. Зачастую именно последний фактор не позволяет отечественным компаниям и организациям оперативно выполнять заказы латиноамериканских покупателей, своевременно поставлять необходимые запчасти, узлы и компоненты, осуществлять послепродажное и сервисное обслуживание клиентов в регионе.

В этой связи интересным и перспективным направлением деятельности российских организаций и компаний на достаточно сложных в плане доступа латиноамериканских рынках может стать использование потенциала свободных экономических зон, действующих в Панаме.

К числу критериев целесообразности использования зон данной страны в качестве возможного ведущего форпоста российских экспортеров в Латинской Америке относится, во-первых, выгодное стратегическое местоположение Панамы практически в центре американского континента, в «точке схождения» Северной и Южной Америки, и на перекрестке мировых торговых путей. Следует отметить, что значение Панамского канала в качестве важнейшей глобальной транспортной артерии не только не снижается, но и продолжает возрастать. Указанное обстоятельство открывает возможности создания в Панаме «опорных пунктов» для продвижения российских товаров на рынки стран региона в северном, карибском и южном направлениях, в том числе в страны, с которыми торгово-экономические отношения России не носят регулярный и масштабный характер.

Во-вторых, панамские свободные зоны обладают развитой и налаженной коммерческой и логистической инфраструктурой в виде современного портового и складского хозяйства, отделений крупных банков и страховых компаний, коммунальными службами и различными предприятиями сферы услуг.

Третьим немаловажным обстоятельством является то, что между Россией и Панамой поддерживаются дипломатические отношения, что обеспечивает необходимый уровень консульской защиты. И, наконец,

самое важное обстоятельство: свободные зоны Панамы предоставляют своим резидентам исключительно льготные условия деятельности. В настоящее время в Панаме действуют 19 свободных экономических зон, из которых 11 находятся в районе Панамского канала. Национальное законодательство определяет свободную зону как географически ограниченный район национальной территории, в котором действует особый (льготный) режим в отношении таможенных, налоговых, административных и финансовых норм, а в ряде случаев также норм трудового законодательства.

В общем случае компании-резиденты зон освобождаются от уплаты таможенных пошлин при ввозе сырья, полуфабрикатов, узлов, деталей и компонентов, строительного оборудования, необходимых для ведения их хозяйственной деятельности, при реэкспорте товаров, а также от налогов за аренду или субаренду площадей, а логистические компании — от налога на прибыль, если доход получен от операций за пределами Панамы.

Деятельность свободных зон в стране регулируется двумя основными законодательными актами — Декретом Республики Панама № 18 от 1948 г. и Декретом Республики Панама № 428 от 1953 г., а также законами, изданными в их развитие.

Одной из наиболее эффективно функционирующих зон страны является свободная зона Колон (СЗК, исп. — *Zona Libre de Colon, ZLC*). Она является первой из созданных в Панаме зон (ее организация относится к 1948 г.) и одной из старейших на латиноамериканском континенте. Зона расположена в порту Колон на атлантическом побережье страны у ворот Панамского канала и в настоящее время является первым в западном полушарии по объемам торговых операций (в среднем около 10 млрд долл. США в год) и вторым по величине портом беспошлинной торговли в мире после Гонконга. Резидентами СЗК являются около 2000 ведущих международных компаний.

Географически зона расположена в южной части г. Колон, находящегося в 70 км от столицы страны г. Панама. Являясь частью территории Республики Панама, зона находится за пределами таможенной территории страны, обладает статусом юридического лица и автоном-

ным статусом. Площадь коммерческих и складских помещений зоны составляет около 400 га.

Специализация СЗК — осуществление коммерческих и логистических операций по сбыту продукции в страны Латинской Америки и Карибского бассейна с беспошлинных таможенных складов зоны. Перерабатывающие предприятия в СЗК развития не получили.

Разрешенная в СЗК деятельность охватывает в основном реэкспорт товаров с территории зоны за рубеж, а также продажу товаров с территории зоны другим компаниям, действующим в зоне, поставку товаров на внутренний рынок Панама (при уплате импортных пошлин) и в случае трудно транспортируемых грузов — прямую поставку товаров иностранным покупателям из страны происхождения без фактической доставки в зону.

Таможенное регулирование СЗК предусматривает осуществление импортных операций, а также операций по хранению, доработке и реэкспорту товаров из зоны за рубеж без обложения таможенными пошлинами и сборами (за исключением единственного инспекционного сбора). Компании, действующие в зоне, освобождаются от обязательного получения импортной и экспортной лицензии. Товары, ввезенные в СЗК, могут затем свободно экспортироваться в другие страны.

Компаниям-резидентам представлены значительные налоговые льготы: освобождение от налога на капитальные вложения, налога с продаж и существенное снижение налога на прибыль, полученную от внешне-торговых операций за пределами страны, максимальная ставка налога — 8,5 % с пороговой суммы дохода свыше 100 тыс. долл. США.

Иностранным компаниям-резидентам предоставляются дополнительные налоговые льготы в зависимости от числа работающих у них на постоянной основе граждан Панама: скидка с налога 0,5 % от чистого дохода при числе таковых от 30 до 100 чел., скидка в 1 % — при наличии от 101 до 200 чел. и скидка в 1,5 % — при числе свыше 200 постоянных работников — местных граждан.

Компании-реэкспортеры, начавшие свою деятельность в СЗК после 1 января 1976 г., получают скидку до 95 % от ставки налога на прибыль в течение первых 5 лет работы при выполнении следующих условий:

- если 80 % их доходов приходится на внешнеторговые операции;
- их деятельность происходит в рамках инвестиционных требований устава компании;
- выполнено вышеприведенное требование в отношении численности местного персонала.

Также компании – резиденты СЗК освобождены от уплаты налога на выводимый капитал и на выплачиваемые дивиденды. Отсутствует обязанность по уплате муниципальных и местных налогов.

Вместе с тем компании – резиденты СЗК обязаны отчислять взносы на социальное страхование работников из их заработной платы.

«Укоренение» иностранных компаний в качестве участников торговых операций через каналы СЗК может осуществляться путем:

- аренды земельных участков в зоне с целью строительства собственных складов и демонстрационных залов по собственным проектам;
- покупки существующих в зоне зданий и сооружений;
- аренды у администрации зоны зданий и сооружений на основе типовых контрактов, содержащих стандартные условия (стоимость аренды складских помещений колеблется от 2 до 6 долл. США за 1 кв. м, а аренды демонстрационных залов – от 10 до 20 долл. США за 1 кв. м);
- заключения соглашения с компанией – резидентом зоны о представительских услугах последней по сбыту товаров.

Для легализации в качестве резидента СЗК необходимо представить в администрацию зоны заполненную типовую анкету, документ о регистрации фирмы и банковские реквизиты и референции. Получения какой-либо лицензии для работы в зоне не требуется, равно как отсутствует и требование о минимальном размере инвестируемого капитала.

Разнообразна географическая структура резидентов СЗК: в зоне активно работают компании КНР, Японии, США, стран Европейского союза, новых индустриальных стран (Тайвань, Южная Корея, Гонконг), Малайзии, Индонезии. Основной объем реэкспортных операций из СЗК приходится на Колумбию, Венесуэлу, Эквадор, государства Центральной Америки и Карибского бассейна.

Товарная структура поставок представлена на 95 % от оборота зоны потребительскими товарами длительного пользования (бытовая электроника и средства информатики, часы и фотоаппараты, одежда и обувь, сигареты и спиртные напитки, спортивные и детские товары). Товары промышленного назначения включают запасные части для автомобилей и инструмент.

Примером новых подходов к концепции свободных зон в Панаме является особая экономическая зона Панама Пасифико (исп. — *Area Económica Especial Panama Pacífico*). Указанная зона была создана в соответствии с Законом Республики Панама № 41 от 2004 г. на территории бывшей военной базы США, перешедшей Панаме после ее закрытия. Данный закон предоставляет обширные таможенные, налоговые и финансовые льготы компаниям-резидентам.

Географически зона расположена на Тихоокеанском побережье Панамы у входа в Панамский канал на территории 1400 га, из которых производственные площади составляют около 1 млн кв. м. Создание и управление зоной осуществляется на основе государственно-частного партнерства.

Особенность зоны состоит в том, что она создается как центр концентрации предприятий и производств по выпуску высокотехнологичной и инновационной продукции. Иностранные компании имеют право создавать производства по сборке высокотехнологичных изделий на основе как ввозимых, так и произведенных непосредственно в зоне узлов, деталей и комплектующих с последующим экспортом продукции за рубеж. Кроме того, в зоне формируется собственный логистический центр и открыты международный грузовой и пассажирский аэропорты. Зону отличает высокая степень внедрения и использования мобильных платежей и средств осуществления электронной коммерции. В настоящее время в зоне действуют около 90 крупных международных компаний.

Помимо производственных площадей, в зоне фактически формируется современная комплексная бизнес-инфраструктура, представленная коммерческими и офисными центрами, жилыми кварталами, зонами отдыха. Сочетание производственной, коммерческой, логистиче-

ской и бизнес-инфраструктуры составляющих определяет уникальный характер данной зоны и превращает ее в единственную зону такого типа в Латинской Америке.

Как представляется, перспективы использования российскими экспортерами указанных зон многообразны. Учитывая уникальное географическое положение Панама и льготный режим ее свободных зон, заинтересованные российские компании могли бы создать в них региональные склады для своих товаров, вывозимых на латиноамериканские рынки. Следует напомнить, что подобный опыт имел место в практике советских внешнеторговых организаций: в 80-е годы в течение почти 10 лет через панамскую фирму «Моторес Интернасьоналес», имеющую свои склады в СЗК, осуществлялся экспорт советских автомобилей «Лада» практически во все страны Латинской Америки.

Алгоритм действий российских компаний должен включать в качестве первого шага установление агентских отношений с фирмами, действующими в панамских свободных зонах. Впоследствии следует приступить к созданию в них собственных логистических, сервисных компаний и промышленных, преимущественно небольших, предприятий экспортной направленности и инновационного профиля (имея в виду, в частности, перспективы зон Колон и Панама-Пасифико) с региональным пространственным охватом деятельности.

Решение стратегических задач активизации российской внешнеэкономической деятельности, особенно в современных условиях нарастания сложных конфронтационных тенденций и обострения борьбы на мировых товарных и страновых рынках, требует максимального использования всех имеющихся форм, средств, ниш, и прежде всего региональных каналов ОЭЗ и СЭЗ, для наращивания российских позиций в странах Африки и Латинской Америки.

1.6. Международная торговля страховыми услугами: регулирование и проблемы либерализации

1.6.1. Особенности регулирования международной торговли страховыми услугами в рамках Генерального соглашения о торговле услугами

Мировой рынок финансовых услуг перешел на новый этап своего развития с принятием основополагающих документов Всемирной торговой организации. Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС) впервые было дано определение понятия финансовых услуг как отдельного сегмента мирового рынка торговли услугами.

Повышение значения сферы финансовых услуг в мирохозяйственных связях, рост объемов международной торговли финансовыми услугами и расширение их номенклатуры привели к необходимости теоретического обобщения и анализа существующих методов поставки услуг, используемых в международной торговле, а также разработке универсальных принципов и инструментов их регулирования.

Ранее, в конце прошлого века, экономисты придерживались точки зрения, что услуги в международной торговле могут быть подразделены на две основные группы: не торгуемые и торгуемые услуги¹. Рассматривалось, что к первой группе могут быть отнесены услуги, которые не способны к трансграничному обмену, т. е. когда услуги производятся и потребляются резидентами одной страны. Во вторую группу включались услуги, которые могли производиться резидентами одной страны, а потребляться резидентами другой.

Современный подход учитывает, что услуги могут быть также поставлены посредством перемещения иностранного производителя услуги на территорию страны, где расположен потребитель услуги, или посредством перемещения иностранного потребителя услуги на территорию страны, где производится услуга, также могут перемещаться физические лица-резиденты одного государства, производящие ус-

¹ Дюмулен И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — 315 с.

луги, находясь в другой стране, или потребляющие их в иностранном государстве. В последние десятилетия международная практика показывает, что развитие экономики, транспорта, передачи информации, электронных систем связи постепенно способствует тому, что ранее не торгуемые услуги становятся торгуемыми.

Национальные формы регулирования внешней торговли услугами зачастую сдерживают рост международной торговли услугами посредством ограничительных мер, применяемых в отношении различных способов поставки услуг. Такими мерами, например, являются количественные ограничения импорта услуг, введение обязательных тарифов, установление правил учреждения и деятельности компаний с иностранным капиталом, введение дискриминационных налогов, которые дают преимущества национальным поставщикам услуг и др. В связи с этим и возникла необходимость регулирования международной торговли услугами.

Многие вопросы, касающиеся международной торговли услугами, были решены в ходе переговоров по созданию нормативов ГАТС, в том числе были выявлены новые теоретические и практические подходы к пониманию характера международного обмена услугами.

В пункте 5 Приложения по финансовым услугам дано общее **определение «страховых и относящихся к страховым услугам»**, под которыми понимаются услуги:

- по прямому страхованию (включая услуги по страхованию жизни и по страхованию иному, чем страхование жизни);
- услуги по перестрахованию и ретроцессии;
- услуги страховых посредников (брокеров и агентов);
- услуги, связанные со страхованием, такие как консультационные, актуарные услуги, услуги по оценке риска и урегулированию убытков.

Соответственно регулирование, практика и процедуры ГАТС применяются и рассматриваются странами-участницами по каждому из подвидов указанных страховых услуг в отдельности.

1.6.2. Европейская практика регулирования рынка страховых услуг

В развитых странах накоплен существенный опыт государственного регулирования, который обеспечивает стабильность и социальную направленность национальных систем страхования и многие элементы которого используются в России. Важен опыт развивающихся стран, в которых становление национальных страховых рынков и систем государственного регулирования страховой деятельности осуществляется в схожих социально-экономических условиях.

Национальная система страхования не может развиваться изолированно, без трансграничного страхования и перестрахования. Страхование транснационально по своей экономической природе, так как важным его принципом является принцип пространственной организации. Страхование обслуживает внешнеэкономическую деятельность, и поэтому национальную систему страхования можно рассматривать как звено мирового страхового хозяйства.

В условиях глобализации страхового сегмента экономики развитые страны попытались выработать единые нормы его регулирования.

В силу специфики страхования как предмета регулирования для устранения существенных разночтений в национальных законодательствах Европейский Союз (далее – ЕС) пошел по пути гармонизации.

В ЕС действует система директив, регулирующих вопросы:

- 1) страхования жизни;
- 2) страхования иного, чем страхование жизни;
- 3) финансовой отчетности страховщиков;
- 4) электронной торговли страховыми услугами;
- 5) надзора за деятельностью групп страховщиков;
- 6) деятельности финансовых конгломератов;
- 7) страхового посредничества;
- 8) страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- 9) перестрахования;
- 10) ликвидации страховщиков.

В рамках регулирования страхования иного, чем страхование жизни, было принято три поколения директив:

Первая директива (директива Совета 73/239/ЕЭС от 24 июля 1973 г.)¹ регулирует вопросы учреждения и осуществления предпринимательской деятельности по прямому страхованию страховыми предприятиями, учрежденными или желающими учредиться в государствах-членах ЕС для осуществления там видов страхования, которые определены в приложении к директиве. В приложении к директиве содержится единый перечень классов рисков.

Вторая директива (директива Совета 88/357/ЕЭС от 22 июня 1988 г.)² закрепила возможность заключения договора страхования в режиме трансграничной торговли по ограниченному перечню объектов страхования, определение понятию «крупные риски», правила определения применимого права к договорам страхования, покрывающим риски, находящиеся на территории государств-членов.

Третья директива (директива Совета 92/49/ЕЭС от 18 июня 1992 г.)³ распространила действие лицензии, полученной в одном государстве-члене на территорию всего сообщества.

В рамках регулирования прямого страхования жизни Советом были приняты следующие директивы:

- 1) Директива Совета 79/267/ЕЭС от 05.03.1979;
- 2) Директива Совета 90/619/ЕЭС от 08.11.1990;
- 3) Директива Совета 92/96/ЕЭС от 10.11.1992;
- 4) Директива Европейского парламента и Совета 95/26/ЕС от 29.11.1995;

¹ First Council Directive 73/239/EEC of 24 July 1973 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking-up and pursuit of the business of direct insurance other than life assurance // OJ L 228, 16.8.1973

² Second Council Directive 88/357/EEC of 22 June 1988 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to direct insurance other than life assurance and laying down provisions to facilitate the effective exercise of freedom to provide services and amending Directive 73/239/EEC, art. 3 // OJ L 172, 4.7.1988

³ Third Council Directive 92/49/EEC of 18 June 1992 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to direct insurance other than life assurance and amending Directives 73/239/EEC and 88/357/EEC // OJ L 228, 11.8.1992

- 5) Директива Европейского парламента и Совета 2000/64/EC от 07.11.2000;
- 6) Директива Европейского парламента и Совета 2002/12/EC от 05.03.2002.

На сегодняшний день практически все эти директивы были заменены Директивой Европейского парламента и Совета 2002/83/EC от 05.11.2002¹, в связи с большим количеством внесенных в них изменений – в целях ясности, а также в связи с необходимостью внесения дальнейших изменений.

Директива Европейского парламента и Совета 2002/92/EC от 09.12.2002 «О страховом посредничестве»² закрепила правила допуска к деятельности по страховому и перестраховочному посредничеству, требования для лиц, желающих осуществлять посредническую деятельность и обязательство регистрации страховых посредников.

Такие нормы на основе европейских директив охватили следующие функции:

- лицензирование страховой деятельности (правило единой лицензии для всех членов ЕС), включая контроль за финансовым состоянием, условиями страхования и обоснованностью страховых тарифов (в подавляющем большинстве стран ЕС предварительный контроль за условиями страхования и страховыми тарифами отменен, главный элемент – контроль за финансовой устойчивостью и платежеспособностью страховщика);
- установление порядка формирования страховых резервов;
- установление правил размещения страховых резервов (активов, покрывающих страховые резервы);
- установление нормативного соотношения между активами и обязательствами страховщика (маржа платежеспособности);
- установление форм и сроков предоставления бухгалтерской и статистической отчетности;

¹ Directive 2002/83/EC of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 concerning life assurance // OJ L 345, 19.12.2002

² Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation // OJ L 9, 15.1.2003

- регистрация страховых брокеров;
- ведение реестра страховщиков;
- приостановление и отзыв лицензий на право осуществления страховой деятельности.

В ЕС отсутствует единый нормативно-правовой акт, регулирующий вопросы договора страхования. Переговоры по выработке такого акта ведутся с 1970-х, когда Европейской комиссией был внесен проект директивы о договоре страхования. Европейским законодателем принят ряд директив, в той или иной мере затрагивающих договорное страховое право, однако большинство вопросов регулируются положениями гражданского законодательства государств – членов ЕС.

Цель принятия директив состоит в открытии страхового рынка в пределах сообщества и ликвидации барьеров в торговле страховыми услугами между странами ЕС. Несмотря на это, имеются существенные различия шкал регулирования и надзора в этих странах (Англия – либеральная система – упор сделан на саморегулирование, контроль осуществляется в случаях наличия жалоб, обращений и т. п.; Германия – консервативная система – максимальное законодательное регулирование, плановый характер проверок). Основной принцип состоит в разрешении страховщикам других стран-участниц действовать на рынках на тех же условиях, что и в своей стране. Для достижения поставленной цели содружество включило в законы всех государств ряд основополагающих положений¹.

В вопросах законодательства и регулирования страхового дела страны Европейского союза сохраняют свою самостоятельность. Во всех странах обязательно лицензирование страховщиков, осуществляется строгий надзор по обеспечению финансовой устойчивости и платежеспособности, отчетности и т. д.

Лидером среди стран Западной Европы является **Германия**, представительства страховых компаний которой присутствуют в большин-

¹ Фаталиев Г.А. К вопросу о правовом регулировании отношений по страхованию в России и странах ЕС / Сравнительно-правовые аспекты правоотношений гражданского оборота в современном мире: сборник статей Международной научно-практической конференции памяти доктора юридических наук, профессора В.К. Пучинского от 14 октября 2016 г. – М.: РУДН, 2016. – С. 347–352.

стве стран мира. Стоит отметить, что сама деятельность организаций по страхованию жестко регламентирована основным законодательным документом – Актом страхового надзора Германии.

В Германии двухуровневая система: федеральный надзор и земельные органы надзора. Наличие федерального ведомства надзора за деятельностью страховых компаний (VAG) позволяет осуществление государственного контроля над национальными и иностранными агентствами, действующими на их территории.

Финансирование расходов по содержанию органов страхового надзора осуществляется во многом за счет страховщиков посредством обязательных отчислений из страховых премий. Органы страхового надзора, в свою очередь, участвуют в содействии страховщикам при получении субсидий от правительства и кредитов банков. Являясь компетентным органом федерации, федеральное ведомство страхового надзора осуществляет контроль за деятельностью германских и иностранных страховых структур, проводящих страхование более чем в одной земле. Надзор за деятельностью всех остальных структур осуществляется, как правило, земельными органами. Однако при известных условиях надзор может перейти к федеральному ведомству. Оно вправе поручить надзор за деятельностью структур, имеющих небольшое экономическое значение, земельным органам.

Отличительной особенностью страхового рынка Германии является присутствие Немецкой ассоциации по страхованию (GDV), защищающей интересы страховщиков.

Жесткость германского страхового регулирования заключается в полномочиях соответствующих органов. Среди них:

1. Полномочия, связанные с требованиями по повышению финансовой устойчивости и снижению страховых сумм.
2. Изменение условий страхования и условий договоров.
3. Отзыв лицензии.
4. Объявление банкротом.
5. Вопросы принудительного управления и др.

Представляется важным в германском опыте использование общих условий страхования, утверждаемых по каждому виду страхования

и имеющих силу федерального нормативного акта. Отсутствие таковых в современной России сдерживает развитие страховых отношений, затрудняет заключение договоров страхования и урегулирование убытков при наступлении страховых случаев.

Германский опыт свидетельствует, что иностранные страховщики, не входящие в ЕС, обязаны осуществлять инвестиции исключительно в экономику Германии, что также следует использовать при допуске иностранных страховщиков на национальный рынок, включая рынок страхования жизни.

Полезен опыт Германии в финансировании расходов содержания органов страхового надзора за счет страховщиков через обязательные отчисления от страховой премии.

В системе государственного регулирования страхового рынка Франции внедрена двухуровневая система регулирования и контроля страховой деятельности – на уровне Минфина и французского надзора.

Страховое законодательство **Франции** представлено Страховым кодексом (Code des assurances). В кодексе объединены все правовые нормы, касающиеся страхования. Контроль за финансовым состоянием страховых организаций (активов, платежеспособности, резервов, инвестиционной деятельности) возложен на комиссию по контролю за страховой деятельностью. Для осуществления проверок Комиссия имеет в своем ведении комиссаров-контролеров, которые являются чиновниками Министерства финансов¹.

Главной задачей осуществления контроля за страховой деятельностью является необходимость защиты интересов страхователей. Французское страховое законодательство содержит многочисленные положения, касающиеся информации, которую обязан предоставить страхователю страховщик до заключения страхового договора, и т. п. Эти требования отражают особенности договора страхования и дополняют положения о защите потребителя, заложенные в гражданском законодательстве Франции.

¹ *Архипов А.П.* Страховое право. Учебник. – М.: Кнорус, 2020. – 212 с.

Российское законодательство также предусматривает обязанность страховщиков по предоставлению страхователям полной информации о правилах и условиях страхования до заключения страхового договора. Однако большинство граждан ввиду недостаточно высокого уровня финансовой грамотности не обладают сведениями о наличии данной обязанности у страховщиков, чем недобросовестные страховщики пользуются при заключении договоров страхования для последующего уклонения от исполнения своих обязательств. Поэтому французский опыт защиты страхователей ценен для России.

Страховой кодекс Франции содержит перечень разрешенных для страховщиков инвестиций, который можно условно разделить на три категории: ценные бумаги – недвижимость – кредиты и депозиты. Кодексом также устанавливается максимально допустимый объем размещения средств страховщика по каждой из категорий с целью обеспечить диверсификацию и надежность вложений, а также определяется доля активов, которая должна быть размещена на территории страны. Кроме того, в кодексе содержится правило соответствия валют: страховщик должен по возможности формировать свои активы в той валюте, в которой он обязан производить выплаты по договорам страхования. Это, в свою очередь, накладывает определенные ограничения на размещение активов за границей, так же как и законодательство и экономика страны, где осуществляются инвестиции.

Французское законодательство определяет расчет маржи платежеспособности в соответствии с требованиями Директив ЕС. Для страховой компании, занимающейся иными видами страхования, чем страхование жизни, минимальный размер маржи платежеспособности определяется в зависимости от ежегодного объема страховых премий или в зависимости от ежегодных выплаченных страховых возмещений.

В период после Второй мировой войны и до 1989 г. государственный контроль во Франции за деятельностью страховых компаний был крайне жестким и фактически исключал возможность неплатежеспособности. В начале 1990-х гг. страховое законодательство стало более либеральным, однако Франция продолжает оставаться страной с достаточно сильным государственным контролем за деятельностью страховщиков.

Комиссия по контролю за страховой деятельностью внимательно следит за финансовым состоянием страховщика и в случае его ухудшения может вынести предупреждение страховой компании или дать указание в определенные сроки принять меры по оздоровлению финансового состояния. Если деятельность страховщика, по мнению комиссии, противоречит интересам страхователя, комиссия может потребовать предоставить план финансовой деятельности на ближайший период или заморозить активы компании. Наиболее решительная мера, которую может принять надзорный орган, – полный или частичный отзыв лицензии. В том случае, когда компания будет вынуждена прекратить все деловые операции, портфель договоров может быть передан другому страховщику.

Допуск на рынок иностранных перестраховщиков во Франции более льготный, чем в Великобритании, но персональная ответственность за выбор перестраховщика лежит на руководстве французской организации.

В **Великобритании** сформировалась система регулирования страхового рынка, имеющая черты либерального надзора, стимулирующая налогообложение и отсутствие серьезных ограничений на участие в международных инвестициях. При этом черты либеральности сочетаются с жесткими требованиями к руководителям страховых организаций (высокий профессионализм, компетентность и деловая репутация управленческого состава страховых организаций и страховых брокеров). При получении лицензии о руководителе представляются подробные сведения, такие как:

- биографические данные;
- квалификация;
- опыт работы;
- информация о судимости;
- информация о фактах неисполнения финансовых обязательств, в том числе объявлении банкротом, случаи неисполнения своих обязательств по долгам и т. п.

Британскую систему государственного регулирования отличает информационная открытость и гласность, и это касается деятельности как

страховых организаций, так и органов государственного страхового надзора.

Страховое законодательство Великобритании включает закон о компаниях, закон о страховой корпорации «Ллойд», закон о страховых брокерах, правила, регулирующие деятельность страховых компаний, и др.

Важно отметить, что страховое законодательство Великобритании представлено также и законом о защите страхователей, который регулирует вопросы защиты прав потребителей страховых услуг. В российском законодательстве также имеется Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». Однако данный закон не содержит и не учитывает особенности потребителей страховых услуг. Поэтому английский опыт защиты страхователей ценен для России. Так как в защите нуждаются не только страхователи, но и застрахованные лица и выгодоприобретатели, поэтому необходима разработка закона о защите потребителей страховых услуг.

Либеральность регулирования страховой деятельности в Великобритании подтверждается также наиболее развитой в мире системой саморегулирования, которая тесно взаимосвязана с системой государственного регулирования. Британские саморегулирующие организации имеют специализацию и четко разграниченную компетенцию. Например, деятельность страховых брокеров полностью регулируется соответствующей ассоциацией.

В Великобритании определены регулирующие требования к рекламе страховых организаций. Если данное регулирование во многих странах является в основном второстепенным делом, то в Великобритании эта сфера деятельности находится на одном из самых высоких уровней. При этом соответствующее регулирование является более жестким, чем по другим товарам и услугам, и это особенно касается накопительных видов страхования жизни. Последнее представляется актуальным для России.

Страны с переходной экономикой несколько раньше перешли к рыночной экономике, чем Россия, поэтому эти страны имеют всесторонние законы в области страхования.

Во всех **странах Восточной Европы** имеются специальные регулирующие органы в сфере страхования, работающие в соответствии с действующим законодательством и подотчетные соответствующему министру и национальному парламенту.

Важен опыт регулирования деятельности страховых посредников. В Венгрии и Польше для брокеров установлен минимальный капитал. В отдельных странах установлены максимально допустимые проценты комиссионных вознаграждений как для брокеров, так и для агентов. По долгосрочному страхованию жизни страховщиками часто применяется плавающая нагрузка, что, в свою очередь, определяет низкую финансовую привлекательность программ страхования жизни.

Элементы государственной монополии присутствуют и в рыночно ориентированных странах. В Чешской Республике – это медицинское страхование и страхование социального обеспечения, в Венгрии – страхование экспортных кредитов, в Бразилии – перестрахование.

Говоря о регулировании страхования в разных странах, нельзя не упомянуть об институте **омбудсменов**, существующем во многих странах (Англия, Франция, Германия, Испания, Италия и др.). Данный институт отвечает ощущаемой во всем мире потребности в эффективном контроле за осуществлением власти через деятельность государственной администрации. Пример зарубежных государств показывает, что такой подход к урегулированию споров упрощает взаимоотношения потребителя со страховыми организациями, бережет финансовые и временные ресурсы потребителей страховых услуг и органов, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность, дает возможность избежать обращений в суд.

Потребитель априори является слабой стороной, что особенно очевидно на страховом рынке. В отличие от страховых организаций потребитель не обладает специальными знаниями в этой области и может не иметь непосредственного опыта использования конкретных страховых услуг, в связи с чем оценка потребителем условий страховых услуг, даже при наличии всей необходимой информации, может оказаться сложной или неосуществимой, а в некоторых случаях дорогостоящей задачей.

Потребителям страховых продуктов и услуг нужен механизм, способный обеспечить защиту их интересов при урегулировании споров. Такой механизм должен основываться на беспристрастности и независимости, что позволит обеспечить оперативную и экономически эффективную защиту интересов потребителя в его споре со страховой организацией.

Омбудсмены призваны защищать прежде всего права страхователей и служат серьезным стимулом для страховых компаний вести себя корректно на рынке. Страхователь имеет право обращаться по упрощенной схеме непосредственно к омбудсмену для разрешения конфликтов со своим страховщиком. Такое рассмотрение конфликтов является несудебным и не имеет юридических последствий. При этом сам страховщик должен взять на себя обязательства исполнять решение омбудсмана.

Анализируя международную практику, можно заключить, что внедрение института финансового омбудсмана существенно упрощает решение споров между страховыми организациями и потребителями страховых услуг, уменьшает общественную напряженность, повышает защищенность потребителей на страховом рынке. Поэтому вполне очевидным этапом в развитии российского страхового рынка стало учреждение в 2018 году института финансового уполномоченного. Принятый в России 4 июня 2018 года Закон «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» № 123-ФЗ устанавливает правовой статус финансового уполномоченного, порядок деятельности Службы финансового уполномоченного, регулирует порядок рассмотрения финансовым уполномоченным обращений граждан, а также иные правовые отношения, в т. ч. со страховыми организациями.

В целом регулирование страхования в разных странах в последние годы связано с процессами глобализации и, как следствие, с процессами унификации правил надзора во всемирном масштабе. Страховое дело всегда было одной из сфер, где национальные интересы защищались государством в большой степени.

Предоставляя национальный режим иностранным страховщикам на отечественном страховом рынке, нужно иметь представление

об организации систем страхования взаимодействующих с Россией стран. В связи с этим представляется важным анализ и обобщение организации и функционирования общеевропейского страхового рынка, основных тенденций его развития, особенностей страхового регулирования, организации надзора в странах Западной Европы, т. к. опыт именно этих государств может быть использован для развития российского страхования.

1.6.3. Формирование общего страхового рынка государств – участников Евразийского экономического союза

Вопросы последовательной либерализации национальных рынков страховых услуг и гармонизации национальных систем регулирования и надзора продолжают обсуждаться на уровне государств – членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), начиная с образования Евразийского экономического сообщества (далее – ЕврАзЭС)¹ в 2000 году.

Следует отметить, что мероприятия по формированию общего финансового рынка были утверждены Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС № 152 от 09.02.2007. В частности, уже в тот период был разработан проект протокола о создании общего страхового рынка государств – членов ЕврАзЭС. Основной целью данного документа являлись разработка и принятие в рамках сообщества мер по защите прав и интересов участников общего страхового рынка. В этих целях государствам – членам ЕврАзЭС необходимо было реализовать комплекс задач, направленных на гармонизацию национальных законодательств, регулирующих операции на рынке страховых услуг, сформировать общую систему страховой защиты прав и интересов инвесторов, а также разработать единые требования к проводимой в государствах-членах государственной политики в области регулирования страховых рынков и надзора за страховой деятельностью. Уже в то

¹ Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане президентами Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана. ЕврАзЭС существовало в 2001–2014 годах и стало предшественником ЕАЭС, участниками которого сейчас являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

время был проведен анализ национальных требований к лицензированию страховой деятельности, к формированию капитала страховых организаций, к осуществлению перестраховочной деятельности, по защите прав потребителей страховых услуг, регулированию договора страхования. Кроме этого предполагалось создание базы данных страховщиков и перестраховщиков стран ЕврАзЭС.

В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года страны евразийской «пятерки» взяли на себя обязательство сформировать общий финансовый рынок в банковской и страховой сферах, на рынке ценных бумаг. Одним из таких ключевых документов стала **Концепция формирования общего финансового рынка ЕАЭС**¹ (далее – Концепция), которая фактически обозначила основные принципы формирования нормативной базы в страховом сегменте этого рынка. В декабре 2016 года главы государств-членов поручили правительствам и центральным, национальным банкам государств ЕАЭС совместно с ЕЭК разработать проект этой Концепции, которая была утверждена решением Высшего евразийского экономического совета 1 октября 2019 года № 20.

Договор о ЕАЭС определяет понятие «общий финансовый рынок» как финансовый рынок государств-членов, который соответствует следующим критериям: соблюдение гармонизированных требований к регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов; взаимное признание лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена на территориях других государств-членов; осуществление деятельности по предоставлению финансовых услуг на всей территории Союза без дополнительного учреждения в качестве юридического лица; административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов, в том числе путем обмена информацией².

¹ <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/Documents/%d0%9a%d0%be%d0%bd%d1%86%d0%b5%d0%bf%d1%86%d0%b8%d1%8f%20%d0%9e%d0%a4%d0%a0.pdf>

² Договор о Евразийском экономическом союзе. Приложение 17, ст. 3. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420205962>

Общий финансовый рынок (далее – ОФР) с учетом целевой направленности его деятельности следует рассматривать как совокупность национальных финансовых рынков и международного финансового рынка государств – членов ЕАЭС, функциональное назначение которых состоит в рациональном перераспределении финансовых ресурсов между ними в целях содействия долгосрочному инвестированию в реальный сектор и инновационное развитие национальных экономик, обеспечению их устойчивости и дальнейшему углублению региональной финансово-экономической интеграции¹.

Концепция определяет основные цели, задачи и ключевые направления формирования общего финансового рынка с указанием этапов и мероприятий по их реализации, правовую основу его функционирования, порядок информационного взаимодействия и административного сотрудничества регуляторов финансового рынка, задачи и полномочия наднационального органа по регулированию общего финансового рынка ЕАЭС.

Предполагается, что создание в рамках Евразийского экономического союза общего финансового рынка, в том числе рынка страховых услуг, будет осуществляться в течение двух периодов формирования и функционирования (до и после 2025 года), включая взаимное признание лицензий на осуществление страховой деятельности и обеспечение недискриминационного доступа на страховые рынки государств-членов.

В соответствии с п. 1.4 Распоряжения Совета Евразийской экономической комиссии от 05.04.2021 № 4 «О плане мероприятий по реализации Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 года» формирование ОФР, в том числе в страховой сфере, включает:

- гармонизацию законодательства государств-членов;
- разработку и заключение международного договора о стандартизированной лицензии;

¹ Звонова Е.А., Пищик В.Я. О концептуальных подходах к созданию общего финансового рынка государств – членов ЕАЭС // Финансы и кредит. – 2018. Т. 24, № 1. – С. 5-18. <https://doi.org/10.24891/fc.24.1.5>

– разработку и заключение международного договора о наднациональном органе по регулированию общего финансового рынка ЕАЭС.

В этот период допуск на страховой рынок, а также регулирование и надзор на страховых рынках государств-членов по-прежнему будут осуществляться национальными регуляторами. Гармонизация регулирования страхового дела будет осуществляться в соответствии с планом гармонизации законодательства государств-членов и частично будет осуществлено к концу 2025 года. На втором этапе, после 2025 года, будет продолжена работа по гармонизации страхового законодательства и определению согласованных подходов к осуществлению деятельности по предоставлению страховых услуг без дополнительного учреждения (лицензирования) в качестве юридического лица.

Концепция для обеспечения возможности оказания страховых услуг резидентами одного государства-члена на территориях других государств-членов (в соответствии с заключаемыми международными договорами) предусматривает взаимный допуск участников страховых рынков (коммерческого присутствия) путем:

- учреждения дочерней организации;
- открытия трансграничного филиала;
- оказания финансовых услуг без коммерческого присутствия на территории государства-члена (трансграничное предоставление услуг).

В Концепции определены единые количественные требования кискателям таких лицензий. Например, в отношении дочерних организаций, во-первых, вводится механизм стандартизированной лицензии, выдаваемой регулятором страны происхождения материнской организации. Во-вторых, для получения лицензии размер нормативного капитала (собственных средств) должен соответствовать эквиваленту не менее 10,4 млн долларов США для категории видов страхования «жизнь/«не жизнь», а минимальное значение норматива достаточно-сти маржи платежеспособности страховщика не менее 1,2.

Наличие или отсутствие стандартизированной лицензии не ограничивает деятельность страховщика как у себя на национальном рынке, так и на рынках государств-членов в рамках требований соответствующего законодательства.

Отметим, что концепция предусматривает более мягкие условия выдачи лицензий для страховщиков Киргизии.

Данная Концепция предусматривает допуск иностранных филиалов в соответствии с обязательствами государств – членов ВТО, а также трансграничное предоставление услуг.

При трансграничной поставке страховых услуг государствам-членам необходимо согласовать вопросы:

- защиты прав потребителей;
- урегулирования трансграничных споров;
- трансграничной передачи и защиты персональных данных.

Надзорные функции возлагаются на регулятор страны происхождения материнской компании и на регулятор страны пребывания дочерних организаций и филиалов. Также регулятор страны происхождения страховой услуги должен осуществлять надзор за трансграничной поставкой этой услуги.

Большое внимание в Концепции уделено вопросам защиты прав потребителей, включая поведенческий надзор – правила поведения поставщиков и продавцов страховых услуг в отношении своих клиентов и соответствующий контроль их исполнения, а также проблемам обеспечения кибербезопасности.

Далее в Концепции говорится о необходимости создания наднационального органа по регулированию страхового рынка при сохранении роли национальных регуляторов. В компетенцию наднационального органа входят полномочия:

- анализ национальных страховых законодательств и их соответствие международным стандартам;
- гармонизация законодательства государств-членов и имплементация международных стандартов и принципов в сфере страхового рынка;
- сотрудничество с международными организациями и регуляторами страхового рынка;
- анализ текущего состояния страховых рынков государств-членов;
- ведение единого информационного реестра субъектов страхового рынка.

Для реализации Концепции необходимо учитывать состояние развития национальных страховых рынков. Например, российское страхование более развито, чем у остальных стран ЕАЭС. При этом российским страховщикам интерес в наибольшей степени представляют рынки Казахстана и Беларуси.

Российские страховщики опасаются неравной конкуренции с фирмами из стран ЕАЭС, в которых действуют более мягкие правила регулирования и страхового надзора. Если получится выдержать единые условия лицензирования и не создавать преференций для какой-либо стороны, то российские страховщики получают хорошее потенциальное страховое поле и дополнительный источник для развития.

Среди будущих вопросов для обсуждения в рамках ЕАЭС наиболее важными представляются такие, как взаимное признание ОСАГО, иных обязательных видов страхования. Дело в том, что в связи с распространением схем автомошенничества и отсутствием единой базы учета страховых полисов возникают трудности в перерегистрации и постановке на учет транспортного средства, выявления угнанных автомобилей. К сожалению, пока не представляется возможной реализация единых страховых полисов по системе ОСАГО на всей территории ЕАЭС.

Еще одним направлением для согласования участниками ЕАЭС является страхование имущественных интересов граждан, занимающихся предпринимательской или трудовой деятельностью на территории другого государства евразийского пространства. Взаимное признание полисов медицинского страхования обеспечило бы защитой трудовых мигрантов.

Наличие единого реестра надежных субъектов страхового рынка стало бы гарантией безопасности для страхователей от недобросовестных страховщиков и, соответственно, повысило бы доверие в целом к страховому делу. С этой целью руководители страховых союзов стран Евразийского экономического союза планируют заключить меморандум о намерении создать единый рынок страховых услуг. Планируется начать работу с обмена имеющимися данными по видам страхования, в рамках которого возможно создание единой базы для урегулирования убытков и борьбы с мошенничеством.

Данная инициатива в числе прочего предполагает формирование трансграничного обмена страховыми услугами. В частности, речь идет о выездных «зеленых картах» ОСАГО, медицинском страховании для трудовых мигрантов и страховании туристов при выезде за рубеж. Предполагается, что страховой полис для въезда на территорию любой из стран – участниц ЕАЭС можно будет оформить онлайн.

Для обеспечения взаимного признания лицензий на осуществление деятельности в секторах финансовых услуг и недискриминационного доступа на финансовые рынки государств Союза разработано **Соглашение о гармонизации законодательства государств – членов ЕАЭС в сфере финансового рынка**. Соглашением определяются направления и порядок гармонизации законодательства в банковском секторе, страховом секторе и секторе услуг на рынке ценных бумаг, надзорных требований и подходов к регулированию рисков в сфере финансового рынка.

В марте 2020 года Соглашение о гармонизации законодательства вступило в силу. В целях реализации соглашения уполномоченными органами государств союза совместно с Комиссией разработан план мероприятий по гармонизации законодательства государств – членов ЕАЭС в сфере финансового рынка с указанием этапов и сроков проведения гармонизации законодательства, утвержденный Советом ЕЭК в ноябре 2020 года. План гармонизации направлен на сближение норм и требований, предусмотренных национальными законодательствами в финансовой сфере, и на обеспечение эффективного функционирования общего финансового рынка ЕАЭС.

Гармонизация требований по регулированию финансового рынка будет осуществляться на основе международных принципов Базельского комитета по банковскому надзору, Международной ассоциации страховых надзоров, Международной организации комиссий по ценным бумагам, Организации экономического сотрудничества и развития с учетом наилучшей международной практики.

В этой связи в первую очередь должны быть внесены соответствующие изменения и дополнения в основные нормативно-правовые акты, регулирующие страховую деятельность.

Республика Армения

— Закон Республики Армения «О страховании и страховой деятельности» от 22 мая 2007 года № НО-177Н;

— Гражданский кодекс Республики Армения.

Республика Беларусь

— Указ Президента Республики Беларусь «О страховой деятельности» от 25 августа 2006 года № 530.

Республика Казахстан

— Закон Республики Казахстан «О страховой деятельности» от 18 декабря 2000 года № 126–2;

— Гражданский кодекс Республики Казахстан.

Кыргызская Республика

— Закон Кыргызской Республики «Об организации страхования в Кыргызской Республике» от 23 июля 1998 года № 96;

— Гражданский кодекс Кыргызской Республики.

Российская Федерация

— Федеральный закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года № 4015–1;

— Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 2).

При этом должна учитываться специфика принципов построения страхового законодательства каждой из договаривающихся сторон. Например, в Российской Федерации нет нормативно-правовых актов, регулирующих напрямую такафул¹, а в законодательство некоторых государств — членов ЕАЭС такие нормы содержит. Например, в Кыргызстане с 2009 года существует утвержденное постановлением Правительства Положение «Об организации страхования по исламским принципам финансирования (такафул)». В апреле 2015 года подписан закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений

¹Такафул — «предоставление взаимных гарантий» — это система страхования, в основе которой находится механизм распределения прибылей и убытков между участниками и оператором, соответствующий нормам шариата, опирающихся на Коран и Сунну, главные духовные книги ислама. Республика Татарстан является пилотной зоной внедрения такафул в России, где в 2012 году на базе казанского филиала страховой компании ООО «ИСК «Евро-Полис»» (новое наименование ООО «Абсолют Страхование») были заключены первые страховые полисы автокаско, страхование лиц, выезжающих за рубеж, страхование имущества и др.

в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования».

Таким образом, в целях скорейшего сближения государств – членов Евразийского экономического союза по сектору страховых услуг необходимо будет согласовать **меры**:

- 1) по гармонизации подходов к регулированию страховых рынков в соответствии с международными стандартами;
- 2) по гармонизации надзорных требований и порядка осуществления надзора за участниками страхового рынка;
- 3) по обеспечению условий для взаимного признания лицензий в сфере страховой деятельности;
- 4) по гармонизации требований по раскрытию информации в страховой сфере;
- 5) по вопросу приобретения долей (акций) в уставном капитале участников страхового рынка инвесторами стран – участниц ЕАЭС;
- 6) по развитию системы взаимного страхования, в том числе и на основе такафул-страхования;
- 7) по согласованию единых требований по защите прав и интересов потребителей страховых услуг.

Изменение национальных требований к деятельности страховых организаций странами ЕАЭС будет осуществляться по мере развития регуляторной и надзорной практики государств – членов ЕАЭС, МАОСН¹

¹МАОСН – Международная ассоциация органов страхового надзора (International Association of Insurance Supervisors, IAIS) является добровольной членской организацией органов страхового надзора и регуляторов более чем из 200 юрисдикций почти в 140 странах. МАОСН основана в 1994 году с целью развития мирового рынка страхования на основе общих принципов и содействия финансовой стабильности, является органом установления международных стандартов для надзора за страховой отраслью и оказания содействия в их применении. МАОСН также служит форумом для ее членов с целью обмена опытом и понимания рынков страхования и страхового надзора. МАОСН координирует свою работу с другими международными финансовыми политиками и ассоциациями надзорных органов или регуляторов и оказывает помощь в формировании финансовых систем по всему миру. В частности, МАОСН является членом Совета финансовой стабильности (СФБ), членом-основателем и одной из материнских компаний Совместного форума наряду с Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН) и Международной организацией комиссий по ценным бумагам (МОКЦБ), членом Консультативного совета по стандартам Совета по международным стандартам бухгалтерского учета (СМСБУ) и партнером Подхода к страховым инициативам (AZii). IAIS обобщает опыт работы надзорных органов в области страхования, а также разрабатывает и публикует принципы, стандарты и руководства. В частности, в настоящее время действуют Ключевые принципы страхования (Insurance Core Principles). Публикация доступна на веб-сайте МАОСН (www.iaisweb.org).

и передовых стран. При этом изменение подходов по регулированию и надзору страховых организаций должно решаться единогласно и с учетом мнения всех членов.

В итоге можно сделать вывод, что создание общего страхового рынка не предполагает свободного доступа, т. е. речь в целом идет о разработке и принятии странами ЕАЭС общих принципов и подходов, в соответствии с которыми будут работать страховые организации. В частности, определяются параметры работы страховых организаций, затрагиваются вопросы внедрения единых подходов к системе перестрахования рисков, установления общих принципов лицензирования, формирования резервов, капитала, классификации видов страхования, определения требований к платежеспособности и финансовой устойчивости. Кроме того, процесс создания общего страхового рынка требует значительного времени, т. к. каждая из стран имеет свою нормативную правовую базу. В целом создание общего страхового рынка будет осуществляться поэтапно с учетом экономических условий каждой страны.

Глава 2.

Особенности международной торговли отдельными группами товаров и услуг

2.1. Особенности международной торговли машинами и оборудованием

Характерные черты развития мировой торговли машинами и оборудованием

Современное состояние мировой торговли характеризуется динамичным развитием торговли машинами и оборудованием. В настоящее время доля машин и оборудования в мировом товарообороте достигает около 40%. Ускоренный рост мировой торговли этой группой товаров обусловлен международным разделением труда, значительным сокращением жизненного цикла большинства видов машин и оборудования, быстрым их моральным старением, существенным стимулированием промышленно развитыми странами экспорта машин и оборудования. Но решающее воздействие на развитие производства и экспорта машин и оборудования оказывает научно-технический прогресс.

Более $\frac{3}{4}$ мировой торговли машинами и оборудованием приходится на промышленно развитые страны. Динамика объемов экспортных операций машин, оборудования, станков и других машинотехнических изделий четко определяет уровень развития научно-технического прогресса в каждой стране, отражает экспортные возможности машиностроения, сильные и слабые стороны национальной экономики.

Главная особенность международной торговли машинами и оборудованием — экспортная ориентация экономики страны — показывает, что национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов, лицензий, ноу-хау, применении ресурсосберегающих и безотходных методов производства.

В результате в международный оборот вовлекаются все новые виды готовых изделий, снижаются сроки морального старения техники. При этом роль государства в этом процессе не пассивное наблюдение за экспортом машин и оборудования, а активное содействие в развитии экспортно ориентированных производств, развитие системы страхования рисков, предоставление экспортных кредитов, что в конечном счете способствует развитию современных производств национальной экономики. Учесть значимость и международный опыт торговли машинами и оборудованием, придать ей приоритетный характер по сравнению с торговлей сырьем, стимулировать национальное производство и экспорт этой группы товаров – трудное, но необходимое условие подъема экономики.

Другой особенностью торговли машинотехнической продукцией является то, что реальная поставка, например, технологического оборудования является, по существу, только начальной стадией взаимоотношений экспортера и импортера этого оборудования, так как надлежащее использование данного товара по назначению требует проведения последующих взаимосогласованных действий продавца и покупателя: монтажа и пуска оборудования в эксплуатацию, обучения национального персонала, технического обслуживания, обеспечения запчастями.

Целесообразность такого взаимодействия партнеров после поставки готовых изделий определяется не только условиями его применения (эксплуатации), но и экономическими интересами сторон.

Экспортеру выгодно закрепиться на рынке страны-импортера, увеличить объем продаж, предоставив полный комплекс необходимых услуг конкретному потребителю, получив благодаря этому положительный прецедент внедрения на рынок.

Импортеру выгодно получить в увязке оборудование и весь спектр услуг от квалифицированного поставщика, знающего все особенности использования данного изделия для обеспечения заданных эксплуатационных характеристик и, следовательно, экономических результатов. При этом опытный импортер может добиться уторгования не только цены на поставку оборудования, поскольку он его покупает с комплексом услуг, но и скидок с цен запасных частей при их дополнительных

поставках. Кроме того, импортер данного товара, имея оборудование, обученные кадры, запчасти и положительный опыт применения товара, может выступить в роли посредника экспортера для закрепления его позиций на рынке.

К числу других отличительных черт производства и торговли машинами и оборудованием можно отнести:

- создание и развитие новейших машин, оборудования и технологий в передовых странах напрямую связаны с динамикой расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

Ведущими странами в этой области являются США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Канада, Голландия, Китай, Южная Корея;

- опережающими темпами растет взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится более 60 % мирового экспорта;

- включение во внешнеторговый оборот значительного количества новых товаров — электронной и компьютерной техники, средств мобильной связи и автоматизации, бытовых аппаратов, аудио- и видеотехники;

- повышение требований к безопасности использования техники, к экологической чистоте машин, оборудования, приборов, к комфорту, дизайну и качеству технического обслуживания;

- рост требований к уровню обеспечения запчастями, предпродажного сервиса, послепродажного обслуживания, срокам гарантии.

Характерной чертой развития мировой торговли машинами и оборудованием является все большая концентрация производства и сбыта продукции в руках транснациональных корпораций (ТНК).

В последние десятилетия наблюдается явная тенденция к монополизации торговли машинами и оборудованием ограниченным числом международных компаний. Среди крупнейших мировых компаний, занятых в автомобилестроении, можно назвать Ford, General Motors, Volkswagen, Daimler-Benz, BMW, Toyota, Nissan, Renault, KIA и многие др., занятых в электротехнической промышленности и электронике — General Electric, IBM, ABB, Siemens, Alstom и др. Особенно высока

степень концентрации производства в авиастроении, турбостроении, атомной энергетике.

Деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке обеспечивает глобализацию производства и сбыта машин и оборудования путем размещения изготовления узлов и деталей в разных странах в зависимости от стоимости и качества производства. Усиление роли ТНК в мировой торговле привело к тому, что все больший удельный вес в торговле машинами и оборудованием приходится на комплектующие изделий (узлы, детали, компоненты) для последующей сборки в соответствующих странах.

В современной мировой торговле машинами и оборудованием наблюдается рост влияния компаний из развивающихся стран Азии и Латинской Америки (Китай, Индия, Южная Корея, Бразилия, Мексика, Аргентина). Значительное место в мировой торговле машинами и оборудованием занимает торговля поддержанным оборудованием, а также арендные операции (лизинг).

Весьма серьезное влияние на развитие производства и сбыта машин и оборудования оказывает торговля патентами, лицензиями и ноу-хау. В практике международной торговли продажа патентов, лицензий и ноу-хау, как правило, тесно увязывается с экспортом машин и оборудования, оказанием инженерно-консультационных услуг при строительстве, монтаже и пуске в эксплуатацию предприятий или отдельных технологических производств. Инжиниринговые услуги, которые высоко ценятся на мировом рынке, практически сопутствуют любым контрактам на поставки оборудования производственного назначения — машиностроительного, металлургического, нефтехимического, энергетического и др.

Важнейшим фактором при поставках машин и оборудования является конкурентоспособность:

- по цене;
- по техническим характеристикам;
- по срокам гарантии;
- по обеспечению запчастями;
- по расходам на эксплуатацию.

Росту объемов торговли машинами и оборудованием способствует и то, что в последнее время происходит значительное сокращение сроков морального старения этой группы товаров. Особенно это относится к средствам связи, компьютерной технике, автомобилестроению, аудио- и видеотехнике. Крупные компании, не желая потерять рынок своей продукции, стремятся заменить свои изделия до наступления физического износа путем выкупа их по остаточной стоимости и поставки новейшего оборудования с доплатой соответствующей разницы в ценах покупателем. Операции, связанные с торговлей машинами и оборудованием, бывшим в употреблении, привлекательны тем, что зачастую компании-производители (а иногда и покупатели), демонтируя морально устаревшее оборудование, приводят его в достаточно хорошее эксплуатационное состояние и перепродают его в другие страны, извлекая при этом немалую коммерческую выгоду.

В связи с постоянно растущими в мире ценами на топливо и электроэнергию, ужесточением требований по охране окружающей среды ведущие мировые производители машин и оборудования, особенно для металлургического и химического производства, автомобиле- и тракторостроения, в последние годы вынуждены создавать более экономичные и экологически безопасные машины и оборудование. Это требует огромных затрат, нередко приводит к повышению цен, но сохраняет достаточно устойчивые позиции этих компаний на мировом рынке.

Важным фактором развития международной торговли машинами и оборудованием, в т. ч. в разобранном виде, является экономическая политика промышленно развитых стран в стимулировании экспорта путем предоставления экспортерам различных преференций в налогообложении и страховании кредитов. В то же время развивающиеся страны, стремясь к развитию национальных экономик, проявляют интерес к расширению закупок комплектного оборудования, поддерживают создание сборочных производств, вводят некоторые ограничения на импорт машин и оборудования, аналогичных производимым национальными предприятиями.

Развитию международной торговли машинами и оборудованием способствуют такие формы, как создание совместных предприятий,

использование производственно-сбытовой кооперации через сеть посредников, создание промышленных производств за рубежом на компенсационной основе, размещение заказов через международные торги, торговля лицензиями и оказание инжиниринговых услуг.

Несмотря на то что машины и оборудование в настоящее время являются наиболее динамичной статьёй мировой торговли, уровень и объёмы экспортно-импортных операций машин и оборудования в России на протяжении многих лет многократно отстают от передовых индустриально развитых стран. При этом особенно наблюдается тенденция к сохранению низкого уровня объёмов экспорта из России машин и оборудования и существенному увеличению импорта.

Так, в 2019 году объём экспорта из России машин, оборудования и аппаратуры (группа товаров-16) составил около 3,8 % (14,6 млрд долл.) от общего объёма экспорта 424, 5 млрд долл. (в Китай – 16 %, Казахстан – 14 %, Беларусь – 13 %). В 2020 году объём экспорта машин, оборудования и аппаратуры снизился и составил всего 12, 6 млрд долл. (уменьшение на 2 млрд долл.), хотя доля экспорта в процентах осталась на прежнем уровне.

Безусловно, антироссийские санкции, жесткие антиковидные ограничения во всех странах, проявление торговых войн на мировом рынке существенным образом повлияли на объёмы внешнеторгового оборота России.

В то же время, в общем объёме импорта в Россию в 2019 году (242,2 млрд долл.) машины, оборудование и аппаратура составляют около 30 % (72,9 млрд долл.). Можно добавить и импорт транспорта в объёме 26, 4 млрд долл. (10,9 % (группа товаров-17), в т. ч. из Японии 16 %, из Германии 14 %, из Южной Кореи 11 %). Для сравнения, импорт: в Россию этой группы товаров в 2020 году составил 73,3 млрд дол. (около 31,7 %) от общего объёма импорта, то есть несколько увеличился по сравнению с прошлым годом.

Однако в товарной структуре импорта ещё недостаточно полно представлены современные технологии, машины и оборудование, необходимые для функционирования и модернизации экономики России, поднятия ее на более высокий технологический уровень.

Приведенные данные по экспорту говорят о низкой конкурентоспособности российского машиностроения на мировом рынке. Следует отметить, что в структуре импорта продолжалась тенденция к сокращению закупок машинотехнической продукции производственного назначения, которая вытесняется импортом автомобилей, средств связи, компьютерной и бытовой техникой.

Следовательно, российская машиностроительная отрасль пока не в состоянии удовлетворить нужды отечественных предприятий в высокотехнологичной продукции, отвечающей требованиям мирового рынка.

Специфические черты торговли машинами и оборудованием

В современных условиях при огромной насыщенности мирового рынка торговля машинами и оборудованием имеет свои специфические черты и особенности. Товарная номенклатура этой группы товаров настолько сложна и многообразна, что зачастую наряду с общими особенностями товарные подгруппы ТН ВЭД имеют тоже свою специфику, которую необходимо знать и учитывать при осуществлении внешнеторговых сделок.

Торговля машинами и оборудованием, как правило, представляет собой сложный процесс изучения товара, его технических характеристик, параметров, сроков эксплуатации, возможностей обслуживания и т. д.

В зависимости от назначения оборудования, его надежности, конкурентоспособности переговоры о продаже-закупке могут продолжаться от нескольких месяцев до нескольких лет. Весьма важной особенностью при торговле машинами и оборудованием является не только цена товара, но и цена потребления, то есть затраты (эксплуатационные расходы) покупателя, которые он будет нести в течение всего срока службы машины или оборудования. Не случайно при выборе даже бытовой техники в розницу (или автомобиля) покупатель интересуется мощностью потребляемой энергии или расходом бензина на 100 км пробега.

Нетрудно представить себе, какие затраты покупатель может нести, приобретая сложное оборудование производственного назначения

(химическое, металлургическое, горнодобывающее и т. д.), которое находится в эксплуатации 10–15 лет и более. Именно поэтому производители крупного оборудования и машин при разработке новых видов постоянно снижают издержки, связанные с их эксплуатацией, что весьма привлекательно для покупателей.

Следующей важнейшей особенностью является то, что внешнеторговые сделки на крупное и сложное технологическое оборудование, как правило, сопровождаются необходимостью обеспечения продавцом гарантийных показателей, технического обслуживания, обеспечения запчастями, обучения местного персонала навыкам эксплуатации, безопасности, соблюдения требований экологических служб. В таких случаях весь комплекс вопросов стороны заинтересованы оговорить в едином договоре купли-продажи или подписать договор на закупку оборудования отдельно и на оказание всех услуг с учетом пожелания покупателя подписать дополнения к основному договору. В случае если речь идет о закупке технологического оборудования, представляющего собой законченный технологический цикл, перечень оборудования, выполнения работ и оказания услуг покупателям можно выразить в следующем порядке:

- разработка проектно-технической документации продавцом;
- изготовление и поставка оборудования согласно проекту;
- выполнение монтажных и пусконаладочных работ под руководством специалистов Продавца;
- пуск в эксплуатацию и гарантийное обслуживание;
- оказание услуг в эксплуатации в послегарантийный период;
- обеспечение запчастями и расходными материалами;
- подготовка местных (национальных) кадров навыкам эксплуатации;
- соблюдение требований безопасности и экологии;
- передача всей документации покупателю.

Вполне естественно, что все вышеперечисленные поставки и услуги выполняются в определенной последовательности на коммерческой основе, нередко в течение продолжительного времени. Таким образом, подобная сделка носит долговременный характер, и после заключения

основного договора купли-продажи отношения между сторонами не только не прекращаются, а, наоборот, продолжают развиваться в течение длительного периода. Покупатель уверен, что при осуществлении подобной сделки происхождение товара и оказание услуг подтверждается и осуществляется производителем оборудования и специалистами продавца.

Причем крупный заказ позволяет покупателю добиваться от продавца существенных скидок, а продавцу выгодно закрепиться на рынке покупателя и иметь стабильный заказ на достаточно продолжительный период.

Если речь идет о закупках менее сложных машин и оборудования (автомобилей, тракторов, подъемно-транспортного оборудования, дорожно-строительной техники, средств связи, теле- и видеоаппаратуры, компьютерной техники), которые не требуют разработки специального проекта и столь серьезного монтажа и пусконаладочных работ, то коммерческие отношения между экспортером и импортером после заключения сделки на поставку несколько проще и проявляются в обеспечении гарантийного и послегарантийного обслуживания, обучения местного персонала, предоставления всей необходимой документации, поставке соответствующих запчастей. Высокий уровень сервиса, оказываемого экспортером, позволяет ему надеяться на расширение продаж оборудования и машин на конкретном рынке.

При выборе покупателем того или иного вида машин и оборудования существенной особенностью является не только цена, но и организация технического обслуживания, качество, дизайн, удобство в эксплуатации и, главное, реальная возможность продавца обеспечить техническое обслуживание в течение всего срока эксплуатации.

Покупатель, приобретая современное дорогостоящее оборудование, не может допустить, чтобы простой или технические сбои в работе могли нанести огромные убытки. Поэтому уровень сервиса и его надежность должны удовлетворять высокие требования покупателей.

Техническое обслуживание — это производственный процесс в сфере обращения товаров и в сфере потребления, связанный с обеспечением надежной, бесперебойной работой машин и оборудования про-

изводственного назначения или личного потребления. В сфере обращения процесс техобслуживания состоит из предпродажного сервиса и предпродажной доработки.

Предпродажный сервис, как правило, включает: распаковку, расконсервацию, устранение возможных поверхностных повреждений, заправку горюче-смазочными материалами, регулировку, демонстрацию работы агрегата (прибора) и т. д.

Предпродажная доработка предусматривает, по желанию покупателя (импортера), доукомплектование продукции некоторыми узлами и деталями, создание дополнительного комфорта при эксплуатации в зависимости от климатических условий страны покупателя, приведение товара в соответствие с требованиями стандартов национального рынка.

В сфере потребления различают гарантийный период эксплуатации и техническое обслуживание в послегарантийный период. В гарантийный период предусматривается замена продавцом любой детали или устранение любого дефекта, произошедшего по вине завода-изготовителя, разумеется, при этом условия и правила эксплуатации не были нарушены покупателем. Расходы в этом случае несет продавец. В послегарантийный период техобслуживание осуществляется на коммерческой основе и включает в себя следующие операции и услуги:

- осуществление профилактических осмотров и проведение технических регламентов в соответствии с инструкцией завода-изготовителя;
- предоставление покупателю всей необходимой документации, связанной с правильной эксплуатацией машин и оборудования;
- поставка запасных частей в количестве, обеспечивающем надежную эксплуатацию;
- предоставление покупателю регулярной информации о всех изменениях, новшествах и модернизации действующего оборудования;
- контроль за правильностью эксплуатации оборудования местным персоналом;
- консультации, оказываемые продавцом по всем возникающим вопросам.

Важным обстоятельством является то, что техническое обслуживание проданных (экспортируемых) машин и оборудования обязан организовать продавец (экспортер, или непосредственно представитель завода-изготовителя). Эту работу могут выполнить по договору и привлеченные специализированные посреднические фирмы, имеющие большой опыт в организации техобслуживания.

В отдельных случаях, когда речь идет о машинах и оборудовании широкого профиля (некоторые виды сельхозтехники, дорожно-строительных машин и др.), покупатель, исходя из накопленного опыта эксплуатации подобных видов машин, может взять на себя техническое обслуживание, имея в виду при этом получение скидки от продавца при покупке оборудования.

В целом все вопросы, связанные с техническим обслуживанием машин и оборудования, можно обобщить следующим образом:

- обязанности по организации техобслуживания в гарантийный и послегарантийный период несет продавец;
- техническое обслуживание и поставка запчастей должны осуществляться в течение всего срока эксплуатации данного оборудования (иногда до 10–15 лет и более);
- в послегарантийный период поставка запчастей, оказание услуг, выполнение работ осуществляться за счет покупателя;
- в процессе эксплуатации оборудования специалисты продавца обязаны тщательно собирать и изучать возможные неполадки, неисправности, дефекты, претензии покупателя с целью предоставления достоверной информации заводу-изготовителю для совершенствования конструкции и дальнейшей модернизации оборудования в соответствующих странах с различными климатическими условиями.

Отметим, что техобслуживание машин и оборудования является весьма выгодным для экспортера, поскольку и услуги специалистов, и поставка запчастей, расходных материалов, модернизация являются высокорентабельными, т. к. с учетом конъюнктуры мирового рынка ценятся достаточно высоко.

Торговые операции по поставкам запасных частей

Торговля запасными частями представляет собой специализированную отрасль и является производной функцией торговли машинами и оборудованием. Легко представить, что без закупки (наличия) соответствующих видов машин и оборудования у покупателей (импортеров) никакого интереса к запчастям не проявляется. Отсюда стремление производителей машин и оборудования обеспечить бесперебойные поставки запасных частей тем покупателям, которые имеют соответствующее оборудование.

В общем объеме мировой торговли машинами и оборудованием на запасные части приходится около 10 %. Торговля ими осуществляется чаще всего по отдельным контрактам (или дополнениям к ним) по ценам мирового рынка. Нередки случаи, когда при закупке оборудования импортер требует включить в контракт комплект запасных частей, необходимых на первые 2–3 года эксплуатации машин и оборудования, естественно, за отдельную (дополнительную) плату. Торговля запасными частями более рентабельна, чем торговля основным оборудованием.

Степень обеспечения запасными частями поставляемых машин и оборудования является существенным показателем конкурентоспособности машинотехнической продукции. Отсутствие запчастей или перебои в обеспечении ими наносят большой ущерб импортеру, порождают у покупателя неуверенность в надежности поставляемых машин и оборудования, их качестве, а следовательно, и в надежности экспортера.

Следует иметь в виду, что на мировом рынке торговли запчастями сложилась такая ситуация, когда запасные части изготавливаются и производителями основного оборудования и машин, и фирмами, независимыми от производителя, поэтому вопрос о происхождении запчастей, их качестве приобретает для покупателя первостепенное значение. Производители запчастей во избежание затоваривания запчастями, исходя из объемов машин и оборудования, проданного на рынке, стараются максимально оптимизировать номенклатуру вы-

пускаемых запчастей, с тем чтобы избежать ситуации, при которой запчасти могут быть не востребованы покупателями.

Потребительский спрос на запчасти зависит от многих факторов:

- от количества и объемов, произведенных и поставленных на рынок машин и оборудования;
- от степени возобновляемости и изношенности оборудования;
- от срока и условий эксплуатации;
- от природных (климатических) условий;
- от квалификации местного персонала и др. факторов.

Запасные части, необходимые для технического обслуживания и ремонта, поставляются до тех пор, пока машины и оборудование данного типа находятся в эксплуатации. Своевременное обеспечение запчастями требует от экспортеров хорошо продуманной и организованной сети снабжения. Крупные транснациональные компании (американские в Европе, японские в Америке, Европе и Азии, европейские в Китае) создают мощные региональные современные склады, оснащенные подъемно-транспортной и компьютерной техникой, позволяющей в короткое время отыскать на складе необходимые запчасти и доставить потребителю.

Оптимальная номенклатура и количество необходимых на складе запчастей рассчитываются с помощью компьютерной техники с учетом количества машин и оборудования, находящихся в данном регионе в эксплуатации и предлагаемых к поставкам в ближайший период, количества запчастей, уже находящихся на складе, их расхода за определенный период, времени от запроса потребителя до поставки на склад и других факторов.

С региональных складов запчасти относительно небольшими партиями поставляются на склады в соответствующих странах, в которых находится в эксплуатации значительное количество машин и оборудования. С этих складов местные дистрибьюторы и дилеры закупают запчасти в объемах, соответствующих спросу потребителей в соответствующей стране, и реализуют их самостоятельно или через сеть специализированных магазинов.

Однако изложенный вариант применяется далеко не всегда. Нередко экспортеры и импортеры работают напрямую на основе обычных договоров купли-продажи исходя из конкретных запросов покупателя. Особенно это относится к тем случаям, когда импортер желает иметь некоторую номенклатуру запчастей на собственном складе исходя из двух-трехлетнего срока эксплуатации машины или оборудования.

В мировой практике применяется опыт создания региональных складов запчастей или непосредственно самими компаниями-производителями, или на условиях консигнации. Компании, которые организовали склады регионального плана и склады в соответствующих странах-импортерах, тщательно анализируют собственный опыт работы складов, производят регулярную оценку их деятельности, используя различные методы оценки эффективности.

В наиболее общем виде чаще всего используют коэффициент эффективности (оборачиваемости) склада по соотношению общей суммы проданных запчастей со склада в течение года (СПР) к сумме складироваемых запчастей (ССК), т.е. расчетную и реальную вместимость склада при нормальных условиях хранения.

Если коэффициент оборачиваемости равен 2 или более, то принято считать, что склад работает с хорошей эффективностью. Хорошо организованные склады фирм Японии, США, европейских стран работают с коэффициентом 3 и более.

Динамика торговли запчастями показывает, что цены на мировом рынке имеют тенденцию к повышению. Это в полной мере относится и к России и подтверждает то, что предпринимательская деятельность, связанная с торговлей запчастями, является весьма выгодной.

Особенности торговли машинами и оборудованием в разобранном виде

Стремление крупных производителей расширить сбыт машин и оборудования на мировом рынке приводит к тому, что в последние десятилетия особенно широко применяется такая форма торговли, как торговля машинами и оборудованием в разобранном виде. Наиболее приемлемой формой такой торговли является создание за рубежом

предприятий для их сборки, что получило распространение в последние десятилетия в России.

Сборочные предприятия за рубежом создаются чаще всего в автомобильной промышленности, производстве сельскохозяйственных машин, аудио- и видеоаппаратуры, бытовой техники, средств связи, компьютерной и офисной техники, электротехнических приборов, некоторых видов строительных инструментов и приспособлений.

Экспорт узлов и деталей применяется в международной торговле для повышения конкурентоспособности и преодоления различных таможенных и административных протекционистских мер государств, направленных на ограничение импорта готовой продукции в защиту национальных производителей. Поскольку на импорт продукции в виде узлов и деталей страны-импортеры обычно устанавливают пониженные таможенные пошлины, то это способствует созданию сборочных производств и, следовательно, развитию национальной промышленности и повышению занятости населения страны-импортера.

Экспортеру такая форма торговли весьма выгодна, так как:

- не несет расходы по сборке в своей стране;
- имеет более низкие ставки таможенных пошлин при пересечении границы страны — импортера;
- снижает транспортные расходы по перевозке узлов и деталей;
- имеет зачастую экспортные преференции в своих государствах.

Стоимость рабочей силы в стране-импортере несравнимо ниже, чем в стране-экспортере. Снижение транспортных расходов при организации сборочного производства за рубежом обусловлено тем, что узлы и детали, как более компактный груз, обычно перевозятся в контейнерах, тарифы на которые значительно ниже, чем перевозка крупногабаритного оборудования в собранном виде.

Существенным фактором является то, что экспортер, поставляя узлы и детали на сборку, обеспечивает проникновение на рынок и увеличение объема продаж своей продукции. В большинстве случаев при жесткой конкуренции крупные фирмы-производители широко исполь-

зуют поставки машин и оборудования в разобранном виде и организацию сборочных предприятий в рамках дочерних или совместных предприятий.

Организационно-правовой формой взаимоотношений экспортера и импортера является международный договор купли-продажи (контракт), предметом которого является поставка узлов и деталей в разобранном виде. При этом понимается, что сборочное производство организуется импортером при активном участии специалистов экспортера путем передачи импортеру всей проектно-технологической документации и оказания инженерно-консультационных услуг по сборке. Если для организации сборочного производства стороны пришли к согласию о создании совместного предприятия, то оно основывается на принципе долевого участия сторон в процентном отношении согласно договоренности и взаимных возможностей.

Современная практика сборочного производства требует от поставщиков выполнения следующих условий:

- узлы и детали должны поставляться в таком виде, который не требует дополнительных затрат на подготовку для сборки высококвалифицированных местных кадров;
- сроки поставки должны строго соответствовать графикам поставок, согласованным сторонами;
- все поставляемые узлы и детали должны быть взаимозаменяемыми, точность и высокое качество изготовления которых должны исключить любые подгонные работы при сборке;
- создание некоторого оптимального запаса узлов и деталей в стране импортера на случай возникновения обстоятельств, могущих повлечь нарушение ритмичности поставок и, как следствие, нарушение работы сборочного конвейера;
- импортеры стремятся добиться высокого уровня локализации узлов, механизмов и приспособлений.

На базе сборочного производства возникла такая форма сотрудничества, как локализация весомой доли узлов и запчастей, которая предусматривает содействие экспортера (поставщика) импортеру в поэтапной организации собственного производства отдельных узлов

и деталей, в максимальной степени перейти к самостоятельному выпуску готовых машин и оборудования. Это снижает стоимость продукции, повышает занятость местного населения, обеспечивает заказами смежные производства по изготовлению комплектующих изделий взамен импортируемых и позволяет создать собственное производство того или иного вида комплектующих изделий или готовой продукции.

В соответствии с соглашением об объемах локализации поставщик обязуется предоставить импортеру всю проектно-техническую документацию (включая лицензию и ноу-хау), поставить основное технологическое оборудование для производства продукции, регулярно поставлять узлы и детали для сборки, оказать все необходимые инженерно-консультационные услуги, т. е. налицо сочетание торговых, производственных и сбытовых операций. Таким образом, все вопросы организации сборочного производства за рубежом (в т. ч. в России) находятся в тесной взаимосвязи, и их комплексное решение может дать взаимовыгодный эффект и экспортеру, и импортеру.

В экспорте машин и оборудования важное место отводится сертификации в соответствии с требованиями международной системы стандартов ISO. Этот стандарт разработан и рекомендован международной организацией по стандартам и другими уполномоченными международными организациями по стандартизации отдельных видов продукции. Стандарты ISO обычно все страны принимают в качестве национальных стандартов.

В последние годы в России существует тенденция к расширению сборочных производств в целом ряде отраслей: автомобилестроении, электробытовой технике, средств связи, производстве сельскохозяйственных машин, видеоаппаратуры, компьютерной техники и технологий и др.

Особенности экспорта комплектного оборудования

Бурное развитие научно-технического прогресса в мире предопределило создание и производство новейших видов оборудования в различных отраслях, связанного между собой единым технологическим процессом. Полный состав такого оборудования, машин и техно-

логической оснастки, обеспечивающий определенный производственный цикл, носит название «комплектное оборудование». При этом следует понимать, что вовсе не обязательно комплектное оборудование поставляется только при строительстве какого-либо объекта с нуля. Это вполне возможно осуществить при расширении производственных мощностей действующего предприятия или в период его реконструкции (модернизации), когда, в частности, строится новая технологическая линия или новый цех (корпус), в котором проектом предусмотрен монтаж целого комплекса оборудования, связанного единым технологическим процессом.

Таким образом, комплектные поставки представляют собой комплекс исследовательских и проектно-изыскательских работ, связанных с созданием предприятия (объекта) или его самостоятельной части, включая выполнение проекта, поставку машин, оборудования и материалов, его монтаж, наладку и пуск в эксплуатацию, передачу лицензий и ноу-хау, обеспечение авторского надзора за осуществлением проекта и подготовку кадров для его эксплуатации. Мировая практика комплектных поставок развивается потому, что ни одна из стран, даже промышленно развитых, не в состоянии поддерживать на высоком уровне все отрасли экономики, и это их побуждает импортировать комплектное оборудование из тех стран, которые занимают ведущие позиции в данной отрасли.

Поставки комплектного оборудования являются наиболее сложным видом торговых операций на внешнем рынке, так как требуют от соответствующих компаний высокой квалификации инженеров, экономистов, финансистов, менеджеров, юристов и других специалистов, большого опыта в создании подобных объектов за рубежом и включают в себя использование знаний и особенностей торговли как сырьевыми товарами, так и машинно-технической продукцией, готовыми изделиями, запчастями, а также оказанием услуг.

При ведении переговоров по подписанию контракта на поставку комплектного оборудования заказчик (покупатель) стремится чаще всего включить в условия контракта статью (пункт) о разделении поставок, т. е. оговорить конкретный перечень оборудования и материа-

лов, которые будут поставляться собственно силами заказчика, исходя из его возможностей и конъюнктуры местного рынка. Для заказчика это привлекательно тем, что стоимость оборудования, изготовленного местными фирмами, является более низкой, чем стоимость импортируемых изделий, и это удешевляет стоимость строительства объекта. Разумеется, что поставщик (продавец) тщательно изучает предложения заказчика на предмет качества товара и других технических характеристик, с тем чтобы местное оборудование и материалы соответствовали требованиям проектно-технической документации на строительство объекта, разработанной поставщиком.

Состав внешнеторговых операций и последовательность действий поставщика на примере строительства нового объекта при экспорте комплектного оборудования можно проиллюстрировать следующим образом:

1. Инженерно-изыскательские работы на площадке строительства.
2. Сбор исходных данных для разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) или бизнес-плана целесообразности строительства объекта, и его разработка.
3. Рассмотрение и утверждение ТЭО заказчиком.
4. Разработка технического проекта строительства и рабочей документации.
5. Строительство производственных зданий и объектов инфраструктуры.
6. Поставка технологического оборудования.
7. Монтаж и пусконаладочные работы с участием специалистов поставщика.
8. Подготовка местного персонала для эксплуатации предприятия.
9. Пуск в эксплуатацию, приемка заказчиком оборудования и выполненных работ по условиям контракта.

Гарантийный период эксплуатации

На всем пути, начиная со строительства объекта, разработчик проекта осуществляет авторский надзор, то есть силами высококвалифицированных специалистов осуществляет контроль над строительством

зданий, сооружений, объектов инфраструктуры, монтажного оборудования в соответствии с проектом, соблюдением рабочей документации и монтажно-технологических схем поставленного оборудования. Инженерно-изыскательские работы проводятся на площадке, отведенной заказчиком под строительство, для того чтобы исследовать состояние почв и подготовленные материалы передать инженерно-консультационной фирме или проектной организации, осуществляющей проектирование данного объекта.

Следует понимать, что при выполнении подобных действий соблюдается поэтапное их осуществление. Ключевым моментом является разработка ТЭО (или бизнес-плана), так как ТЭО отвечает на главный вопрос: целесообразно ли (экономически выгодно?) или нецелесообразно создание объекта? При положительном заключении дальнейший ход действий очевиден. Поэтому в практике строительства объектов за рубежом и осуществления комплектных поставок начальный этап включает проведение инженерно-исследовательских изысканий, сбор исходных данных, разработку ТЭО, рассмотрение и утверждение ТЭО заказчиком. Последующие операции представляют собой этап практической реализации проекта. Исходя из этого, контракты на комплектные поставки включают несколько видов работ: 1) на разработку ТЭО (и предшествующие работы), 2) на проектирование и строительство объекта, 3) на поставку и монтаж оборудования, включая пуск в эксплуатацию.

Этот подход в полной мере используется при строительстве новых цехов (корпусов) в составе действующих предприятий, расширении производственных мощностей и т. д. С точки зрения условий, оговоренных в контрактах на осуществление комплектных поставок, следует понимать:

— если весь комплекс работ, поставок оборудования и материалов, монтаж и пуск в эксплуатацию объекта заказчик поручает поставщику, то такой вид сотрудничества называют «на условиях генподряда» или «под ключ», и всю ответственность за строительство несет генподрядчик;

— если заказчик выполняет строительство, монтаж оборудования своими силами, а поставщик осуществляет инженерно-консультационные услуги на всех этапах строительства, то ответственность за все работы несет сам заказчик, и такой вид сотрудничества называется «на условиях технического содействия».

Поставка комплектного оборудования представляет собой достаточно сложный и трудоемкий процесс, требующий больших капиталовложений. Для заказчика крайне важно в каждом конкретном случае минимизировать затраты и создать для себя наиболее приемлемые условия финансирования, для чего при выборе поставщиков комплектного оборудования он все чаще проводит международные торги, по результатам которых добивается определенных преимуществ. Принимая решение о закупке комплектного оборудования через торги, заказчик учитывает с учетом острой конкуренции, что для самостоятельного выполнения подобных проектов необходимо наличие в стране специализированных проектных центров, изготовителей соответствующего оборудования высокого качества, системы подготовки кадров и опыта в этой области, что не всегда в стране присутствует. В то же время, осуществив закупки комплектного оборудования в других странах, заказчик создает современное предприятие по выпуску той или иной конкурентоспособной продукции, позволяющей окупить все затраты в относительно короткие сроки.

Весьма привлекательны комплектные поставки и для поставщиков тем, что фирма-поставщик закладывает в проект оборудование, которое сама изготавливает (или ее дочерняя фирма) или которое изготавливают традиционные фирмы-партнеры. Зачастую это относится к оборудованию, которое нелегко продать на внешнем рынке в качестве разрозненного оборудования, но в составе комплектных поставок легко вписывается в технологический процесс и, естественно, увеличивает объем поставок и, как следствие, цену контракта. Как следует из вышеизложенного, комплектные поставки сопровождаются инженерно-коммуникационными услугами, продажей сопутствующих лицензий и ноу-хау, значительными поставками запасных частей и сменного оборудования. Для решения этих вопросов привлекается значительное

количество предприятий-изготовителей продукции, субпоставщиков и субподрядчиков, и это придает поставщику (подрядчику) устойчивый характер сотрудничества с заказчиком в течение длительного периода. И даже в послегарантийный период эксплуатации оборудования заказчик нередко обращается к поставщику с просьбой предоставления тех или иных инженерно-консультационных услуг, естественно, на коммерческой основе. Это выгодно поставщику, так как именно он, в качестве автора проекта и поставщика оборудования, способен наиболее квалифицированно и качественно выполнить требуемые схемы работ или оказания услуг.

Наряду с осуществлением комплектных поставок через международные торги встречаются сделки, осуществляемые на основе прямых переговоров, особенно если заказчик и поставщик заинтересованы в добыче и разработке полезных ископаемых или переработке ценных пород дерева или некоторых видов сельхозпродукции. В таких случаях сотрудничество чаще всего развивается на компенсационной основе, т. е. фирма-поставщик осуществляет проектирование и поставки комплектного оборудования, а заказчик осуществляет расчеты поставками готовой продукции по рыночным ценам в течение определенного периода до полного погашения затрат заказчика, включая соответствующие проценты.

Подписание контрактов на экспорт-импорт комплектного оборудования имеет свою специфику и зависит от условий, на которых стороны согласовали эти поставки. В международной практике допускаются следующие варианты контрактов:

а) подписываются отдельно контракты на:

- разработку проекта и всей рабочей документации;
- на поставку оборудования и материалов;
- на осуществление авторского надзора;
- на инженерно-консультационные (инжиниринговые) услуги при монтаже и выполнении пусконаладочных работ, включая подготовку местного персонала для эксплуатации объекта.

Возможно объединение этих контрактов в единый контракт на комплектные поставки, но тогда общий контракт на условиях техсодействия становится достаточно объемным по количеству страниц текста

и приложений к нему, и пользоваться им в повседневной практике несколько затруднительно;

б) при выполнении контрактов на условиях генподряда (или под ключ) подписывается единый глобальный контракт с полной финансовой и юридической ответственностью генподрядчика за своевременность и качество поставленного оборудования, выполненных работ и оказанных услуг.

Подписание контракта на разработку технико-экономического обоснования целесообразности строительства объекта означает, что специалисты фирмы-поставщика командированы на срок от нескольких недель до нескольких месяцев в страну заказчика с целью сбора исходных данных, необходимых для разработки ТЭО или бизнес-плана по завершении работ возвращаются в свою страну для использования данных при разработке ТЭО.

Разработанное ТЭО передается по акту на рассмотрение, согласование и утверждение заказчику.

В условиях оплаты за подобные работы, как правило, оговариваются авансовые платежи поставщику в размере 15–20 % от стоимости работ, а остальные выплаты (80–85 %) осуществляются после выполнения ТЭО и передачи его заказчику.

Примерно такие же условия оплаты применяются в контрактах на проектирование и выполнение рабочих чертежей. Выполнение проекта в зависимости от характера объекта, площадки строительства, климатических условий, заданной мощности предприятия и др. может занять по времени от нескольких месяцев от 1 года. Проект выполняется, как правило, в стране поставщика, хотя некоторые разделы проекта могут выполняться в стране заказчика. Контракт на поставку комплектного оборудования и материалов представляет собой в общем виде обычный договор международной купли-продажи. Специфика его состоит в том, что он содержит множество приложений, являющихся его неотъемлемой частью, содержащих перечни оборудования и материалов с указанием стандартов, технических характеристик, наименований, количества по каждой позиции (изделию) и ценам, по каждому виду оборудования или изделия. По крупным объектам количество позиций в контракте мо-

жет достигать нескольких тысяч. Общая цена на поставку оборудования формируется исходя из суммарной цены по всем приложениям к контракту. При поставках уникального оборудования или стандартного, но с длительным циклом изготовления, стороны контракта согласовывают вопрос применения скользящей цены, включая в условия контракта соответствующую формулу, учитывающую изменение издержек производства оборудования в течение всего срока изготовления.

«Условия платежей за оборудование и материалы осуществляются чаще всего в виде аванса, равного 10–15 % суммы контракта, и платежа за поставленный товар по аккредитиву или с рассрочкой платежа. Авансовый платеж осуществляется непосредственно после подписания контракта. Эта сумма расходуется на финансирование закупки необходимого сырья и комплектующих для исполнения заказа». Естественно, что заказчик требует в таких случаях банковскую гарантию поставщика на возврат аванса, в случае если поставщик не исполнит надлежащим образом свои обязательства или совсем прекратит их исполнение. Остальные 85–90 % цены поставляемого оборудования оплачиваются либо в форме аккредитива, открываемого заказчиком в пользу поставщика, либо в инкассовой форме, если такие условия приемлемы для обеих сторон.

Контракты на осуществление авторского надзора, оказание инженерно-консультационных услуг в процессе строительства объекта, монтажа оборудования, пусконаладочных работ, подготовку местного персонала и др. услуг подписываются как обычные контракты на инжиниринговые услуги, исходя из согласованного с заказчиком количества специалистов и их категорий, продолжительности работы на объекте и фиксации функциональных обязанностей каждого специалиста.

Работа иностранных специалистов в стране заказчика связана с соблюдением местного законодательства, в связи с чем поставщик обязан изучить все формальности, существующие в стране (или привлечь соответствующих юристов), с целью последующего включения в условия контракта всех расходов по оформлению регистрации, разрешения на работу, налогов и т. д. Подготовка контрактов на командирование специали-

стов для оказания инженерно-консультационных услуг требует определенного опыта и квалификации сотрудников поставщика. Следует учитывать множество специфических факторов, которые существуют в каждой стране и могут повлиять каким-то образом на деятельность специалистов в стране заказчика. Поэтому при формировании условий контракта все вопросы работы специалистов в стране заказчика должны быть учтены в максимальной степени. Условия платежей и порядок их осуществления изложены в теме «Инженерно-консультационные услуги».

Конечной целью поставок комплектного оборудования является создание производственного предприятия, объектов топливно-энергетического комплекса, инфраструктуры и др.

Для заказчика крайне важно, чтобы построенный объект соответствовал высокому уровню современных требований мирового рынка, бесперебойно выпускал предусмотренную проектом продукцию, а поставщик обеспечил надежное гарантийное обслуживание поставленного оборудования.

Гарантии на комплектное оборудование предоставляются обычно на 12 или 18 месяцев (иногда до 24 месяцев) со дня пуска предприятия в эксплуатацию. При подписании контракта на комплектные поставки, как правило, оговаривается, что заказчик выплачивает последнюю сумму в размере 10 % от стоимости поставленного оборудования в течение 1–2 месяцев после завершения гарантийного периода. Такое условие вытекает из тендерной документации при выигрыше международных торгов или по требованию заказчика в случае заключения контракта на основе прямых переговоров. Важность этого момента заключается в том, что при создании крупных объектов стоимость комплектного оборудования может достигать не только десятков миллионов долларов, но и нескольких сотен миллионов, а значит, задержка с возвратом заказчиком последней суммы должна учитываться и при расчете цен, и при формировании условий платежей, так как неполучение возврата платежей поставщиком в размере нескольких миллионов долларов в течение 12–18 месяцев может сказаться на его финансовом положении.

Поскольку поставки комплектного оборудования представляют собой длительный и капиталоемкий процесс, то нередко при строительстве объектов стороны предусматривают поставки на условиях кредита, предоставляемого поставщиком. Тогда платежи за поставляемое оборудование осуществляются по согласованным между сторонами графикам с учетом оговоренных процентов годовых в течение относительно длительного периода, но начало погашения кредита устанавливается после пуска объекта в эксплуатацию, так как именно реализованная продукция предприятия предоставляет возможность заказчику осуществлять соответствующие расчеты, предусмотренные контрактом. Безусловно, при наличии договоренностей сторон вопрос платежей может осуществляться частично в денежной форме, частично поставками готовой продукции, которую поставщик может самостоятельно реализовать как на внешнем рынке, так и в своей стране.

В международной практике встречаются контракты, когда стороны согласовывают создание комплектных предприятий на условиях «под готовую продукцию», т. е. имеется в виду, что поставщик не только обеспечивает выпуск первой партии продукции, но и выводит работу предприятия на проектную мощность в течение оговоренного периода. Дополнительно к этому заказчик может согласовать условия с поставщиком об обеспечении сбыта продукции, что потребует от поставщика серьезных маркетинговых исследований, привлечения высококвалифицированных менеджеров и т. д., естественно, на коммерческих условиях. Такие условия сделок называют «под реализацию продукции». К вышесказанному следует добавить, что если поставщик принимает на себя обязательства по созданию объектов «под ключ» и обеспечивает эксплуатацию предприятия, сбыт продукции, окупит все затраты и получит прибыль, а затем передаст объект в собственность заказчика, то такие условия в контрактах имеют название «BOT – Build, Operate, Transfer» (строить, эксплуатировать, передавать – сокращенное от английских слов).

2.2. Некоторые особенности международной торговли промышленной и интеллектуальной собственностью

Объектами торговли промышленной и интеллектуальной собственностью являются: изобретения, технологии, патенты, ноу-хау, товарные знаки.

Изобретение — техническое решение (новшество), представленное в документальной форме, или в виде полезной модели, или в виде промышленного образца, обладающее существенной новизной, неординарностью, явными производственными или иными потребительскими свойствами.

Ноу-хау — это технические, управленческие, экономические, финансовые знания, навыки и опыт, связанные с разработкой производственных процессов, эксплуатацией предприятий, ремонтом и обслуживанием техники и внедрением технологий, принятием инновационных решений в различных отраслях экономики.

Они:

- носят конфиденциальный характер;
- не имеют правовой защиты на национальном или международном уровне;
- для применения ноу-хау надо обладать специальными знаниями, опытом, навыками;
- могут быть переданы устно, письменно или визуально.

Экспорт ноу-хау:

- самостоятельно, что реже на практике;
- в качестве сопутствующей лицензии.

Патент — официальный документ государственного образца, удостоверяющий право изобретателя на владение, использование и распоряжение этим изобретением. Патент удостоверяет приоритет (авторство) изобретения, полезной модели или промышленного образца и исключительного права на их использование.

Владелец патента может его продать в РФ, или за рубеж, или продать лицензию (т. е. разрешение) на временное использование его прав на определенной территории в соответствующей стране. Для этого владелец патента (Лицензиар) должен подписать лицензионное со-

глашение с приобретателем лицензии (лицензиатом). См. Патентный закон от 23.09.1992 № 3517–1 (с изменениями от 27.12.2000).

Товарные знаки — обозначения, отличающие товары различных производителей. Если производители товаров хорошо известны на рынке, то их товарные знаки, проставляемые на продукции (или рекламе) повышают конкурентоспособность товаров (см. ФЗ от 23.09.1992 № 3520–1 «О товарных знаках и знаках обслуживания» с изменениями от 27.12.2000).

Лицензия — оформленное письменным договором разрешение одного лица (Лицензиара) на передачу принадлежащих ему прав на объекты промышленной или интеллектуальной собственности другому лицу (Лицензиату) на определенный срок, на определенной территории страны покупателя (Лицензиата).

Различают лицензии:

- чистые (по отдельным договорам на передачу прав на технологию);
- сопутствующие (путем включения их в контракты на поставку машин и оборудования);
- исключительные (эксклюзивные) — Лицензиаром предоставляется Лицензиату (только ему одному) монопольное право на пользование объектом интеллектуальной собственности на конкретной территории в конкретный период времени;
- простые — Лицензиар, передавая простую Лицензию, оставляет за собой право передать Лицензию еще другому Лицензиату или воспользоваться правом самому осуществлять коммерческую деятельность в стране Лицензиата.

Лицензионные платежи:

- **паушальные** — единовременные выплаты полной суммы стоимости Лицензии в короткий срок после подписания лицензионного соглашения;
- **роялти** — периодические выплаты (ежеквартальные, ежемесячные) Лицензиару в зависимости от эффективности производства и сбыта продукции в течение всего срока действия Лицензионного соглашения;
- **смешанные платежи** (паушальный платеж, 15–20 % от оценочной стоимости Лицензионного соглашения, остальное в виде роялти).

2.3. Специфика международной торговли услугами

Определение и виды услуг в мировой торговле

Услуга — трудовая целесообразная деятельность, результаты которой выражаются в формировании какой-либо ценности, непосредственно удовлетворяющей потребности членов общества, домашних хозяйств, потребности разного рода предприятий, объединений, организаций, общественные потребности или потребности общества в целом, не воплощенные в материально-вещественной форме.

Одной из важнейшей закономерностей развития экономики во всем мире является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в национальной экономике. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных, финансовых ресурсов, используемых в сфере услуг. По мере развития общества, роста производительных сил происходит соответствующее развитие сферы услуг. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий.

Одна из главных закономерностей общественного развития — опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством и расширение ее хозяйственных позиций. В услугах формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии, а также глобализация хозяйственной деятельности и т.п. Соответственно важнейшее значение имеют глубокие научно-технические, качественные и структурные изменения в самих отраслях услуг, которые повышают их вклад в развитие общества и создают необходимые предпосылки для его дальнейшего прогресса.

Торговля услугами занимает важное и растущее место в международной торговле. Это один из важнейших и наиболее динамичных факторов глобализации мирового хозяйства и участия в нем национальных экономик. Более того, сегодня ни одна страна не может рассчитывать на успех без активного участия с международной торговле.

Расширение международной торговли стимулирует обмен услугами. Так, в середине второго десятилетия XXI в. экспорт услуг со-

ставлял почти $\frac{1}{4}$ мировой торговли товарами и услугами по сравнению с $\frac{1}{10}$ два десятилетия назад.. Наблюдаются тенденции к дальнейшему росту этого показателя.

Отличием международной торговли услугами от международной торговли материальными товарами являются разнохарактерность, неоднородность и многоплановость различных видов услуг; сложность унифицированного подхода к регулированию их ввоза и вывоза, к применению в отношении торговли услугами общепринятых норм международной торговли. При этом следует учитывать, что уровень протекционистских ограничений в международной торговле услугами выше, чем в торговле товарами. Услуги составляют основу экономики страны – управление, связь, телекоммуникации, банковское дело. Термин «услуги» охватывает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как «услуга».

Хотя в классификаторе услуг ООН содержится свыше 500 позиций и субпозиций, относящихся к сфере услуг, а по классификации ВТО – более 160 видов услуг, в международной статистике чаще всего выделяются 3 укрупненные позиции:

- 1) транспортные услуги;
- 2) туристические;
- 3) деловые (коммерческие).

За последние 30 лет произошли коренные изменения в мировой торговле услугами. Доля транспортных услуг значительно сократилась в первую очередь в результате расширения сферы туристских, и особенно прочих (деловых) услуг, отражающих более высокий уровень жизни и роста значения нематериальных видов деятельности.

Сравнительно новые виды услуг – деловые – связаны с обслуживанием бизнеса, конкретных предприятий, банков, страховых обществ, торговли, средств массовой информации. В числе этих услуг можно отметить:

- 1) *профессиональные и управленческие услуги* – консультации, ведение бухгалтерии, аудит;
- 2) *информационные и компьютерные* – программное обеспечение, базы данных;

- 3) *передача технологий и ноу-хау* – создание новых предприятий и новых видов услуг;
- 4) *кадровые услуги*;
- 5) *операционные услуги* – управление предприятием, контроль качества, ликвидация отходов производства;
- 6) *банковские и страховые услуги*;
- 7) *лабораторные, рыночные, прогнозные исследования*;
- 8) *реклама, продажа, торговое посредничество, дистрибуция*;
- 9) *услуги в области телекоммуникаций*;
- 10) *ремонт и техническое обслуживание оборудования*;
- 11) *проектирование и строительство объектов*;
- 12) *освоение космоса в гражданских целях*.

По классификации ВТО, на мировом рынке насчитывается более 155 видов услуг, и среди них такие разнородные, как транспортные, коммуникационные, торговые, бытовые, информационные, услуги здравоохранения, образования и т. д.¹

Все многообразие услуг в современной развитой экономике можно группировать в несколько крупных, функционально более или менее однородных подразделений: транспортные перевозки – пассажирские (международная перевозка пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг), грузовые (международная перевозка грузов); поездки физических лиц – деловые (товары и услуги, приобретаемые нерезидентами, путешествующими по делу – командировки), личные (туризм); связь – услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи между резидентами и нерезидентами; строительство; страхование; финансовые услуги; компьютерные и информационные услуги – например, консультации в области компьютерных программ, обслуживание компьютеров и т. д.); роялти и лицензионные платежи; другие бизнес-услуги – посреднические услуги, лизинг, прочие деловые, профессиональные и технические услуги (правовые, управленческие, бухгалтерские, рекламные и иные услуги, услуги по проектирова-

¹ Chanda R. Inter-Modal linkages in Services Trade. OECD Trade Policy Working Paper No. 30. TD/TC/WP (2004)41/ Final. 27-Jan-2006.

нию, картографии и т. д.); личные, культурные, рекреационные услуги: аудиовизуальные — производство фильмов, программ, дисков и т. д.), прочие — показ выставок, проведение мероприятий; правительственные услуги — поставка товаров в посольства, консульства, услуги, оказываемые международными организациями по сохранению мира.

Международная статистика дает ограниченный объем сведений о мировой торговле услугами. ВТО, например, разбивает эту торговлю всего лишь на три вида — транспортные услуги, туризм и прочие услуги. Около $\frac{1}{4}$ мировой торговли услугами приходится на транспортные услуги, еще около $\frac{1}{3}$ — на международный туризм. Основную часть международных транспортных услуг составляет фрахтование. Под фрахтованием понимается наем морского (реже воздушного) судна. Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями — лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т. д.

При общей поступательной динамике услуг в мировой экономике в последние три десятилетия наблюдаются и четко выраженные отраслевые различия: если по объему наибольшую долю занимают транспортные услуги и туристические, то по динамике лидирует комплекс деловых услуг. В деловые услуги входят информационные услуги, службы маркетинга и рекламы, лизинговые операции, научно-исследовательские фирмы, услуги по охране и обслуживанию помещений, инженерно-строительные и архитектурные услуги, размножение документации, бухгалтерские, аудиторские операции и т. д. Существенную роль в мировой экономике играет реклама. Ее использование важно и при организации экспорта, поскольку на мировых товарных рынках действует сейчас большое количество фирм, которым необходимо рекламировать свою продукцию. В то же время реклама из придатка к торговле превратилась в самостоятельную, очень прибыльную сферу бизнеса.

Стремительно растет консультационный бизнес, функцией которого являются разработка и предоставление клиентам научных

решений самых разных хозяйственных проблем в виде информации, экспертизы, консультаций или прямого участия по контрактам в управлении, изучении рынков, разработке и реализации мер по повышению эффективности и т. п. Ускоренно развивается и ряд нетехнических видов деловых услуг — службы по подбору персонала (в т. ч. для временных работ), а также по обеспечению связей фирм с общественностью, поддержанию на производстве нормального социального климата и т. д.

Динамично развиваются кредитно-финансовые и страховые услуги. Мировой опыт показывает, что страхование — это эффективный инструмент концентрации и вовлечения в хозяйственную деятельность средств корпоративных организаций и частных лиц, оказывающий стабилизирующее воздействие на экономику. В промышленно развитых странах отношение к рынку страховых услуг определяется как к стратегическому сектору экономики и мощному фактору положительного воздействия на нее. В динамичное ядро рассматриваемой сферы во многих странах входят также связь и телекоммуникации. Используя передовые информационные технологии и возможности, открываемые политикой дерегулирования и либерализации рынков, все эти отрасли в последние 15–20 лет вышли на качественно новый виток в своем техническом оснащении, уровне и качестве обслуживания производства и населения и ныне играют решающую роль в стремительном процессе глобализации хозяйственной жизни.

Целый ряд услуг — общественное питание, ремонт бытовой техники, одежды, обуви, прачечные, химчистка — развиваются сравнительно низкими темпами. Под воздействием конкуренции со стороны товаров-заменителей и изменений в уровне и стиле жизни их доля в макроэкономических показателях в большинстве стран сокращается. Купить новый и модный товар зачастую дешевле, а потому и предпочтительнее, чем отремонтировать старый. Немаловажное значение имеют непрерывное обновление, совершенствование и расширение ассортимента бытовой техники, химических товаров, продовольствия, а также их ценовые преимущества с учетом удобства и экономичности в потреблении.

В зависимости от национальной специфики производство услуг, особенно социально-культурных, в разных странах распределяется между частным и государственным секторами в различных пропорциях. Но в последние 30 лет в большинстве стран рост услуг концентрировался в частном секторе. В государственном секторе объемы их производства относительно сокращались или стабилизировались в соответствии с программами сокращения госрасходов и мерами по разгосударствлению экономики.

Отмеченные динамические и структурные тенденции характерны практически для всех развитых стран, хотя национальная специфика накладывает заметный отпечаток на конкретные показатели. Таким образом, в динамике и структуре услуг четко прослеживается сдвиг в сторону их более сложных, наукоемких видов и социальных услуг, обеспечивающих качество экономического роста, социальную стабильность и гуманизацию экономической жизни.

Динамичный прорыв услуг на мировые рынки в течение последних двух-трех десятилетий является одним из наиболее значимых новых явлений в современной экономике. Это многоплановый процесс, обусловленный структурной сложностью рынков услуг, который имеет ярко выраженную отраслевую специфику.

На протяжении двух последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. В мировой экономике наблюдается постоянный рост доли сферы услуг в совокупном ВВП, которая составляет в настоящее время более 70 % от его общего объема и значительно превышает долю сферы производства товаров. Такое соотношение является характерным как для экономически развитых, так и для развивающихся стран, где значение данного показателя составляет соответственно 73 и 65 %. Однако доля сферы услуг в мировом суммарном экспорте материальных товаров и услуг составляет около четверти процента¹.

Международная торговля услугами принимает множество форм и в целом представляет достаточно сложное явление. В сфере мировой

¹ Chanda R. Inter-Modal Linkages in Services Trade Copyright OECD 2006 TD/TC/WP(2004)41/FINAL

торговли услуги передаются между странами в виде информации, предоставления данных финансового и интеллектуального характера. В то же время следует отметить, что, как и для мировой торговли вещными товарами, для международной торговли услугами в отдельных странах формируются существенные барьеры административного и технического характера, выражающиеся в практике ограничения деятельности иностранных фирм в стране — импортере услуг.

В последние годы отмечается расширение процесса глобализации производства на основе использования международного кооперирования и переноса многих производственных процессов в страны с низкой стоимостью рабочей силы. Этому способствует технический прогресс в области информатики и связи, позволивший расширить возможности международного обмена товарами, а также либерализация международной торговли. Все это способствовало росту объемов международной торговли услугами и усложнению ее структуры. Многие существенные сегменты международной торговли услугами развиваются взаимозависимо и одновременно в нескольких государствах.

Генеральное соглашение по торговле услугами, вступившее в силу с начала 1995 г., является одним из важнейших нововведений, принятых в результате многосторонних торговых переговоров Уругвайского раунда ГАТТ (1986–1994). ГАТС включает шесть разделов (29 статей): во введении приводятся определения основных терминов; во втором разделе — основные обязательства и правила, применяемые ко всем услугам и всем рынкам; в третьем — правила и специфические обязательства в отношении услуг, включенных в списки отдельных стран; в четвертом намечаются направления будущих переговоров; в пятом и шестом характеризуются институциональные механизмы разрешения споров, исполнения обязательств, технического сотрудничества и т. д.

Базовыми принципами ГАТС являются следующие: 1) необходимость многосторонних рамок для принципов и правил, способствующих постепенной либерализации торговли услугами и тем самым ее развитию; 2) возможность для стран — членов ВТО, особенно развива-

ющихся стран, регулировать поставку услуг в соответствии с целями национальной политики; 3) оказание помощи развивающимся странам, чтобы повысить их долю в мировой торговле услугами. ГАТС предусматривает предоставление режима наибольшего благоприятствования странам – торговым партнерам и национального режима – импортируемым услугам, а также обеспечение транспарентности (прозрачности) национальных законодательств по вопросам регулирования торговли услугами. Последнее требование предполагает, что страны ВТО должны своевременно публиковать сообщения о мерах, которые могут повлиять на торговлю услугами

Согласно Генеральному соглашению (в рамках ВТО) по торговле услугами (ГАТС) в международной торговле предусмотрено четыре способа предоставления услуг: трансграничная поставка, потребление за рубежом, коммерческое присутствие, перемещение физических лиц.

Рассмотрим формы поставки страховых услуг и методы их регулирования, используемые в международной практике.

ГАТС определяет торговлю услугами как обмен, совершаемый **четырьмя способами поставки**, которые схематично представлены на рисунке 1.

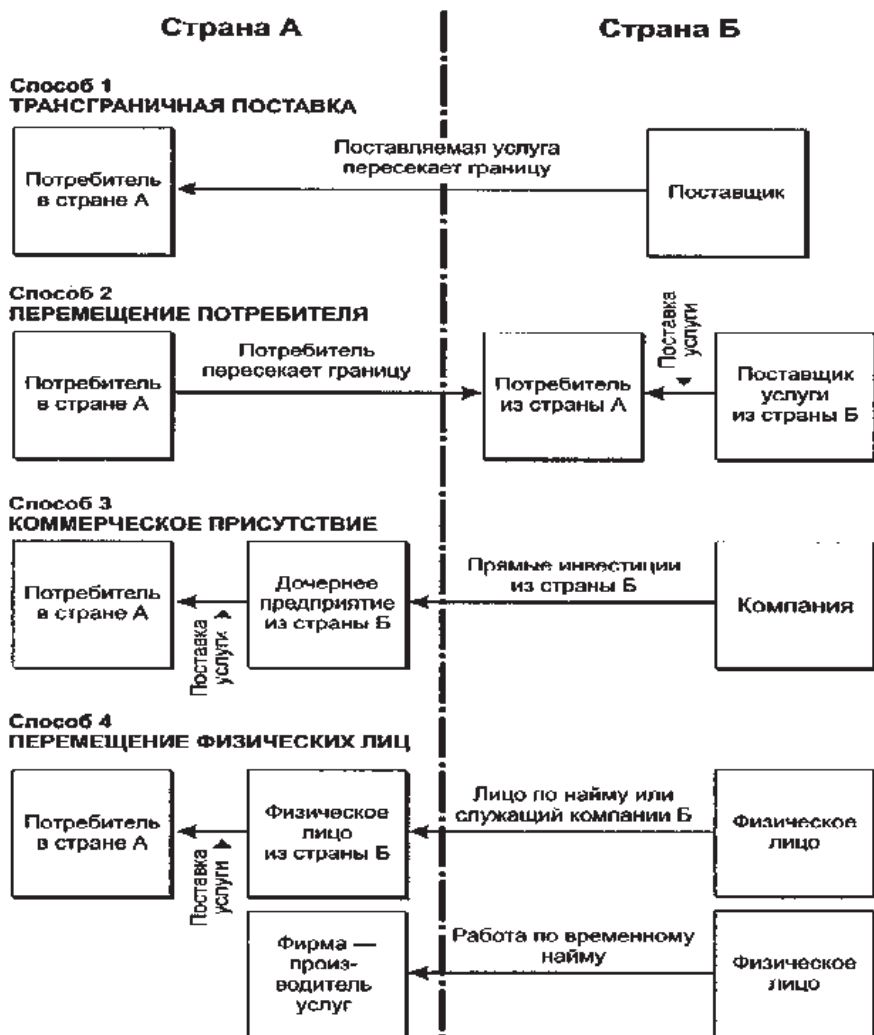


Рис. 9. Схема четырех способов поставки услуг

Источник: Дюмулен И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — 315 с.

1. Трансграничная поставка — с территории одного члена ВТО на территорию любого другого члена ВТО.
2. Потребление за рубежом — на территории одного члена ВТО; потребителю услуг любого другого члена ВТО.
3. Коммерческое присутствие — поставщиком услуг одного члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена ВТО.
4. Перемещение физических лиц — поставщиком услуг одного члена ВТО путем присутствия физических лиц члена ВТО на территории любого другого члена ВТО (ГАТС. Ст. I, § 2)¹.

Следует обратить особое внимание на поставку услуг через коммерческое присутствие. В таком случае национальное юридическое лицо может одновременно являться с точки зрения ГАТС «юридическим лицом другого члена», то есть иностранным поставщиком услуги, если оно будет соответствовать критериям происхождения, принадлежности и контроля, которые изложены в статье XXVIII ГАТС «Определения». В соответствии со статьей XXVIII-b Заключительных положений ГАТС дана характеристика «поставки услуги», которая включает производство, распределение, маркетинг, продажу и доставку услуги².

Для определения, каким способом предоставляется услуга, шестью международными организациями (Статистическая комиссия ООН, ЕЭК ООН, ОЭСР, Международный валютный фонд, ЮНКТАД, Всемирная торговая организация) были выработаны следующие критерии:

- место нахождения поставщика и потребителя услуги в момент ее оказания;
- гражданство физических лиц или место регистрации юридических лиц, потребляющих или поставляющих услуги³.

¹ Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — С. 271.

² Там же.

³ Дюмулен И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. — С. 315.

В страховании процесс поставки страховой услуги связан с местом уплаты страховой премии, местом заключения договора, территорией нахождения принимаемого на страхование страхового риска, а также местом регистрации и деятельности как страховщика, так и страхователя. Перечисленные обстоятельства создают определенные сложности, связанные с определением понятия «поставки» страховой услуги в международной торговле.

1. Трансграничная поставка услуг означает ситуацию, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Такой способ продажи услуг значительно приближен к продаже товаров в международной торговле.

Немаловажное значение для страхования в последние годы приобрела возможность трансграничной торговли, хотя ее доля в мировых масштабах невелика и составляет 1,9 % по видам страхования иным, чем страхование жизни, и 0,6 % по страхованию жизни.

Во многих странах существуют ограничения по сделкам международного прямого страхования, такие как:

- запрет иностранным поставщикам предоставлять страховые услуги иностранным физическим и юридическим лицам на территории страны;
- запрет иностранным страховщикам заключать договоры на отдельные виды страхования без коммерческого присутствия поставщика на национальной территории;
- установление монопольных прав национальных страховщиков на осуществление некоторых видов страхования;
- ограничение по реализации страховых событий, то есть могут быть застрахованы только события, имеющие место за границей (например, при страховании внешнеторговых грузов) и др.

В качестве примера приведем специфические обязательства некоторых стран, принятые в соответствии с правилами ВТО. Так, Болгария включает запрет на осуществление отдельных видов страхования, в том числе в отношении страхования гражданской ответственности юридических и физических лиц на ее территории. Для этого необходимо наличие отделения иностранного поставщика страховых услуг. Кро-

ме того, запрещено иностранным страховщикам заключать договоры с нерезидентами Болгарии на ее территории.

В Перечне Чехии установлены монопольные права национальных страховщиков на осуществление некоторых видов страхования, в том числе обязательного медицинского страхования и обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, которые нельзя осуществлять в режиме трансграничной торговли.

В Польше зафиксированы исключения для трансграничного предоставления услуг по перестрахованию, ретроцессии и по страхованию товаров, обращающихся в международной торговле.

Большинство сделок по **перестрахованию** также носят трансграничный характер. Перестрахованием могут заниматься как специализированные профессиональные перестраховочные общества, так и страховщики в дополнение к своей основной деятельности по прямому страхованию.

Перестрахование расширяет возможности прямого страховщика, представляя собой довольно сложную процедуру вторичного перераспределения страхового риска в мировом страховом хозяйстве. Оно позволяет увеличивать емкость страховой компании и количество принимаемых видов страхования, что дает возможность страховщику проникнуть на новый рынок и расширить возможности своей компании.

Кроме того, перестраховщики могут оказывать страховщикам различные услуги: оказание помощи по разработке условий проведения новых для страховщика видов страхования, в предоставлении необходимой информации для расчета тарифных ставок, в оценке страхового риска при заключении договоров страхования, в рассмотрении претензий страхователей и выгодоприобретателей по происшедшим страховым случаям и расчету сумм ущерба от них, в подготовке кадров.

Основные методы регулирования трансграничного перестрахования могут быть связаны с введением в национальном законодательстве следующих норм:

- запрет на проведение операций по перестрахованию с зарубежными перестраховщиками;
- введение государственной монополии на перестрахование у зарубежных перестраховщиков;
- требование коммерческого присутствия на национальной территории в виде дочернего общества или отделения, имеющего достаточную капитализацию;
- требование наличия у зарубежного перестраховщика международного рейтинга финансовой устойчивости рейтинга от признанных в мире агентств, таких как Moody's, Standart&Poor's, AM Best;
- одобрение в надзорном органе (предварительное или последующее) заключенных договоров международного перестрахования;
- требование наличия депозита в национальном банке или балансе страховщика, с которым проводятся операции по перестрахованию;
- налогообложение перестраховочной премии, уплачиваемой зарубежному перестраховочному обществу и др.

Для осуществления перестрахования национальными и зарубежными прямыми страховщиками требуется разрешение почти во всех странах ОЭСР, за исключением Бельгии, Финляндии и Греции. Отдельная лицензия на перестрахование требуется в Канаде, Италии, Японии и Великобритании. Зарубежные специализированные перестраховщики должны получать лицензию в Турции, Великобритании и в США, также должны получать разрешение и филиалы в Австралии, Чехии, Италии, Японии, Республике Корея, Норвегии, Испании.

В Южно-Африканской Республике, если перестраховщик не имеет дочернего общества или отделения, имеющего достаточную капитализацию, требуется внесение гарантийного депозита, который является гарантией исполнения обязательств по договорам перестрахования.

В Китае требование о коммерческом присутствии иностранного перестраховщика является обязательным для начала предоставления услуг по перестрахованию национальным страховщикам. До сих пор

сохраняется требование обязательной цессии в пользу национального государственного перестраховщика China Re в размере 20 % от всех перестраховочных премий. Платежи по договорам международного перестрахования подлежат налогообложению, если между Китаем и страной регистрации головного офиса иностранного перестраховщика не заключено международное соглашение об избежании двойного налогообложения доходов.

В Испании и Португалии, если перестраховщиком выступает юридическое лицо, не зарегистрированное в ЕС, требуется внесение депозита премий или депозита убытков в баланс прямого страховщика. Также может применяться налогообложение перестраховочной премии, если между странами нет соглашения об избежании двойного налогообложения.

Для многих иностранных компаний предпочтительнее форма продажи страховых услуг через **страховых посредников (агентов и брокеров)** или посредством электронных средств связи, в том числе Интернета.

Продажа страховых услуг через страховых посредников имеет ряд преимуществ, во-первых, отпадает необходимость прохождения через длительные административные процедуры, связанные с открытием самостоятельного подразделения на территории данной страны. Во-вторых, национальные страховые посредники, зная специфику своего рынка, могут быстрее и в более полном объеме удовлетворить интересы как страхователей, так и страховщиков. При этом обеспечивается подконтрольность страховых операций со стороны зарубежного страховщика. В-третьих, при трансграничных продажах страховщикам удастся избежать серьезных материальных вложений или затрат, связанных с формированием резервов и размещением активов согласно установленным местными законами правилам и нормам.

Государствами могут вводиться следующие ограничения:

- требование коммерческого присутствия на национальной территории в виде совместного предприятия, имеющего лицензию и регистрацию в надзорном органе;
- требование наличия международных рейтингов финансовой устойчивости;

- запрещается национальным посредникам заключать договоры от имени иностранных страховщиков, не имеющих юридического присутствия на национальной территории;
- ограничиваются виды страхования, которые могут предлагать посредники от имени иностранного страховщика;
- выдвигается требование посредникам предоставить финансовые гарантии своей деятельности.

Допустимость совершения международных сделок страховыми посредниками различается по странам. В Болгарии не разрешается иностранным поставщикам предлагать страховые услуги болгарским физическим и юридическим лицам через брокеров. На долю стран – участниц Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приходится 95 % мирового страхового рынка, только треть этих стран разрешает через своих страховых посредников-резидентов заключать страховые договоры с иностранными страховщиками, не имеющих лицензии на страховую деятельность в соответствующих странах. Например, без ограничения по видам страхования – в Нидерландах, Великобритании, Швейцарии, в Японии – в рамках перестрахования, в Австралии – для всех видов страхования, кроме страхования жизни. В Австрии, Бельгии, Дании, Германии, Франции, Люксембурге, Португалии такое разрешение дано страховым посредникам, которые действуют от имени страховщиков Европейской экономической зоны. Посредники, работающие на несколько страховых компаний (резидентов или нерезидентов) одновременно, в большинстве стран ОЭСР обязаны предоставить финансовые гарантии своей деятельности. Такой гарантией может быть страхование гражданской ответственности для агентов (Австралия, Венгрия, Исландия, Италия и Мексика) или гарантийный фонд, образуемый за счет взносов брокеров (Великобритания, Италия и Республика Корея).

В некоторых странах (Казахстан, Украина) в качестве критериев надежности зарубежных страховых брокеров введено положение об использовании международных рейтингов финансовой устойчивости.

В России также существует запрет на деятельность страховых брокеров по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования

(за исключением договоров перестрахования) с иностранными страховыми организациями (п. 3 ст. 8 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»).

Кроме того, для страхования находящихся на территории России имущественных интересов как резидентов, так и нерезидентов требуется лицензия на деятельность страховых брокеров, выданная в России.

Вместе с тем российское страховое законодательство допускает страховые операции в трансграничном режиме в ряде случаев, а именно: 1) при реализации так называемой «зеленой карты»; 2) при наличии межгосударственных соглашений на этот счет с участием Российской Федерации; 3) при осуществлении операций по перестрахованию; 4) при взаимном страховании.

В настоящее время объем трансграничной торговли быстро растет благодаря развитию телекоммуникационных сетей и техническому прогрессу в сфере обработки и передачи информации (телефон, факс, e-mail, Internet). Корпорации в странах-реципиентах страховых услуг снижают таким способом стоимость страховой услуги в среднем на 2–25 %, а страны-поставщики страховых услуг получают доступ к клиентской базе, а также международные заказы.

По некоторым оценкам, ежегодный интернет-оборот мирового страхового рынка достигает 500 млн долларов, что составляет 2,5 % от общего объема интернет-продаж. По данным консалтингового агентства A.T. Kearney, 66 % крупных европейских страховщиков продают договоры страхования на единой IT-платформе, а 77 % имеют общую централизованную базу данных по технологиям продаж страховок через Интернет. Наиболее популярная онлайн-страховая услуга для физических лиц — полис страхования гражданской ответственности автовладельцев. По статистике, это вид занимает более 80 % всех мировых продаж полисов с помощью Internet. В международной практике уже получила широкое распространение электронная подпись (в России Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» принят 10.01.2002) посредством которой скрепляется заключенный договор страхования.

Несмотря на то что количество договоров, заключенных с использованием Интернета, в международной торговле возрастает, данный способ трансграничной торговли может войти в противоречие с законодательством многих стран. Например, в некоторых государствах запрещена деятельность незарегистрированных и не имеющих национальной лицензии страховщиков и страховых посредников, таких как Австрия (в отношении страхования жизни), Ирландия (для страховщиков не из стран ЕЭП), Россия и Швейцария.

Тем не менее в большинстве стран ОЭСР в случае, если национальные компании не предоставляют какой-то вид страхования или не страхуют определенные риски, то страхователь – резидент данной страны может по своей инициативе заключить договор страхования со страховщиком-нерезидентом, не имеющим ни подразделения на территории данной страны, ни лицензии. Это не запрещено страховым законодательством при страховании иных видов страхования, чем страхование жизни в следующих странах: Австралия, Германия, Греция, Республика Корея, Люксембург, Нидерланды, Польша, Швеция, Турция, Великобритания, США. В некоторых странах, таких как Франция, Италия, Япония, Мексика, Португалия и Испания, такая возможность предусмотрена при условии получения страхователем разрешения на заключение такого договора¹.

2. Потребление за рубежом означает ситуацию, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги.

Продажа страховых услуг иностранным фирмам и гражданам, работающим на национальных рынках, является разновидностью этого способа поставки услуг и эффективным методом защиты имущественных интересов юридических и физических лиц – нерезидентов стран – экспортеров страховых услуг. По международной практике договоры

¹ Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. – М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. – 591с

страхования с иностранными лицами заключаются на тех же условиях, на которых страховщики предоставляют услуги национальным страхователям.

Другим примером потребления услуг за рубежом может служить страхование граждан, выезжающих за рубеж. Это специфический вид страхования, объектом которого является оказание неотложной помощи, в том числе медико-транспортной, технической и юридической, оказываемой в определенных чрезвычайных ситуациях туристу в стране его временного пребывания.

В России организация данного вида страхования осуществляется в компенсационной и сервисной форме. В компенсационной форме страхование неотложной помощи в прямом смысле отсутствует, так как застрахованный самостоятельно и за свой счет организует медицинскую помощь в стране пребывания, расходы по которой будут компенсированы страховщиком.

Сервисная форма предполагает организацию неотложной помощи посредством зарубежной сети оперативных сервисных центров. В этом случае иностранная сервисная компания продает российской страховой организации свои услуги, а российский страховщик выступает как посредник между сервисной компанией и застрахованным лицом.

Под потреблением услуг за рубежом также понимается, что перемещение непосредственно самого потребителя услуги не всегда обязательно: достаточно перемещения собственности потребителя. В этом случае услуга потребляется в месте нахождения собственности, а не в месте нахождения потребителя. Примером может служить страхование имущества иностранных юридических и физических лиц, которые являются собственниками имущества, находящегося на национальной территории страны — поставщика страховой услуги. Так, могут быть застрахованы экспонаты выставок, машины и оборудование, переданные по договору лизинга или аренды, и т. п., вывезенные собственником на время экспозиции или производства работ и застрахованные в стране пребывания.

Регулирование данного способа поставки страховых услуг включает:

- требование коммерческого присутствия на национальной территории в виде дочернего общества или отделения, имеющих лицензию на страховую деятельность;
- запрет на приобретение отдельных видов страховых услуг у зарубежных поставщиков;
- ограничение круга потребителей страховых услуг в соответствии с валютным законодательством страны;
- ограничение географического охвата страхования граждан, выезжающих за рубеж.

В рамках второго способа поставки резиденты и нерезиденты страны могут заключать договоры страхования только с теми поставщиками страховых услуг, у которых имеется лицензия, например, в Болгарии, в России.

Чехия также включила запреты на приобретение страховых услуг у зарубежных страховщиков. Так, нельзя за границей застраховать имущество, находящееся на территории Чешской Республики, и гражданскую ответственность резидентов данной страны. Кроме того, гражданин Чехии, постоянно проживающий на ее территории, не может застраховать свою жизнь в другой стране.

В Венгрии запрещается страхование рисков, расположенных на территории страны, путем трансграничного страхования и потребления за рубежом. Исключение составляют предприниматели, осуществляющие коммерческую деятельность, обозначенную в законодательстве о валютном регулировании, и являющиеся приобретателями страховых услуг этими двумя способами.

3. Коммерческое присутствие в стране предоставления услуг означает, что фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются [5, с. 83].

В этой связи наибольший интерес представляет практика немецкой страховой компании Allianz, которая создала специальную программу международного страхования по видам услуг иным, чем

страхование жизни. Она разработала страховую политику и услуги с учетом национальных особенностей страхового законодательства и требований рынка. Реализация такой программы стала возможной в связи с созданием транснациональной корпорации, объединяющей около 700 дочерних обществ более чем в 70 странах. Широкая сеть позволяет компаниям маневрировать объемами предоставляемых страховых услуг, увеличивая их в тех регионах или странах, где убыточность страховых операций низка. И, наоборот, в случае высокой убыточности сокращать свои услуги в соответствующих странах, при этом оставаясь финансово устойчивыми за счет доходов, получаемых в других странах.

Стремление к либерализации международной торговли страховыми услугами ведет к постепенному устранению барьеров законодательного характера по отношению к иностранному капиталу. Однако до сих пор существуют меры, влияющие на доступ иностранного капитала к национальному страховому рынку:

- прямой запрет на учреждение и деятельность страховых компаний с иностранным участием либо установление жестких правил, включая разного рода ограничения и требования (например, разрешение учреждения дочерней организации или представительства, но запрещение создания филиала);
- лимитирование доли участия иностранного капитала в отечественных компаниях (49 % и меньше) либо лимитирование доли участия иностранного капитала в совокупном капитале всех страховщиков, зарегистрированных на отечественном рынке;
- ограничение лицензирования в отношении определенных видов страховых услуг.

Однако страховые рынки отдельных стран, в особенности тех, где страховой сектор полностью принадлежит государству (Ближний и Средний Восток), остаются по-прежнему закрытыми для иностранного капитала либо его доля сведена к минимуму. В большинстве стран, за исключением ЕС, деятельность иностранных страховых компаний на национальном рынке возможна лишь посредством открытия дочерней компании, осуществление страховой деятельности через филиалы

или представительства сильно ограничено. Например, в США регулирование страхового рынка на уровне штатов, препятствует либерализации международной торговли страховыми услугами.

Напротив, многие страны, стараясь привлечь дополнительный иностранный капитал и воспользоваться профессионализмом признанных мировым страховым бизнесом компаний, стараются создать для иностранных страховщиков оптимальные условия для их деятельности. С этой точки зрения максимально благоприятные условия созданы на страховом рынке Великобритании, Сингапура, Гонконга и Бермудских Островов.

В отношении лицензирования иностранных страховых компаний между государствами действует принцип взаимности, позволяющий предоставлять разрешение на проведение страховых операций на аналогичных условиях.

Во всех странах ОЭСР, где разрешено открывать филиалы иностранных страховых компаний (в ЕС – дочерние компании), для получения лицензии предъявляются одинаковые требования как к иностранным инвесторам, так и к национальным компаниям. В сертификате должны быть заявлены те же виды страхования, которыми занимается головная компания в стране нахождения (кроме Австралии), год ее создания и место регистрации. Например, в Испании, Португалии опыт деятельности должен составлять не менее пяти лет, в случае если головная компания находится за пределами ЕС.

В России также имеются ограничения по доступу иностранного капитала на национальный страховой рынок. Особые требования предъявляются к страховым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (т. е. к таким организациям, решения которых определяются иностранным инвестором независимо от величины его участия в уставном капитале страховой организации) либо имеющим долю иностранных инвесторов в уставном капитале более 49 %. Этим компаниям запрещено осуществлять на территории России государственное обязательное страхование, имущественное страхование, связанное с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а так-

же страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций.

4. Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу, означает ситуацию, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель. Перемещение физических лиц и их присутствие, связанное с оказанием услуг на зарубежном рынке труда, должны быть ограничены по времени и иметь целью оказание услуг. Физические лица могут оказывать услуги либо самостоятельно, либо в процессе работы на иностранной фирме (в качестве специалистов в рамках внутрифирменного перемещения персонала), либо на основе контрактов на оказание услуг, подписанных с зарубежной или национальной компанией.

В рамках этого способа поставки обеспечению доступа к рынкам мешают различные ограничения и запреты, вводимые принимающей страной, такие как строгие правила получения виз, вопросы гражданства, требование постоянного проживания и лицензионные требования; непризнание квалификации, несоотносимый уровень заработной платы; наличие тестов на экономическую целесообразность. Существуют и ценовые ограничения, например: визовые сборы, налог на въезд и выезд из страны, лицензионные сборы. Среди других существенных барьеров доступа на рынок следует отметить недостаточную прозрачность мер, регулирующих вопросы перемещения физических лиц, а также недостаточно четкие принципы регулирования выдачи разрешений на работу.

Например, срок пребывания ограничивается тремя месяцами в течение любого 12-месячного периода при условии наличия экономической необходимости, признания квалификации и соблюдения лицензионных требований. Почти во всех странах ОЭСР национальные и зарубежные страховщики должны предоставить информацию о квалификации руководителей компании, так называемое требование к компетенции и добросовестности, подтверждающее надежность и достаточные профессиональные навыки и опыт руководителей (за исключением Австралии, Норвегии, Швейцарии и Турции).

В случае если 10 % капитала или голосов компании принадлежит одному акционеру или имеется иная возможность влияния на принятие решений руководством страховщика, то требуется согласие компетентного органа, представляющего акционеров, как физических, так и юридических лиц. Такое положение существует во многих странах ЕС, кроме Бельгии, Италии, Нидерландов и Швеции, Венгрии, а также Австралии и Турции.

По российскому законодательству лица, осуществляющие функции единоличного исполнительного органа и главного бухгалтера страховой организации с иностранными инвестициями, должны иметь гражданство России.

Либерализация этого способа предоставления услуг свелась к горизонтальным обязательствам о расширении временного перемещения управленческого персонала и специалистов в связи с коммерческим присутствием. Некоторые страны взяли на себя также обязательства по конкретным секторам и категориям, обставив их в то же время серьезными ограничениями.

Например, срок пребывания ограничивается тремя месяцами в течение любого 12-месячного периода при условии наличия экономической необходимости, признания квалификации и соблюдения лицензионных требований. Многие страны для восполнения дефицита рабочей силы разрешают въезд высококвалифицированных кадров, с тем чтобы экономический рост не сдерживался из-за недостатка квалифицированной рабочей силы либо в целях расширения доступа к мировым интеллектуальным ресурсам и знаниям. В настоящее время сформировался глобальный рынок квалифицированной рабочей силы. Обязательства в рамках ГАТС о допущении межфирменных перемещений (например, руководителей, управляющих или высококвалифицированных специалистов) наглядно показывают, что движение физических лиц тесно связано с движением капиталов. Проект многостороннего соглашения по инвестициям также разрешает временный въезд, пребывание и работу инвесторов и основного персонала (например, управляющих, руководителей или специалистов, чья работа важна для предприятия). Ссылки на конъюнктуру рынка труда, другие категории экономической

необходимости или на количественные требования национальных законодательных и подзаконных актов не могут служить основанием для отказа от разрешения на временный въезд и пребывание.

Тем не менее между желанием привлекать или допускать в страну квалифицированную рабочую силу и стремлением сохранить рабочие места для местных кадров существует определенное противоречие, что объясняет отсутствие конструктивного диалога по вопросу о временном перемещении всех категорий физических лиц. Конкретные обязательства по такому способу предоставления услуг, как движение физических лиц, показывают, что на данный момент очень немногие страны обязались связать действующее иммиграционное законодательство и нормы регулирования. Непризнание профессиональной квалификации и требования к получению лицензий также мешают физическим лицам оказывать услуги на экспортных рынках. Для расширения торговли услугами необходимо снизить барьеры в международной торговле, в частности в отношении квалификационных требований и процедур, а также технических стандартов и лицензионных требований. Эти требования должны отвечать критерию «необходимости», т. е. они не должны быть более обременительными, чем это необходимо для достижения законной цели — предоставления услуг высокого качества. Такая работа особенно важна, поскольку благодаря ей делаются попытки разграничить меры, регулируемые нормами статьи VI и статьями XVI (доступ на рынок) и XVII (национальный режим) ГАТС, которые могут стать предметом следующего раунда переговоров. Важнейшим препятствием для данного способа предоставления услуг является критерий экономической необходимости (КЭН) (КЭН — economic needs test), он связан с тем, что разрешение на въезд в страну с целью работы правительство выдает исходя из потребности в рабочей силе.

Данный критерий позволяет соответствующим правительственным учреждениям, зачастую даже не на федеральном уровне, решать вопрос о предоставлении доступа на рынок, руководствуясь своей собственной оценкой экономических потребностей населения, их способностью предлагать подобные услуги или спросом на них. Соответствующие условия могут носить как качественный, так и количественный

характер в зависимости от местной рыночной конъюнктуры и наличия местных поставщиков услуг, демографических характеристик или каких-либо критериев, которые во многих случаях не указываются.

В силу своего дискриминационного характера (особенно когда критерии четко не разъясняются) КЭН представляет собой серьезный барьер в торговле услугами и вносит сильную неопределенность в отношении уровня обязательств о предоставлении доступа на рынок.

Хотя соглашение ГАТС представляет концептуальный документ, для того чтобы понять и анализировать международную торговлю услугами важно признать, что в действительности часто трудно провести различия между различными формами торговли услугами. В международной торговле определенными услугами могут быть одновременно применено несколько способов их предоставления, и один способ может быть использован в рамках соглашения о предоставлении услуг другим способом. Часто какой-то согласованный между сторонами специфический способ предоставления услуги может быть первичной формой коммерческого обмена между двумя странами, но продолжение этого обмена будет осуществляться через использование именно второго способа. Более того, могут встретиться примеры, когда предоставление услуг одним способом может быть реализовано только при использовании другого способа. Например, предоставление услуги может быть осуществлено путем передачи информации в виде передачи потоков данных по Интернету через спутниковые каналы связи, но в целом предоставление этой услуги может быть успешно осуществленной только при командировании квалифицированных специалистов, посланных в страну – импортера услуги для реализации, например, какого-либо аутсорсингового проекта.

Лишь в половине или даже меньшей доле обязательств членов ВТО предусматривается полное открытие доступа на рынок для трансграничных торговых потоков. Это связано со стремлением защитить национальные рынки услуг. Информационная технология делает отдельные способы предоставления услуг взаимозаменяемыми, возможности для трансграничного оказания услуг растут. Например, при помощи электронных средств передачи данных можно снизить зависимость

от коммерческого присутствия или перемещения физических лиц, заменить их трансграничной торговлей. С любой информацией, которую можно записать в цифровой форме, можно работать на расстоянии, а оперативные технологии Интернета открывают возможности для интерактивной связи и недорогогостоящего видеоконференциального обслуживания. Экспортеры услуг все чаще используют трансграничную торговлю для внутрифирменного оказания услуг, электронную связь с клиентами, стратегическими партнерами или (в случае коммерческого присутствия) штаб-квартирами вне зависимости от фактического способа предоставления услуг.

Все четыре способа международного предоставления услуг – трансграничная торговля, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и перемещение физических лиц – взаимозависимы. Развитие торговли по каналам одного способа поставок часто приводит к расширению торговли и с помощью других способов поставок. Более того, взаимозависимость способов поставок требует комбинированного использования этих способов для получения эффективного доступа на рынки. Для этого необходима либерализация режимов по всем факторам производства (рабочая сила, капитал, информация и технология). Применение подхода, основанного на классификации способов поставок, обеспечило гибкую основу для либерализации предоставления услуг в рамках ГАТС в том смысле, что это позволяет странам продвигаться дальше в либерализации режима по какому-то одному способу поставки (например, по коммерческому присутствию), чем по другим способам (например, по трансграничной торговле или перемещению физических лиц). Это позволяет им также находить компромиссные варианты между либерализацией режимов по различным способам поставок услуг.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: во-первых, что международная торговля страховыми услугами принимает множество форм и в целом представляет достаточно сложное явление. При этом все четыре формы организации международной торговли страховых услуг – трансграничная торговля, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и перемещение физических лиц являются взаимоза-

висимыми. Развитие торговли по каналам одного способа часто приводит к расширению других. Взаимозависимость способов поставок требует их комбинированного использования, что позволяет странам находить компромиссные варианты между либерализацией режимов по различным способам поставок страховых услуг.

Во-вторых, большое разнообразие нетарифных методов регулирования торговли страховыми услугами является отражением лоббирования интересов отечественных страховщиков в ограничении деятельности иностранных конкурентов. В итоге большинство применяемых мер позволяют, с одной стороны, защитить интересы национальных производителей и потребителей страховых услуг, а с другой стороны, сдерживают развитие международной торговли в сфере страхования.

Особенности международной торговли услугами

Одна из главных закономерностей общественного развития – опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством и расширение ее хозяйственных позиций. В услугах формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии, а также глобализация хозяйственной деятельности и т. п. Соответственно важнейшее значение имеют глубокие научно-технические, качественные и структурные изменения в самих отраслях услуг, которые повышают их вклад в развитие общества и создают необходимые предпосылки для его дальнейшего прогресса.

В отличие от торговли товарами, где велика роль торгового посредничества, торговля услугами основана на прямых контактах между производителями и потребителями. Услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Из-за этого международная торговля услугами требует либо присутствия за рубежом их непосредственных производителей, либо присутствия иностранных потребителей в стране – производителе услуг. В то же время развитие информационных технологий значительно расширило возможности оказания многих видов услуг на расстоянии. Международная торговля услугами тесно взаимосвязана с тор-

говлей материальными товарами и во все большей степени влияет на нее. Для поставки товаров на внешний рынок требуется все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров и их послепродажным обслуживанием. Особенно велика роль услуг в торговле наукоемкими товарами, для которых необходимы большие объемы послепродажного сервиса, информационных и различных консалтинговых (консультационных) услуг. Объем и качество услуг, привлекаемых для производства и реализации товара, во многом обуславливают его успех на внешнем рынке. Международная торговля услугами также тесно связана с международным движением капитала и перемещением рабочей силы. Она вообще немыслима без транспортных, банковских, информационных и других услуг. В свою очередь, рост мировых рынков материальных товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует развитие мирового рынка услуг.

В силу неосвязаемости и трудностей регистрации пересечения границ большинством услуг торговлю ими иногда называют невидимым экспортом или импортом. Однако и в этом случае существует много исключений. Обычно услуги не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает ее в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации. Специфическая особенность услуги как товара состоит в том, что она не имеет вещественной формы, а выступает как результат определенной деятельности. Производство и купля-продажа услуг подчинены действию законов международной торговли, и их обмен на товары в материально-вещественной форме или другие услуги производится в соответствии с рыночными ценами.

Специфика торговли услугами не изменяет сущности международной торговли как поставки товара из одной страны в другую. Разница заключается лишь в том, что в одном случае «полезный эффект» услуги экспортируется посредством передачи соответствующего материального носителя (документации, обзоров, обученных специалистов), а в другом случае экспорт может осуществляться лишь путем временного перемещения в страну-импортера самого производителя данной услу-

ги (консультанта, эксперта и т. д.). При этом момент потребления услуг, как правило, совпадает с моментом их производства.

Отличительными особенностями международной торговли услугами от международной торговли товарами также являются: разнотипность, неоднородность и многоплановость различных видов услуг; сложность унифицированного подхода к регулированию их ввоза и вывоза, к применению в отношении торговли услугами общепринятых норм международной торговли, в частности режима наибольшего благоприятствования и национального режима. В отличие от товаров услуги производятся и потребляются практически одновременно или с небольшим расхождением во времени. Услуги не могут сохраняться и существовать вне непосредственного контакта между производителем и потребителем, за исключением такой услуги, как образование.

Услуги в отличие от товаров производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Поэтому большинство видов услуг базируется на прямых контактах между производителями и потребителями, что обособляет международную торговлю услугами от торговли товарами, в которой часто используется посредничество.

Международная торговля услугами отличается от торговли другими товарами тем, что последние физически перемещаются через границу и проходят таможенную обработку. А услуги являются товаром, который в силу своей специфики не проходит через таможенный контроль и не может быть оформлен грузовой таможенной декларацией. Если услуга передается в виде информации, записанной на бумаге или на магнитных носителях, то в этом виде и осуществляется (в тех случаях, когда это возможно) таможенное оформление экспорта и импорта услуг.

Эта торговля тесно взаимодействует с торговлей товарами и оказывает на нее все возрастающее воздействие. Производство услуг может быть (а может и не быть) связано с производством и продажей товара в его материальном виде. Для услуг в большей степени, чем для других товаров, характерным является учет конкретных условий выполнения работ и заранее обусловленных требований потребителя в связи с работой на заказ.

Для поставок за рубеж товаров привлекается все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров. Успех товара на внешнем рынке во многом зависит от качества и количества услуг, привлекаемых для его производства, продажи и реализации (включая послепродажное обслуживание).

Сфера услуг обычно больше защищается государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства. Более того, транспорт и связь, финансовые и страховые услуги, наука во многих странах традиционно находятся в полной или частичной собственности государства или же строго контролируются им.

Не все виды услуг, в отличие от товаров, пригодны для широкого вовлечения в международный хозяйственный оборот. В первую очередь это относится к некоторым видам услуг, поступающим преимущественно в личное потребление (например, коммунальные и бытовые).

Сфера услуг обычно больше защищается государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства. Более того, во многих странах транспорт и связь, финансовые и страховые услуги, наука, образование, здравоохранение, коммунальные услуги традиционно находятся в полной или частичной собственности государства или же строго контролируются и регламентируются государством. Импорт услуг, по мнению правительств многих стран, может представлять угрозу национальной безопасности и суверенитету, поэтому он регламентируется более жестко по сравнению с торговлей товарами.

Специфика заключения контрактов на услуги

Основным элементом внешнеторговой операции является контракт, предметом которого могут быть международная купля-продажа товара, работ, услуг, аренда, мена и т. д. Учитывая особенности услуг как товара, их неосвязаемость, освобождение от таможенных процедур, эти контракты имеют ряд особенностей. В процедурном плане, как правило, используется следующая схема заключения контракта на услуги и его выполнение: предварительное обсуждение предмета и объема работ, получение предложения фирмы (план работ, калькуляция), за-

ключение контракта, оплата аванса на проведение работ, предварительное обсуждение итогов, оформление результатов и передача их заказчику (возможна поэтапность), окончательный расчет.

Конкретные формулировки, требования ситуации могут отличаться от контракта к контракту, но общий подход остается, и очень важно его правильно использовать, защищая себя от возможных потерь и обеспечивая получение максимальной эффективности от заключаемого контракта. При заключении контракта на услуги необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- при выборе исполнителя услуги покупатель должен руководствоваться его репутацией, профессионализмом и опытом. Следует отметить, что есть ряд международных союзов и ассоциаций, членство в которых является определенной гарантией качества выполнения договорных обязательств. К таким организациям относятся, к примеру, ассоциации консультантов по вопросам управления, Европейский комитет инженерно-консультационных фирм, Международная федерация инженеров-консультантов и т. д. Очень важно указать лицо, уполномоченное принимать работу, во избежание недоразумений в будущем;
- цели, описание работы, дата начала, временной график, объем работы. Принимая работу, заказчик должен иметь возможность соотнести результаты, время, затраченное на это, и калькуляцию между собой и со своими требованиями. Рекомендуется составить графики выполнения работ и поэтапное, подробное описание. Можно оформить это в качестве приложения к контракту с обязательством сдавать каждый этап заказчику отдельно;
- конечная продукция и отчет (документация и отчеты, которые должны быть переданы клиенту). Целесообразно подробно предусмотреть в контракте процедуру приема работ и отчетных документов;
- обязанности исполнителя и клиента. Должно быть четко определено, как помогает исполнителю заказчик, какую информацию предоставляет и как это должно влиять на сроки и качество работ. Для многих видов услуг в контракте важно предусмотреть оказание содействия со стороны заказчика в получении виз на въезд

в его страну, разрешений на посещение отдельных регионов страны и на временное проживание, обеспечение жильем, а также в решении проблем с таможенными органами. Очень важно реально оценить свои возможности и не принимать на себя обязательств, которые невозможно будет выполнить;

- рекомендуется записывать в контракт пункты о гарантии конфиденциальности для заказчика и исполнителя;
- нужно предусмотреть соблюдение авторских прав, охватывающих продукты труда консультанта при выполнении заказа;
- важно определить ответственность исполнителя услуги за ущерб, причиненный при выполнении контракта, а также указать объемы ограничения ответственности. Контракт должен предусматривать возможность (при особых обстоятельствах) удержания определенных сумм из оплаты услуг исполнителя, четко указывать, на каком основании заказчик может это сделать, а также определять порядок удержания и его границы.

Другие попытки изменения обязательств по оплате контракта должны рассматриваться как нарушение условий договора.

Желательно потребовать от исполнителя банковскую гарантию выполнения своих обязательств и предусмотреть штрафные санкции за их невыполнение. Естественно, при этом в контракте должно быть четко сформулировано, что конкретно считается невыполнением договорных обязательств. Размеры штрафных санкций при этом должны учитывать возможные пути компенсации потерь сторон от невыполнения договорных обязательств:

- возможности использования исполнителем субподрядчиков. В целях удешевления контракта на услуги возможно предусмотреть со стороны заказчика предоставление исполнителю вспомогательного персонала. Это может обеспечить дополнительный контроль за ходом работы, а также повысить компетентность этого персонала;
- возможности прекращения контракта или его пересмотр должны также быть четко сформулированы в контракте. Должно быть определено, когда и как это предлагается и согласовывается сторонами.

Должны быть предусмотрены также возможности освобождения от ответственности. К согласованию форс-мажорных обстоятельств необходим более тщательный подход, чем в случае обычного товарного контракта. Рекомендуется предусмотреть, что возникновение обстоятельств, препятствующих выполнению контракта, будет подтверждаться какой-либо компетентной организацией.

В контракте обязательно должны быть предусмотрены возможные последствия освобождения одной из сторон от ответственности за невыполнение договорных обязательств. Это либо одностороннее расторжение контракта, либо неоплата контракта, либо продление срока его действия. Рекомендуется оговорить действия, осуществляемые в случае задержки выполнения контракта, частичного невыполнения или несоответствующего его выполнения и полного невыполнения обязательств. При этом необходимо конкретно указать сроки, в течение которых выдвигаются требования о компенсации убытков и расторжении контракта, и оговорить условия их применения.

Любые согласования изменения сроков контракта рекомендуется во избежание недоразумений в будущем оформлять в письменном виде, рекомендуется предусмотреть также определенный арбитраж и процедуру решения споров. Многие проблемы, возникающие при выполнении контракта, естественно, могут решаться в процессе переговоров или в арбитраже. Но гораздо лучше уточнить указанные и, возможно, другие вопросы в тексте контракта.

В настоящее время при поставках программного обеспечения по автоматизации проектирования электронных схем (EDA) разнообразные компании предлагают различные модели лицензирования. Ситуация осложняется, когда к разработке контракта необходимо добавить вопрос об учете и интеллектуальной собственности. В случае размещения программного обеспечения на чипе требуются более сложные расчеты стоимости лицензии, чем предоставление просто производственной технологии. Это требует решения серьезных проблем в области бухгалтерского учета и решения сложных административных и управленческих вопросов.

Как правило, многие компании самостоятельно предлагают лицензии с различными схемами платежа и сервиса. Крупные фирмы, разработчики предлагают модели сделок, которые ограждают клиентов от проблем пересмотра контрактов при многочисленных выпусках новых версий программного продукта, это дает им стабильный доход. Меньшие фирмы-разработчики предлагают разнообразные модели лицензионных контрактов — разные по срокам, по условиям и по числу новых проектов, на которые они распространяются.

2.4. Инжиниринговые услуги на мировом рынке

Назначение и содержание инжиниринговых услуг

На протяжении последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. Динамичный прорыв услуг на мировые рынки является одним из важнейших и значимых явлений в современной экономике, где наблюдается постоянный рост доли услуг в ВВП промышленно-развитых и развивающихся стран.

Стремительный рост международных операций по торговле инженерно-консультационными услугами выделил их в самостоятельный вид международной торговли, что и привело к образованию мирового рынка инжиниринговых услуг. На современном этапе мировой экономики происходит постоянное увеличение объемов и суммарной стоимости инжиниринговых услуг, являющихся предметом международной торговли.

Все большее количество стран экспортируют инжиниринговые услуги, которые чаще всего сопровождаются поставками машин, оборудования, средств коммуникаций и инновационных технологий, в связи с чем значение рынка инжиниринговых услуг трудно переоценить.

Наиболее распространенное понятие термина «инжиниринг» в настоящее время происходит от английского engineering.

Уместно отметить, что термин «инжиниринг» имеет не только общий корень со словами «инженер», «инженерия», но и имеет значение «гениальность, сообразительность». Дальнейшее распространение ин-

жининга, и в первую очередь в Европе, связано с начавшейся промышленной революцией в Великобритании и созданием машин и механизмов, использовавших естественные природные ресурсы для замены физического труда.

Инжиниринг — инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовка технико-экономического обоснования (ТЭО) или бизнес-планов проектов, разработка и внедрение новейших технологий в различных отраслях экономики страны, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции.

Инжиниринг представляет собой комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, которые при всем многообразии образуют две группы услуг:

- услуги, связанные с подготовкой производственного процесса,
- услуги по обеспечению хода и управления производственным процессом.

Решающей предпосылкой возникновения инженерно-консультационных услуг послужило углубление международного разделения труда в условиях научно-технического прогресса. В последние 15–20 лет инжиниринг получил значительное развитие и выделился в самостоятельную сферу международной торговли. Область инжиниринговых услуг достаточно широка. В некоторых случаях инжиниринг ограничивается консультационными услугами или реализацией технологических знаний. В этом качестве могут рассматриваться услуги по проектированию конкретного объекта (предприятия, систематизации и использования знаний и опыта для определенных целей осуществления данного проекта). Материальным воплощением проектных работ является проектно-техническая документация. В других случаях инжиниринговые услуги не имеют прямо выраженного материального воплощения, например, обучение (подготовка) специалистов или управление процессом строительства объекта.

Ведущие позиции на мировом рынке в области инжиниринговых услуг занимают фирмы США, Франции, Англии, Японии, Германии, Ита-

лии, Канады, Швеции. Годовой объем экспорта инжиниринговых услуг, приходящийся на долю промышленно развитых стран, измеряется десятками миллиардов долларов, включая стоимость поставок оборудования и материалов.

В объем инжиниринговых услуг, связанных с подготовкой производственного процесса, включаются: изучение рынка, инженерно-геологические изыскания местности (площадки строительства), разработка планов капитальных затрат, развитие транспортной инфраструктуры, в конечном итоге составляется технико-экономическое обоснование (ТЭО) или бизнес-план целесообразности создания данного объекта.

Прежде всего, ТЭО отвечает на следующие главные вопросы:

1. Выгодно или невыгодно строить данное предприятие (т. е. реализовать данный проект)?
2. Сроки окупаемости данного объекта.
3. Рентабельность объекта.
4. Перспективы производства и сбыта продукции с учетом конъюнктуры мирового рынка.

Очевидно, что при отрицательных ответах на изложенные вопросы осуществлять конкретный проект не имеет никакого смысла.

В практике оказания инжиниринговых услуг (в рамках инвестиционных проектов) различают базисный инжиниринг (Basic engineering) и детальный (Detailed engineering):

— базисный — выполнение предварительных инженерных исследований и укрупненных расчетов (генплана, предварительная оценка стоимости проекта, разработка исходных требований к оборудованию и материалам);

— детальный — подготовка документации по проекту и детальные расчеты по его реализации, выполнение рабочих чертежей, технических спецификаций, а также консультации и авторский надзор за проведением указанных работ и их соответствие утвержденному проекту.

Существующие инжиниринговые услуги могут включать подготовку контракта, организацию и проведение торгов, оценку предложений, составление рекомендаций по ним, оказание содействия в управлении строительством, проведение приемных испытаний оборудования, со-

ставление и выдача сертификата о выполнении работ, подготовку технического персонала, составление рекомендаций по сбыту продукции.

Инжиниринговые услуги по управлению и организации производственного процесса включают услуги по эксплуатации объекта, определению оптимальной структуры производства, организацию материально-технического снабжения, обеспечению экономической и финансовой деятельности предприятия, включая оценку доходов и затрат, организацию рекламы и сбыта, услуги по внедрению систем информационного обеспечения.

Таким образом, перечень инженерно-консультационных услуг соответствует практически всему спектру проблем и задач, возникающих при разработке и реализации промышленных инвестиционных проектов.

В последние годы в мировой практике все шире применяется опыт оказания инженерно-консультационных услуг заказчиком путем командирования специалистов-консультантов в соответствующих областях на действующие (но не всегда эффективно) предприятия по приглашению руководства заинтересованной в услугах стороны на относительно небольшой срок. Чаще всего в подобных случаях консультации заключаются в изучении и анализе опыта работы предприятия или компании и подготовке рекомендаций по оптимизации производственных процессов, возможно, модернизации отдельных цехов или производств, по улучшению показателей экономической эффективности предприятия, расширению мощностей, совершенствованию системы качества и контроля продукции и др.

В таких случаях результатом выполнения работ и оказания услуг является, как правило, или письменный отчет с соответствующими выводами, предложениями, рекомендациями, или согласованный сторонами Протокол об оказании услуг или другой двухсторонний документ, содержание которого оговорено в контракте на оказание инжиниринговых услуг. При оказании услуг, связанных с эксплуатацией предприятия, продолжительность их по времени может достигать от нескольких месяцев до нескольких лет.

Деятельность инжиниринговых фирм на мировом рынке

На рынке инжиниринговых услуг в промышленно развитых странах действуют инжиниринговые фирмы, которые предлагают и оказывают разнообразные услуги в различных отраслях промышленности. Наряду с крупными фирмами действует много средних и мелких инжиниринговых фирм, специализирующихся в узком диапазоне услуг и обычно выступающих в роли субподрядчиков. Следует отметить, что в зарубежной практике наблюдается тенденция к увеличению субподрядных контрактов на предпроектные и проектные услуги.

Инжиниринговые фирмы, создавая проекты и оказывая услуги в их реализации, обычно сами по своему статусу не являются ни изготовителями, ни строительными компаниями.

Если заказчик достигает согласия с инжиниринговой фирмой о том, что она окажет весь комплекс услуг, связанных с созданием объекта (от стадии проектирования до стадии пуска в эксплуатацию предприятия) и эти условия строго зафиксированы в контракте, то такие услуги означают «полный инжиниринг». При этом понимается, что весь комплекс строительно-монтажных работ (непосредственное исполнение работ) ведет сам заказчик (импортер) при активном контроле и осуществлении авторского надзора за ходом строительства и монтажа силами высококвалифицированных специалистов инженерно-консультационной фирмы, функции и обязанности которой строго определены контрактными условиями. Такие услуги нередко называют услугами на условиях технического содействия.

Если заказчик поручает инжиниринговой фирме не только оказание инженерно-консультационных услуг, но и выполнять (организовать) весь комплекс строительно-монтажных работ, поставки технологического оборудования, его монтаж, наладку, пуск в эксплуатацию объекта, подготовить местный персонал для эксплуатации и выдать заказчику сертификат о полном завершении работ, т. е. сдает заказчику готовый к эксплуатации объект, то такая форма сотрудничества означает строительство объекта «под ключ» или на условиях генподряда.

Очевидно, что инжиниринговая компания в этом случае выполняет роль генподрядчика, одновременно привлекая к выполнению работ

и поставкам машин и оборудования множество поставщиков, субпоставщиков, субподрядчиков, включая иностранные и местные фирмы. Заказчик обязуется обеспечить инженерно-консультационной фирме все необходимые исходные данные для разработки и реализации проекта, а также полную информацию о трудовом, налоговом, таможенном законодательстве страны и т. д.

Наряду с выполнением проекта на условиях «под ключ» инженерно-консультационные фирмы иногда принимают на себя обязательства (по просьбе заказчика) обеспечить выпуск какой-то партии готовой продукции. Такое условие в контракте означает «товар в руки» или «под готовую продукцию», а если в обязанности фирмы входит организация рекламы, маркетинговые исследования и реализация (сбыт) продукции, то это называют «под реализацию продукции».

В промышленно развитых странах доля экспорта инжиниринговых услуг в области строительства объектов (проектирование, управление строительством и др.) выше, чем доля услуг в управлении и организации производством. В целом в экспортных контрактах западных фирм преобладают контракты на выполнение полного комплекса инжиниринговых услуг (и проектирование, и общее управление на стадии реализации проекта).

Основная часть инжиниринговых услуг, поставляемых на экспорт, приходится на долю компаний, являющихся, как правило, филиалами, дочерними фирмами или находящимися в финансовой зависимости от крупных промышленных и строительных компаний.

Для географической структуры рынка инжиниринговых услуг характерно преобладание экспорта в развивающиеся страны, основная часть которых приходится на нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока. В последние годы инжиниринговые фирмы промышленно развитых стран сталкиваются с усиленной конкуренцией со стороны местных фирм и фирм-экспортеров из развивающихся стран — Бразилии, Мексики, Индии, Кореи, Китая и др. Однако следует отметить, что оказание инжиниринговых услуг требует высокой профессиональной подготовки инженеров-консультантов и соответствующего уровня технических знаний. Дефицит квалифицированных инженерных кадров

в развивающихся странах снижает конкурентоспособность инженеринговых компаний этих стран на международном рынке по отношению к таким фирмам из промышленно развитых стран.

В последнее время наметилась тенденция перехода от проектов строительства новых предприятий и расширения производственных мощностей действующих предприятий к проектной модернизации и рационализации действующих отдельных объектов, оказанию услуг в эксплуатации и автоматизации производств.

В связи с изменением конъюнктуры на международном рынке инженеринговых услуг изменились и критерии конкурентной борьбы. Главный показатель конкурентоспособности прежних лет — цена — в последние годы уступил место такому фактору, как финансовые условия реализации проектов, включая льготное кредитование, при этом возросла роль инженеринговых компаний в решении вопросов финансирования проектов. Широкое развитие получил финансовый инженеринг, который состоит в предоставлении заказчикам консультаций по проблемам финансирования в комплексе, в т. ч. по вопросам кредитов, гарантий, страхования, налогов, сборов. Это привело к расширению связей инженеринговых фирм с банками, которые в ряде случаев становятся финансовыми партнерами.

В числе других факторов конкурентоспособности можно отметить технический и качественный уровень предлагаемой продукции и услуг, уровень развития маркетинга, наличие опыта в данной области и традиционных связей.

В последнее время заметно вырос спрос на информационные услуги, связанные с внедрением новых технологий. В зарубежной практике получило распространение участие представителей инженеринговых фирм в технических совещаниях фирм-клиентов, а также организация ими семинаров для ознакомления клиентов с новыми технологиями и оборудованием.

Значимое место среди российских инженеринговых компаний в различных отраслях занимают инженерные центры федерального и регионального значения, являющиеся уникальными объединениями профильных предприятий, которые способны выполнить весь спектр

работ в сфере комплексного обустройства объектов от проектирования до сдачи объектов в эксплуатацию.

Наряду с этим следует отметить, что инженерные центры реализуют методику комплексного сопровождения объекта инжиниринга на всем протяжении жизненного цикла, включая предоставление заказчику программ по обеспечению надежности и повышению эффективности действующего оборудования.

Значительные объемы по оказанию инжиниринговых услуг за рубежом могут выполнять и другие российские организации, в частности, внешнеэкономические объединения АО «В/О Технопромэкспорт» (гидро- и тепловая энергетика), АО «В/О «Тяжпромэкспорт» (металлургия и горнодобывающая отрасль, машиностроение), ЗАО «Атомстройэкспорт» — инжиниринговая компания госкорпорации «Росатом» по строительству объектов ядерной энергетики за рубежом, АО «Стройтрансгаз» (крупнейшая строительная компания, направление деятельности которой связано с проектированием, реконструкцией и строительством объектов энергетики, нефтегазовой отрасли, транспортной и гражданской инфраструктуры, осуществление проектов нефтегазового комплекса), а также вновь созданные инжиниринговые центры на базе крупных промышленных предприятий и проектно-технологических институтов и бюро, которые не совсем утратили своих позиций на внешнем рынке. Рынок инжиниринговых услуг в России сейчас можно охарактеризовать как активно формирующийся. Основные игроки на российском рынке инжиниринговых услуг уже обозначили сферы своего влияния как географически, так и в номенклатуре оказываемых услуг.

На рынке достаточно инжиниринговых компаний как с уже сложившимся имиджем и репутацией, так и вновь созданных.

Существует немало компаний, специализирующихся на узких разделах инжиниринга, но лишь часть из них способна оказывать услуги комплексного инжиниринга — сопровождение объекта на всем его жизненном цикле.

Основным направлением рационализации деятельности и повышения конкурентоспособности инжиниринговых компаний является ши-

рокое применение компьютерных технологий, т. е. внедрение систем автоматизированного проектирования, систем информации и управления, причем уровень их автоматизации рассматривается как один из критериев эффективности и качества инжиниринговых услуг.

Оценка стоимости инжиниринговых услуг

Услуги оказывают достаточно сильное влияние на международную торговлю товарами, являясь дополнительным средством повышения их конкурентоспособности и зачастую необходимым условием продвижения товаров на внешний рынок. Без предоставления инженерно-исследовательских и технологических работ, следовательно, продажи лицензий и ноу-хау, без проведения серьезных маркетинговых исследований, рекламных кампаний, обучения кадров невозможно представить себе строительство и функционирование нового предприятия. Такие услуги оказываются чаще всего на условиях международных торгов или (что реже) путем заключения прямого контракта на условиях генерального подряда («под ключ»). Услуги подобного рода могут оказываться в рамках основного контракта или самостоятельно.

Экспорт соответствующих услуг в страну покупателя в международной практике осуществляется в соответствии с контрактом, вид и содержание которого зависит от выбранного заказчиком способа осуществления проекта и характера услуг зарубежной инжиниринговой фирмы, который, в свою очередь, определяется видом данного объекта. В случае осуществления работ персоналом заказчика или местными фирмами, включая проектирование и руководство проектом, международный контракт на оказание дополнительных инжиниринговых услуг не предусматривает ответственности фирмы-консультанта за осуществление проекта.

При выполнении иностранной инженерно-консультационной фирмой всех инжиниринговых услуг по проекту (включая проектирование, управление строительством и руководство проектом в целом) такой контракт предусматривает полный инжиниринг и подразумевает ответственность фирмы за выполнение проекта. При заключении контракта на условиях «под ключ» с зарубежным подрядчиком, который принимает на себя ответственность за проведение всего комплекса

работ, включая все работы по строительству объекта, инжиниринговые услуги могут предоставляться не специализированной инжиниринговой фирмой, а генеральным подрядчиком, и оплата осуществляется в рамках генподряда.

Контракт на оказание инжиниринговых услуг включает в себя основные условия участия инженерно-консультационной фирмы в строительстве объекта, в т. ч.

- обязательства сторон с приложением перечня работ, подлежащих выполнению;
- сроки и графики выполнения работ и оказание услуг;
- численность и состав персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в работах по контракту;
- степень ответственности сторон за нарушение ими договорных обязательств;
- условия услуг по обучению персонала;
- условия передачи части услуг другим фирмам на принципах субподряда и др.

В некоторых случаях применяют систему отдельных контрактов на выполнение работ по каждой стадии проекта.

На рынке инжиниринговых услуг выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе торгов или прямых переговоров. На торгах не всегда выигрывает тот, кто предложил минимальную цену, т. к. заказчик в процессе торгов учитывает ряд дополнительных факторов: опыт предоставления данного вида услуг, условия финансирования, возможность предоставления фирмой ноу-хау и др. Достаточно часто применяются закрытые торги, в которых участвуют лишь приглашенные фирмы.

Экспортируемые инжиниринговые услуги могут выполняться как в стране экспортера, так и в стране заказчика. Выполнение работ по сбору исходных данных для разработки проекта, исследований, подготовка специалистов на месте, управление и надзор за строительством, пусконаладочными работами и эксплуатацией объекта осуществляется в стране импортера, тогда как разработка ТЭО или бизнес-плана, технического проекта, рабочих чертежей, спецификаций оборудо-

вания, стажировка специалистов заказчика, подготовка докладов и рекомендаций чаще всего выполняются в стране-экспортере.

Все вышеперечисленные обстоятельства существенным образом влияют на формирование стоимости затрат инженерно-консультационной фирмы и уровень цены, которая определяется с учетом конъюнктуры на мировом рынке инжиниринговых услуг. Однако многообразие условий контрактов по предоставлению услуг, их объемы и сложность иногда затрудняют установление цен и ставок оплаты на инжиниринг.

Наиболее распространенные формы оплаты инженерно-консультационных услуг, применяемые в мировой практике, следующие:

1. Повременная оплата на основе ставок возмещения специалистов-консультантов (почасовая оплата, или дневная, или месячная), применяемая для каждой категории инженеров-консультантов, в зависимости от уровня квалификации и сложности выполняемых функций.

Такая форма оплаты применяется при предоставлении услуг консультирования, обучения специалистов и некоторых видов предпроектных работ и специальных услуг, объемы которых трудно определить с большой точностью.

Уровень ставок возмещения определяется на базе рыночных почасовых, или дневных, или месячных ставок заработной платы специалистов-консультантов. Уместно отметить, что в данном случае речь идет не о зарплате, выплачиваемой непосредственно специалисту-консультанту, а о ставке возмещения, которую выплачивает заказчик (покупатель) услуг инженерно-консультационной фирме за каждого инженера-консультанта. В ставку возмещения могут входить многочисленные доплаты и расходы инжиниринговой фирмы, в т. ч. налоги на зарплату, расходы по оформлению регистраций на работу иностранных специалистов, расходы, связанные с переездами специалистов, их медицинским обслуживанием, накладные расходы, включая прибыль инженерно-консультационной фирмы и др. Изложенные вопросы по формированию уровня ставок возмещения тщательно оговариваются сторонами в контрактах во избежание двоякого их толкования.

Совершенно очевидно, что и инженерно-консультационная фирма и заказчик обязаны владеть досконально в этом случае конъюнктурой мирового рынка инжиниринговых услуг, понимая, что вопрос согласования ставок возмещения при подписании контрактов представляется достаточно сложным.

Ставки возмещения за специалистов-консультантов, оказываемых услуги в зарубежных странах, как правило, значительно превышают ставки возмещения на внутреннем рынке. Инжиниринговые фирмы промышленно развитых стран практикуют экспорт услуг в развивающиеся страны по ценам, превышающим внутренние цены в 2 и более раз. Наиболее высокий уровень применяют фирмы США, Германии, Англии, Японии.

2. Метод оплаты по фактическим затратам плюс фиксированное вознаграждение. Этот метод применяется в случаях, когда объемы и структуру услуг и выполняемых работ трудно или вообще невозможно определить заранее. Тогда заказчик обязан возместить инжиниринговой фирме все фактические затраты, как прямые, так и накладные расходы, и в соответствии с условиями контракта выплатить фиксированную сумму или проценты от общей суммы затрат инжиниринговой фирмы, которая ориентировочно колеблется от 10 % для крупных до 25 % для небольших проектов.

3. Установление доли в процентах от стоимости строительства объекта. Оценка стоимости услуг в процентах от стоимости строительства применяется при оказании комплекса инжиниринговых услуг: проектных работ, полного инжиниринга и др.

Опыт инженерно-консультационных компаний в области ценообразования, применяемый на рынке инжиниринговых услуг, показывает, что существует определенная зависимость стоимости проектных услуг от стоимости строительства объекта, причем доля стоимости проектных работ уменьшается с увеличением стоимости строительства, изменяясь в зависимости от сложности и типа выполняемых работ.

При осуществлении проектных работ, особенно в развивающихся странах, удельный вес стоимости проектных работ возрастает с учетом финансового и политического риска, с которым связано осуществление услуг в разных странах.

Так, например, особенностью германской практики расчетов является определение стоимости не в процентном отношении к стоимости строительства, как в Англии, США, Франции, а непосредственно в денежном выражении, устанавливаемом в определенных пределах, с учетом возможности уторгования сторонами.

Инжиниринговые фирмы США оценивают стоимость услуг с учетом объема услуг и степени стандартизации проекта. При строительстве «под ключ», если заказчик получает весь комплекс услуг на всех этапах, стоимость чисто инжиниринговых услуг оценивается в среднем в пределах 5–10 % от общей стоимости проекта. При строительстве крупного объекта по оригинальному проекту «под ключ» стоимость инжиниринга может достигать 25 % стоимости проекта. При использовании в проекте типовых или стандартизированных решений инжиниринговые услуги оцениваются в 1–3 % стоимости проекта.

Ориентировочные данные распределения оплаты инжиниринговых услуг по видам приводятся в нижеследующем порядке.

Объемы и распределение долей оплаты инжиниринговых услуг по видам

№	Виды оказываемых услуг	Доля в %
1	Сбор исходных данных для проектирования	3
2	Предпроектные работы (анализ исходных данных, согласование с заказчиком программы работ)	7–10
3	Предварительное проектирование (preliminary engineering) – проработка результатов предпроектных работ и выполнение основного проекта (basic engineering)	11–15
4	Согласование и утверждение basic engineering	6
5	Рабочее проектирование (detailed engineering)	24–25
6	Подготовка и выдача заказов на строительные работы	7–10
7	Содействие в проведении торгов, анализ и оценка предложений от подрядных фирм, включая цены на работы, машины и оборудование, услуги	3–5
8	Наблюдение (supervision) за выполнением строительно-монтажных работ в соответствии с проектом	20–30
9	Обслуживание проекта в гарантийный период эксплуатации	3–5

2.5 Особенности экспорта российских транспортных услуг

Еще 25–30 лет назад было принято считать, что международная торговля услугами является зависимой отраслью мировой экономики, услуги воспринимались в качестве дополнения, сопутствующего международной торговле товарами. Однако современные взгляды на интернационализацию экономики признают, что международная торговля услугами не только является самостоятельным объектом внешней торговли, но и выступает в качестве стимула, выводящего международную торговлю товарами на качественно новый уровень¹.

В настоящее время уже никто не отрицает самого факта опережения темпов расширения международной торговли услугами темпов развития международной торговли товарами. Услуги превратились в самостоятельный предмет международной торговли, уже сегодня многие страны мира взяли курс на экспорт услуг, отдавая им роль основного поставщика в доходную часть государственного бюджета.

Из всего существующего многообразия видов услуг мы решили рассмотреть только одно из направлений – международные транспортные и транспортно-экспедиторские услуги. Эти два вида услуг неразрывно связаны между собой, они не могут существовать раздельно, а российские транспортные и экспедиторские предприятия имеют возможность представить к услугам потребителей практически неограниченный объем этих услуг.

Однако спросом, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, будет пользоваться исключительно качественная услуга – это утверждение представляется нам вполне очевидным. В этой связи возникает не менее очевидный вопрос: а как, каким образом можно объективно оценить качество услуги, представляющей собой неовещественный товар, то есть товар не имеющий физического воплощения?

¹ *Холопов К.В., Голубчик А.М.* Высшее профессиональное образование как фактор развития международных экономических отношений // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. № 7 – С. 7–17

Повышение роли качества международных транспортных и транспортно-экспедиторских услуг

Качество производимой продукции и оказываемых услуг является показателем профессионализма любой компании. Сегодня грузовладелец, заказывая у экспедиторской компании услугу по организации внутренней или международной перевозки грузов, хочет быть уверенным в том, что его груз будет доставлен до места назначения в целости и сохранности, точно в срок и при этом в сопровождении всех необходимых документов. Кроме того, он желает иметь оперативную информацию о движении своего груза по маршруту следования. Иными словами, речь идет не просто об организации доставки, а о предоставлении заказчику качественной транспортно-экспедиторской услуги.

В условиях активно развивающегося рынка покупателя продавец должен организовать процесс оказания услуг таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребителя, который диктует свои условия в части определения объема, спектра и качества приобретаемых услуг. В контексте общего направления настоящей работы представляется правильным рассмотреть вопросы качества транспортно-экспедиторских услуг, так как только качественная услуга будет востребована на внешних рынках, то есть будет обладать высоким экспортным потенциалом.

Качество овеществленного товара определить легко, достаточно сравнить параметры товара в конкретной партии с ключевыми (стандартными/эталонными) параметрами. Любое отклонение будет свидетельствовать о полной или частичной потере товаром качества. Определить качество услуги намного сложнее. Услуга не материальна, следовательно, единого жесткого стандарта просто не может существовать. Получается, что любая оценка качества услуги будет весьма субъективна, так как она полностью зависит от личных пристрастий и текущих потребностей оценивающей стороны.

Пункт 19 «Правил транспортно-экспедиционной деятельности»¹ гласит:

¹ Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2006 г. № 554.

— Качество оказываемых экспедитором транспортно-экспедиционных услуг должно отвечать требованиям национальных стандартов Российской Федерации, нормативных правовых актов в области транспортно-экспедиционной деятельности, а также условиям договора транспортной экспедиции.

Однако качество транспортно-экспедиторских услуг нормами национального права не регулируется. Национальный стандарт ГОСТ Р 52297–2004 регулирует только терминологию отрасли, что, собственно, вытекает из названия документа — «Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения».

Стандарт дает короткое и интуитивно понятное определение понятию «транспортно-экспедиторские услуги»:

— Деятельность экспедитора, направленная на организацию доставки груза от грузоотправителя до грузополучателя.

Там же мы находим определения некоторых характеристик качества транспортно-экспедиторской услуги, но определения понятию «качество транспортно-экспедиторской услуги» ГОСТ не дает.

19. Показатель качества транспортно-экспедиторской услуги: Количественная характеристика одного или нескольких потребительских свойств транспортно-экспедиторской услуги, составляющих ее качество.

23. Управление качеством транспортно-экспедиторских услуг: Методы и деятельность оперативного характера, осуществляемые экспедитором и направленные на удовлетворение требований к качеству транспортно-экспедиторских услуг.

24. Проверка качества транспортно-экспедиторских услуг: Систематический и независимый анализ, позволяющий определить соответствие полученных результатов деятельности в области качества транспортно-экспедиторских услуг запланированным, а также эффективность их внедрения.

Международные стандарты серии ISO 9000 — ISO 9004 — документ рекомендательный. Стандарты ISO определяют качество как степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет необходимые требования. При этом стандарт подразумевает не просто саму

услугу, но и процесс ее предоставления. Но никаких конкретных формулировок не содержит.

В России показатели качества грузовых перевозок всеми видами транспорта установлены в государственном стандарте – ГОСТ Р 51005–96 «Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества». Но здесь речь идет исключительно о качестве транспортной услуги, т. е. услуги по перевозке грузов. Услуги по организации, обеспечению и сопровождению перевозки (то есть транспортная экспедиция) совершенно иные и упомянутым ГОСТом не рассматриваются.

В условиях отсутствия единого, общепризнанного определения, наверное, логично было бы предполагать наличие большого количества трудов самого разного уровня, в которых авторы предлагали бы свои варианты такого определения. Однако в диссертациях на соискание ученой степени доктора или кандидата наук, посвященных различным аспектам транспортно-экспедиторской деятельности, автору подобные определения не встречались.

Определения встречаются в некоторых учебниках и учебных пособиях, которые потом тиражируются в статьях аспирантов и соискателей. Например, в учебном пособии «Транспортно-экспедиционное обслуживание» мы находим следующее, весьма сложное для восприятия определение качества транспортно-экспедиционного обслуживания:

– Качество ТЭО – это удовлетворение потребностей клиентов (грузовладельцев), выраженное в надлежащем и эффективном выполнении ТЭУ, отсутствии ошибок, постоянном стремлении к повышению уровня обслуживания, а также в соответствии уровня обслуживания стандартам потребителя, условиям договора или обычно предъявляемым требованиям к качеству обслуживания¹.

По мнению профессоров Г.Е. Гуревича и Э.Л. Лимонова, перевозка груза, как и его перевалка, складское хранение, транспортно-экспедиционная обработка, может считаться качественной, если она выполнена в установленный срок, не изменилось количество груза, не понизилось

¹ Транспортно-экспедиционное обслуживание: учеб. пособие / С.Э.Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев. – С. 93.

его качество и не возникла надобность в каких-либо дополнительных, непроизводительных расходах¹.

Одновременно у нас в стране, существует большое количество научных работ, и особенно учебной литературы, посвященных вопросам качества как транспортных, так и транспортно-экспедиторских услуг.

Несколько совместных работ исследованию качества ТЭО на морском транспорте посвятили д.э.н. Е.А. Королева и к.э.н. Е.В. Филатова². Авторы не отделяют транспортные услуги от услуг транспортного экспедирования. Кстати, в своей диссертации Филатова Е.В., уточняя само понятие ТЭО, предлагает рассмотреть качество организации технологического процесса доставки продукции как неотъемлемую часть транспортно-экспедиторской услуги³. Если следовать этой логике, то получается, что качество услуг экспедитора напрямую зависит от того, насколько качественно выполнил свою работу перевозчик.

А вот д.э.н. С.А. Бородулина и д.э.н. Н.А. Логинова в своей совместной статье вообще избегают употреблять слово «качество» в отношении транспортно-экспедиторских услуг, они оперируют нейтральным понятием «показатели, определяющие деятельность транспортно-экспедиционных предприятий». В качестве показателей они используют вид и набор услуг, цену услуги, каналы распределения и их количество, продвижение, квалификацию персонала и ресурсы⁴.

В последние годы в России наблюдается достаточно интересная ситуация, когда всевозрастающее число крупных пользователей транспортно-экспедиторских услуг требуют, чтобы провайдеры этих услуг соблюдали международные стандарты качества ISO. Такое требова-

¹ Гуревич Г.Е. Коммерческая эксплуатация морского флота: [текст] / Г.Е. Гуревич, Э.Л. Лимонов. — М.: Транспорт, 1983. — 264 с.

² Королева Е.А., Филатова Е.В. Проблемы формирования качества транспортно-экспедиционного обслуживания на морском транспорте // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. — 2015, № 1 (29). — С. 130–137; Сущность качества транспортно-экспедиционного обслуживания // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. — 2013, № 3 (19). — С. 152–157.

³ Филатова Е.В. Управление качеством транспортно-экспедиционного обслуживания в сфере морских перевозок: автореф. ФГОУ ВПО ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова. — СПб., 2014. — 24 с. (с.10).

⁴ Бородулина С.А., Логинова Н.А. Развитие транспортно-экспедиционной деятельности предприятий с позиций клиентоориентированного подхода // Вестник СибАДИ. — 2014, № 6 (40). — С. 112–118 (с. 114).

ние регулярно включается в условия тендеров. Стала нормой ситуация, когда грузоотправители отказывались работать с организацией, не способной подтвердить, что их бизнес ведется строго в соответствии с международной системой качества. Особенно часто такие ситуации стали возникать после активного выхода на российский рынок интернациональных транспортных и экспедиторских компаний, а также крупных торговых сетей. Последние крайне требовательны именно к качеству предоставляемой им услуги. Причем критерии качества услуги определяются и устанавливаются самим заказчиком.

В качестве одного из показателей качества автор принципиально не рассматривает сохранность грузов при перевозке по одной простой причине — обеспечение сохранности принятого к перевозке груза является основной обязанностью перевозчиков. Сохранность перевозимого груза всегда должна быть стопроцентной как в отношении количества, так и качества перевозимого груза. В противном случае транспортная услуга не может считаться оказанной в полном объеме, а о качестве самой услуги речи вообще идти не может.

Максимально высокий уровень качества транспортно-экспедиционных услуг может быть достигнут только при предложении заказчикам комплекса услуг. Иными словами, экспедитор не только организует перевозку груза, но и готов выполнить массу разнообразных сопутствующих услуг: комплектование и складирование грузов, документальное оформление перевозки, расчеты с перевозчиками и провайдерами других видов услуг, осуществить информационное обеспечение/сопровождение перевозки. А при выполнении международной перевозки могут добавиться еще и услуги по таможенному оформлению грузов. Фактически перечень возможных услуг безграничен.

Однако экспедитор очень четко должен понимать, что никакая услуга не может быть навязана потребителю. Понятие качества транспортно-экспедиторских услуг неразрывно связано с потребностями и запросами клиентов, процесс оказания этих услуг должен отталкиваться от нужд и потребностей клиентов. При этом профессиональный экспедитор обязан предъявить клиенту максимально возможный набор услуг, а последний должен иметь возможность выбора. Транс-

портно-экспедиторская услуга только тогда будет по-настоящему качественной, когда потребитель имеет возможность выбрать для себя только действительно необходимые ему операции из всего широкого спектра предлагаемых услуг.

В этой связи будет уместно процитировать американского маркетолога Роберта Хеллера: «Потребитель должен иметь право выбора, только он может сам решить, как ему выгоднее и удобнее поступить — производить товар или покупать»¹.

Но ведь это точь-в-точь наша ситуация, только слово «товар» следует заменить на слова «транспортно-экспедиторская услуга», и мы сразу получаем своеобразную «логистическую» интерпретацию классической дилеммы, известной в маркетинге как «проблема сделать что-то самому или купить на стороне»²?

Однако как и каким образом объективно оценить качество транспортных и транспортно-экспедиторских услуг?

Не вызывает сомнения утверждение, что транспортно-экспедиторская услуга нематериальна и неосвязаема, поэтому объективно оценить ее качество весьма трудно. Может быть, поэтому существует масса научных и научно-методических трудов, дающих советы и рекомендации по управлению качеством и всемерному повышению качества транспортно-экспедиторских услуг.

Например, в своем диссертационном исследовании д.э.н. Е.В. Бабкин пишет о том, что для оценки качества услуг транспортно-экспедиционных компаний формируют определенные стандарты обслуживания, основываясь на которых можно судить о качестве предоставляемых услуг. Такие стандарты могут быть индивидуальными для каждой конкретной компании и определяться в зависимости от стратегических и оперативных целей, соответствуя техническим, организационным и другим возможностям компании³.

¹ Heller Robert J. Managing changes. — DK Publishing Inc. N.Y., 1998. — С. 244.

² Англ. — make or buy problem.

³ Бабкин Е.В. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции (услуг) водного транспорта: [текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. Бабкин. — СПб., 2006. — 307 с.

Похожие подходы можно найти в кандидатских диссертациях М.В. Мальцевой¹, Л.В. Боровой², А.С. Тарараева³, в статье доцента ВГАВТ А.О. Ничипорука⁴ и в целом ряде иных работ, а самое главное – в учебниках и учебных пособиях, например в учебно-методическом пособии «Транспортно-экспедиционное обслуживание», изданном в Белорусском государственном университете транспорта⁵.

В этих источниках предложены методики расчета показателей качества транспортной и транспортно-экспедиторской услуги на основе хорошо известной методики Сбалансированной системы показателей (ССП)/ Balanced Scorecard (BSC), созданной еще в начале 90-х годов XX века. В настоящее время существует огромное число вариаций этой методике, но суть остается неизменной. Согласно упомянутой методике на основании мнения никому не известных экспертов осуществляется ранжирование неких факторов, затем на основании довольно сложного математического аппарата выводятся непонятные коэффициенты качества, позволяющие по совокупности объективно оценить качество транспортно-экспедиторских услуг.

При всем своем уважении к позиции вышеупомянутых ученых, автор, отработав почти 25 лет на руководящих должностях на предприятиях транспорта и в транспортно-экспедиторском бизнесе, не может себе представить, как потенциальный клиент, подбирая будущего исполнителя своего заказа, станет заниматься расчетами «коэффициента качества» той или иной транспортной или экспедиторской компании.

¹ Мальцева Н.В. Управление качеством транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.В. Мальцева. – М., 2007. – 21 с. (с. 12).

² Боровая Л.В. Развитие международной системы транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности предприятий трубно-металлургической отрасли России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Л.В. Боровая. – М., 2012. – 25 с. (с. 17).

³ Тарараев А.С. Управление комплексом логистических услуг в транспортно-экспедиционном обслуживании международных цепей поставок телекоммуникационного оборудования: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.С. Тарараев. – М., 2010. – 24 с. (с. 16).

⁴ Нечипорук А.О. Номенклатура показателей качества перевозок грузов на различных видах транспорта / Вестник ВГАВТ, – 2017. Вып. 52. – С. 157–165.

⁵ Еловой И.А. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебно-метод. пособие / И.А. Еловой, М.М. Колос, Е.В. Малиновский; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2018. – 69 с. (с. 44–47).

Можно смело утверждать — не будет, нет у него на это ни времени, ни желания.

В связи с этим трудно не согласиться с мнением М. Мальцевой:

— Главным недостатком этих показателей является то, что они учитывают только внутритранспортную эффективность, т.е. прибыль самих экспедиторов. Такое положение входит в противоречие с экономическими интересами клиентов, которые являются единственными потребителями услуг экспедиторов и заинтересованы в их высоком качестве, то есть в максимальном внетранспортном эффекте от результатов ТЭО¹.

Иными словами, попытка оценить уровень качества услуг, оказываемых конкретной транспортно-экспедиторской компанией при помощи «коэффициента качества», это ситуация, скорее, из области фантастики, следовательно, должны существовать иные способы и критерии принятия решения в подобной ситуации.

Разумеется, мы не будем утверждать, что сертификат качества услуг или сертификат, подтверждающий сам факт успешного внедрения на предприятии системы менеджмента качества (QMS), выданный каким-нибудь уважаемым рейтинговым агентством или всемирно известной аудиторской компанией, будут помехой на рынке для транспортно-экспедиторской компании. Скорее наоборот, эти документы будут свидетельствовать о том с каким старанием указанная компания трудится над повышением качества обслуживания своих клиентов. Иными словами, необходимо определить, что получит потребитель транспортно-экспедиторских услуг от внедрения экспедитором системы управления качеством.

Но, давайте согласимся, что в таких сертификатах есть некая доля лукавства и саморекламы, учитывая, что подобная сертификация совершенно добровольна, а проводится за плату. Следовательно, сертификат, даже выданный самой серьезной организацией, не может быть объективным свидетельством того, что именно эта фирма оказывает экспедиторские услуги самого высокого качества.

¹ Мальцева М.В. Указ. соч. С. 16.

При подборе потенциального перевозчика или экспедитора можно воспользоваться рекомендацией надежного источника, например, человека, которого мы хорошо знаем и чьему мнению доверяем, а также тех, кто уже пользовался услугами той или иной транспортно-экспедиторской компании. Так поступает значительное большинство будущих клиентов экспедиторов. Но любое мнение всегда субъективно, даже самого уважаемого человека. Одну компанию качество полученных услуг удовлетворило, а вот другую, что вполне возможно, нет.

Реальное право на оценку качества услуги есть только у потребителя такой услуги. Только потребитель имеет право оценить качество оказанных ему услуг, ибо он заказал эти услуги и заплатил за них деньги.

Исходя из всего вышеизложенного, становится вполне очевидным, что качество транспортной или транспортно-экспедиционной услуги оценивается только потребителем, и поэтому должно быть поставлено в полную зависимость от его нужд и пожеланий. Вследствие неосязаемости услуг, оказываемых своим клиентам перевозчиком, экспедитором или мультимодальным транспортным оператором, цену, уплаченную за эти услуги, можно принять за объективный показатель их качества.

Все очень просто. Если клиент снова обратился к этой экспедиторской компании с новым заказом, то мы имеем полное право полагать, что ранее оказанные услуги имели надлежащее качество, а соотношение «цена — качество» было вполне разумным и устроило клиента. Конкуренция среди международных экспедиторов весьма высока, особенно она усилилась с активным приходом в Россию дочерних структур интернациональных транспортно-логистических гигантов, поэтому нет основания говорить о том, что у клиента не было вариантов в выборе экспедитора.

Здесь мы должны отметить, что потребители пожинают плоды улучшения качества транспортно-экспедиторских услуг, не неся при этом дополнительных расходов и не прилагая для этого никаких дополнительных усилий. Это прямое следствие политики клиентоориентированности, проводимой экспедиторской фирмой. Г.А. Левиков в своей

книге «Управление транспортно-логистическим бизнесом»¹ считает, что грузоотправители получают уверенность доставки своего товара в том самом состоянии, в каком он был передан экспедитору, т. е. они могут уверенно гарантировать своим партнерам поставку продукции более высокого качества.

В конечном итоге это означает только то, что потребитель является участником процесса, осуществляемого производителем услуги, и заинтересован в конечном результате, являясь главным арбитром в его оценке.

В условиях жесточайшей конкуренции на рынке транспортно-экспедиторских услуг экспедитор может выжить и успешно работать только в том случае, когда он будет максимально полезен для заказчика и эффективен в своих действиях, кроме того, он должен выгодно отличаться от других экспедиторов. Под понятием «отличие от других экспедиторов» мы будем подразумевать ключевые компетенции экспедитора, которые способны обеспечить ему устойчивые конкурентные преимущества на рынке.

В современных условиях понятие качества транспортных и транспортно-экспедиторских услуг оказывается неразрывно связанным с конкурентоспособностью компании. В этой связи мы постараемся сформулировать ряд критериев, которые, на наш взгляд, являются вескими показателями конкурентоспособности экспедиторской компании.

Вне сомнения, самым важным конкурентным преимуществом экспедитора является профессионализм его сотрудников, обеспечивающий профессионализм всей компании в целом. И это преимущество мы будем считать № 1. Профессионализм — это знание особенностей рынков транспортных услуг, знание принципов движения грузопотоков, здесь же обязательное знание специфических требований органов государственного контроля не только России, но и различных стран, через чью территорию пролегает маршрут перевозки.

¹ Левиков Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом: учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. М.: ТрансЛит, 2007.

Вторым из основных устойчивых конкурентных преимуществ экспедитора является информационное сопровождение не только перевозки, но и всего комплекса оказываемых услуг. Клиентоориентированный перевозчик или экспедитор создает собственные информационные системы, которые осуществляют постоянный контроль над месторасположением грузов на маршруте (осуществляют трейсинг). Такие системы собирают у перевозчиков всю информацию о движении груза по маршруту следования, обрабатывают ее и минимум один-два раза в сутки передают заказчикам по электронной почте. В иное время информация о трейсинге обычно доступна заказчику в его личном кабинете на веб-сайте экспедиторской фирмы.

Сегодня, используя интернет-ресурсы, клиент может не только получить информацию о местонахождении своего груза, но и рассчитать стоимость перевозки, а также разместить у экспедиторской компании новый заказ на перевозку (сделать букинг). Такую систему давно и активно применяет подавляющее большинство российских и зарубежных экспедиторских компаний.

Третьим важным конкурентным преимуществом современной транспортно-экспедиторской компании является ее ориентированность на нужды и потребности клиента. Опытный и высокопрофессиональный экспедитор должен уметь найти правильные ответы даже на еще не заданные вопросы. Такой подход к работе с заказчиками получил название «бизнес, ориентированный на нужды клиента», или клиентоориентированный бизнес — *customer oriented business*. Во всех крупных отечественных и иностранных транспортных и экспедиторских компаниях созданы специальные отделы по работе с клиентурой (*customer service*), основной функцией которых является решение любых проблем своих клиентов, связанных с транспортировкой их грузов.

Четвертым показателем конкурентоспособности транспортно-экспедиторской компании будем считать умение правильно оформить оказываемые услуги необходимыми бухгалтерскими, транспортными, экспедиторскими и иными сопроводительными документами.

Качественной можно признать только услугу, которая документарно оформлена надлежащим образом. Правильное документарное оформ-

ление играет исключительно важную роль в любой сфере деятельности, а при перевозках и в транспортной экспедиции роль правильно оформленного документа многократно усиливается.

Для компаний – участников ВЭД надлежащим образом оформленные транспортные и транспортно-экспедиторские документы, помимо прямой функции – оформления доставки груза получателю, сопровождающиеся фиксацией необходимого набора работ и услуг выполняют еще целый ряд важнейших дополнительных функций. Унифицированные экспедиторские документы необходимы тем органам и структурам, которые на первый взгляд не имеют прямого и непосредственного отношения ни к транспорту, ни к экспедированию. Это так называемое использование документов третьей стороной. Например, банки используют в своей работе перевозочные и экспедиторские документы в качестве подтверждения исполнения экспортерами своих обязательств по договорам купли-продажи товаров. Таможенные органы требуют экспедиторские документы для процедур оформления товаров при их вывозе или ввозе с территорий соответствующих стран. Налоговые органы для подтверждения экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг запрашивают в том числе и экспедиторские документы. Государственные контрольные органы могут требовать экспедиторские документы при исполнении ими регуляторных, надзорных и иных функций. Поэтому применение международных документов ФИАТА выходит за сферу сугубо транспортной отрасли.

Только совокупность вышеуказанных четырех показателей и обеспечивает надлежащее качество транспортно-экспедиторской услуги. Рассмотрению правильного документарного оформления экспорта транспортно-экспедиторских услуг будет посвящен следующий параграф настоящей работы.

Документарное оформление экспорта международных транспортно-экспедиторских услуг

Любая система экономических, организационных, технологических и иных отношений должна быть оформлена в правовые рамки. А следовательно, и в структуру документарных отношений между сторонами

и субъектами того или иного процесса. Транспортное экспедирование здесь не является исключением.

Если существует транспортно-экспедиторская деятельность (на международном или национальном уровне), то существуют договорные отношения между экспедитором и клиентом. Наличие договора предполагает, как правило, его понятное сторонам письменное оформление. Но сам договор в произвольной форме не всегда позволяет определить специфику тех услуг и работ, которые экспедитор должен исполнить в соответствии с договором. И если полностью унифицировать структуру и содержание договора транспортного экспедирования невозможно¹, то реально документарно оформить заказ клиентом и выполнение экспедитором некоторых работ и услуг. Именно решением этих проблем занимается среди прочих Международная федерация экспедиторских ассоциаций (ФИАТА). Кроме того, целесообразно формализовывать некоторые виды документарных отношений по транспортному экспедированию.

Документы ФИАТА, а также связанные с ними процедуры осуществления и оформления транспортно-экспедиторской деятельности, во всем мире принято называть «экспедиторскими документами ФИАТА». При этом не все из документов, которые будут перечислены ниже, непосредственно связаны с договорным обеспечением отношений по транспортному экспедированию, то есть конкретно с оказанием транспортно-экспедиторских услуг. Часть документов носят исключительно вспомогательный характер, некоторые виды документов играют роль транспортных, складских и грузовых сертификатов, а отдельные документы ФИАТА являются, по сути, документами транспортными, т. е., перевозочными.

Целью разработки, создания и внедрения в практику документов ФИАТА является унификация не только процедур перемещения товарных и транспортных средств, но и унификация, и стандартизация документарных процессов и операций для международной торговли това-

¹ Из-за сложности и неоднозначности понимания транспортно-экспедиторской деятельности вообще и различий в правовом регулировании этого вида деятельности в различных странах мира в частности. – *Прим. авт.*

рами и услугами. Идеология формирования документов ФИАТА была основана на том, что перемещение товаров, а также соответствующих им товаросопроводительных и товарораспорядительных документов не является самоцелью товародвижения и сферой деятельности только транспортной отрасли.

Транспортные (в широком смысле) документы в современной мировой экономике и международной торговле выполняют множество важнейших прямых и косвенных функций. Поэтому разработка документов ФИАТА была обусловлена как минимум тремя основными группами факторов.

Первая группа факторов определена ролью, местом и значением транспортного экспедитора в системе международной и внутренней (национальной) торговли. Архитектор и организатор перевозки — транспортный экспедитор — находится в центре организационных, экономических, технологических и правовых отношений целого ряда субъектов сферы производства и распределения товаров и услуг. В далеко не полный перечень тех, с кем взаимодействует транспортный экспедитор, входят: продавцы и покупатели товаров, грузоотправители и грузополучатели, перевозчики и судовладельцы, собственники и арендаторы подвижного состава и транспортного оборудования (например, контейнеров), предприятия транспортной инфраструктуры (морские и речные порты, железнодорожные станции, автомобильные станции, аэропорты), складские комплексы и терминалы различного назначения, страховые компании, операторы экспресс-доставки грузов и курьерской почты, таможенные органы, иные органы государственной и правительственной власти, коллеги по экспедиторскому цеху, агенты и фрахтовые агенты перевозчиков, судовладельцев, портов и пр. Со всеми из них и многими другими экспедиторы взаимодействуют на всевозможных этапах исполнения своих функций в рамках различных договорных отношений с различными субъектами рынка.

Вторая группа факторов, определяющих необходимость существования документов ФИАТА, вытекает из большого разнообразия функций, которые исполняет транспортный экспедитор в рамках договорных отношений с теми заказчиками услуг и работ, которые были по-

именованы выше. С каждым из вышеперечисленных субъектов рынка экспедитор вступает в свои специфические договорные отношения. Однако персонифицированные наборы услуг в интересах клиентов заставляют экспедитора выступать в различных ипостасях, а вернее, исполнять сложные наборы комбинаций из различных работ и услуг.

Только для примера можно указать, что экспедитор может выступать в качестве простого посредника, а может быть консалтером, архитектором и организатором перевозок в международных и внутренних сообщениях, перевозчиком (фактическим и договорным), интермодальным (мультимодальным) оператором, хранителем (коммерческим и таможенным), стивидором, арендодателем и арендатором транспортных средств и транспортного оборудования, таможенным брокером и так далее, фактически до бесконечности.

Каждая функция реализуется в своей системе договорных отношений и, следовательно, должна быть подтверждена соответствующим документом, желательно понятным и стандартизованным. Принимая груз от клиента, экспедитор должен выписать соответствующий документ, в статусе договорного перевозчика обязан оформить перевозочный документ, в статусе хранителя — складской документ, при работе с опасными грузами — документы, принятые для этой категории грузов, и пр. В этом направлении, в частности, и ведется работа ФИАТА по документарному обеспечению деятельности экспедиторов.

И, наконец, в-третьих, унифицированные экспедиторские документы необходимы тем органам и структурам, которые на первый взгляд не имеют прямого и непосредственного отношения ни к транспорту, ни к экспедированию.

Все это предопределило необходимость создания международных транспортно-экспедиторских документов Международной федерацией экспедиторских ассоциаций. Широкий спектр использования экспедиторских документов заставил включиться в эту работу другие авторитетные международные правительственные и неправительственные организации — Международную торговую палату (МТП)¹, в том числе

¹ International Chamber of Commerce (ICC) — англ.

ее Комиссию по банковской технике и практике, Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)¹, Международную ассоциацию воздушного транспорта (ИАТА)² и другие. Все они и некоторые другие международные институты приложили усилия к выработке определенных документов ФИАТА, а также правил и процедур их оформления и применения.

Совместная и согласованная работа международных организаций предусматривает создание единообразного режима (в том числе и правового) применения документов ФИАТА для признания их не только бизнес-сообществом, но и государственными органами большинства стран мира. Все документы ФИАТА имеют строгую бланкетную форму, каждая из которых имеет определенный набор и количество граф (боксов) для указания конкретной информации. Каждый документ ФИАТА имеет свой оригинальный индивидуальный цвет. Какой-либо отход от обязательных форм документов ФИАТА не допускается, а вернее, делает их недействительными с позиций тех функций, которые им предписаны или вменяются. Для каждого из документов Международная федерация экспедиторских ассоциаций разработала методические указания по их заполнению с указанием того, кто заполняет какие части соответствующих форм. Действие документов регулируется соответствующими для каждого из них типовыми условиями. Можно утверждать, что документы ФИАТА представляют собой унифицированные проформы экспедиторских документов. Все название граф документов обозначены на английском языке.

Такой подход дает возможность использовать документы ФИАТА в различных сферах деятельности, так как ограничены возможности внесения в бланки документов информации, не имеющей прямого отношения к специфике договорных отношений, подтвержденных конкретным документом. Документы едины по своему содержанию. Важной и актуальной особенностью документов является возможность внесения в них информации в цифровом формате. Это предполагает

¹ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) — англ.

² International Air Transport Association (IATA) — англ.

передачу и обработку документов по международным системам электронного обмена информацией. Один документ – Поручение экспедитору ФИАТА (FFI) – и вовсе предусматривает уникальные идентификационные цифровые коды для своих граф (боксов). Все это является серьезной предпосылкой для дальнейшей цифровизации документов ФИАТА.

Правовая основа документов ФИАТА определяется формальной системой договорных отношений между клиентом и экспедитором. Каждый документ является подтверждением заключения договора в отношении тех функций экспедитора, которые удостоверяет конкретный документ ФИАТА. Они являются универсальными инструментами транспортно-экспедиторской деятельности. На сегодняшний день документами ФИАТА формализовано не все множество вариантов договорных отношений экспедиторов с клиентами. Однако работа в этом направлении продолжается.

Документы ФИАТА играют также особую роль в правовом регулировании договора международного транспортного экспедирования в нашей стране. Речь идет об ограничении ответственности экспедитора, если он оказывает услуги, связанные с перевозками грузов в международном сообщении¹. Ответственность экспедитора не может превышать 666,67 расчетной единицы² за место или иную единицу отгрузки, если экспедитор использовал при оформлении экспедиторского договора «соответствующие экспедиторские документы»³.

В широком значении документы ФИАТА призваны ликвидировать препятствия на пути движения товаров международной торговли. Перемещение товаров, подтвержденных документами ФИАТА, способствует упрощению процедур международной торговли, ликвидации технических барьеров и ограничений, сглаживанию различных правовых режимов и языковых неурядиц. В итоге все это должно способ-

¹ Пункт 3 статьи 6 Федерального закона от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности».

² Речь идет о единице специальных прав заимствования (СПЗ/SDR), определенной Международным валютным фондом.

³ Речь идет именно об официальных экспедиторских документах ФИАТА.

ствовать повышению эффективности внешнеторговых сделок и созданию единообразных унифицированных торговых правил и обычаев.

Общие принципы, заложенные при создании документов ФИАТА, можно сформулировать следующим образом:

- разработаны стандартные унифицированные проформы документов, применяемых при реализации некоторых транспортно-экспедиторских договорных отношений;
- существуют единые условия – международные и национальные, которые определяют применение документов;
- документы принимаются и признаются международной банковской системой;
- документы создают предпосылки формирования современных норм унифицированного международного экспедиторского права, которого пока в мире не существует.

Разработка и внедрение документов ФИАТА осуществляются в условиях отсутствия единого правового поля регулирования и регламентирования международной транспортно-экспедиторской деятельности. Общепризнанных международных транспортно-экспедиторских конвенций в мире пока не существует: любой договор на осуществление такого рода деятельности подпадает под юрисдикцию какой-либо национальной нормы применимого гражданского права. Поэтому создание и признание документов ФИАТА следует считать первым шагом на пути международно-правового регулирования транспортно-экспедиторской деятельности. Чтобы это произошло, документы ФИАТА должны, по крайней мере, не отвергаться транспортными, таможенными, банковскими и иными сообществами, правительственными и неправительственными органами управления товародвижением в разных странах мира.

Речь идет, во-первых, о тех документах, которые в соответствии с приданными им функциями используются экспедиторами в большинстве государств мира, невзирая на различия в их названиях. Во-вторых, документы должны быть максимально нейтральными по отношению к виду груза, стране происхождения товара, виду транспорта, способу перевозки, условиям поставки товара, нацио-

нальной принадлежности экспедитора и клиента, стране выдачи документов. В-третьих, несмотря на различия в национальном регулировании транспортно-экспедиторских отношений в различных странах, действие документов должно быть связано с рекомендациями авторитетных международных организаций. Обычно такие регулирующие правила и рекомендации являются факультативными. Но именно они после признания большинством субъектов международных рынков служат основой для последующего формирования легитимного международного частноправового поля¹.

На сегодняшний день документарными продуктами ФИАТА в области транспортной и транспортно-экспедиторской деятельности выступают восемь документов:

1. Поручение экспедитору ФИАТА (FIATA Forwarding Instructions – FFI)². Документ разработан и введен в практику транспортно-экспедиторской деятельности в 1984 году.
2. Экспедиторская расписка ФИАТА (FIATA Forwarders Certificate of Receipt – FCR). Начало действия документа – 1955 год.
3. Экспедиторский сертификат перевозки ФИАТА (FIATA Forwarders Certificate of Transport – FCT). Начало действия документа – 1959 год.
4. Декларация отправителя о перевозке опасных грузов ФИАТА (FIATA Shippers Declaration for the Transport of Dangerous Goods – SDT). Под таким названием существует два документа ФИАТА. Первый был разработан и внедрен в 1984 году. Его заменил усовершенствованный документ от 2005 года.
5. Складская расписка ФИАТА (FIATA Warehouse Receipt – FWR). Документ внедрен в практику транспортно-экспедиторской деятельности в 1975 году.

¹ Например, использование Оборотного мультимодального коносамента ФИАТА и Необоротной мультимодальной транспортной накладной ФИАТА связано с регулированием отношений по нему Правилами ЮНКТАД/МТП в отношении документов смешанных перевозок 1992 года.

² Здесь и в дальнейшем при упоминании документов ФИАТА будет даваться оригинальное название соответствующих документов на английском языке и их общепринятая английская аббревиатура.

6. Интермодальное весовое свидетельство ФИАТА (FIATA Intermodal Weight Certification – SIC). Свидетельство разработано и внедрено в практику в 1997 году.
7. Необоротная мультимодальная транспортная накладная ФИАТА (Non-Negotiable FIATA Multimodal Transport Waybill – FWB). Накладная разработана и внедрена в практику в 1996 году.
8. Оборотный мультимодальный транспортный коносамент ФИАТА (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading – FBL). Первый документ с таким названием вышел в 1970 году. Его заменил новый модифицированный документ 1992 года.

Все вышеперечисленные документы ФИАТА регулируют отношения экспедиторов по транспортно-экспедиторским договорам с клиентами – грузоотправителями, грузополучателями и пр. В отношениях с перевозчиками, морскими и речными портами, аэропортами, предприятиями железнодорожной инфраструктуры, складами, терминалами и пр. экспедитор выступает в ином качестве – не как экспедитор, а как транспортный или фрахтовый агент перечисленных транспортных предприятий, компаний.

Документы ФИАТА, вернее их использование в договорных отношениях по транспортному экспедированию, идентифицируют в нашей стране экспедиторские услуги именно международного характера. Это подтверждается положениями упомянутого выше пункта 3 статьи 6 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности».

Поскольку в настоящее время не существует единых международных правовых норм, регулирующих деятельность экспедиторов, то этот вид деятельности должен регулироваться нормами национального транспортного права. Деятельность российских транспортных экспедиторов регулируется положениями ст. 41 ГК РФ, Федеральным законом от 30 июня 2003 года «О транспортно-экспедиционной деятельности» № 87-ФЗ (далее – Закон ТЭД) и «Правилами транспортно-экспедиционной деятельности» (далее – Правила). Закон определяет только обязанность экспедитора выдать клиенту экспедиторский документ (п. 4 ст. 4), а сама форма документа определена Правилами.

Единственное изменение в Закон ТЭД было внесено Федеральным законом от 6 июля 2016 года № 374-ФЗ¹, который установил административную ответственность за невыдачу экспедиторского документа. Уровень ответственности начинается с не очень крупных штрафов, а заканчивается возможностью административного приостановления деятельности фирмы на срок до 90 суток, что по своей сути означает полное прекращение деятельности экспедиторской компании.

Кроме того, новая редакция п. 4 ст. 1 при приеме груза обязывает экспедитора проверить достоверность представленных клиентом необходимых документов, а также информации о свойствах груза, об условиях его перевозки и иной информации, необходимой для исполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции.

Указанная редакция фактически обязывает экспедитора быть экспертом не только в области транспортного документооборота, но и в товароведении широчайшей товарной номенклатуры. Напомним, что ни один из отраслевых уставов и кодексов, ни одна международная конвенция из числа регулирующих процедуру осуществления перевозок не накладывают подобных обязанностей на фактических перевозчиков.

Пункт 2 статьи 2 Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» установил, что заключение договора транспортного экспедирования может подтверждаться экспедиторскими документами². Для этих целей приказом Минтранса России от 11 февраля 2008 года № 23 были определены «Порядок оформления и формы экспедиторских документов»³. Приказ вступил в силу 25 апреля 2008 года.

¹ Федеральный закон от 6 июля 2016 года № 374-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии терроризму» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности».

² Указание на применение экспедиторских документов содержится также в «Правилах транспортно-экспедиционной деятельности» от 8 сентября 2006 года.

³ Зарегистрирован в Минюсте России 28 февраля 2008 года № 11239. Источник: «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти» № 15 от 14 апреля 2008 года.

Приведенные в приказе № 23 формы экспедиторских документов, по общему правилу могут быть использованы и при организации перевозок грузов во внутреннем сообщении, и для экспедирования внешнеторговых, транзитных и иных международных грузов по территории России.

Приказ определяет понятия, используемые в документе. Следует отметить, что приведенные в документе термины и понятия (пункт 2) полностью дублируют те же понятия (транспортно-экспедиционные услуги, экспедитор, клиент, договор транспортной экспедиции, груз, грузоотправитель, грузополучатель, перевозчик), которые приведены в статье 4 Правил транспортно-экспедиционной деятельности.

Пункт 3 приказа № 23 указывает на то, что «Настоящий Порядок обязателен для исполнения экспедиторами и клиентами». Из содержания документа следует, что обязательным является не само использование приведенных в приказе экспедиторских документов, а их проформы и оформление. Это касается тех случаев, когда стороны договора транспортного экспедирования решили, что свое соглашение они будут удостоверять теми документами, которые указаны в приказе № 23.

Применение указанных в приказе № 23 экспедиторских документов является факультативным. Их неиспользование или неправильное оформление не влияет на действительность или содержание договора транспортного экспедирования (транспортной экспедиции¹), а также на ответственность сторон и размеры ответственности по договору и регулирующему договор российскому законодательству. Сами же экспедиторские документы, как справедливо отмечается в пункте 7 приказа № 23, «являются неотъемлемой частью договора транспортной экспедиции». Более того, сами экспедиторские документы служат подтверждением заключения договора на согласованных сторонами условиях.

Приказ № 23 называет три экспедиторских документа (пункт 5):

- поручение экспедитору;

¹ В существующих терминах действующего российского законодательства.

- экспедиторская расписка;
- складская расписка.

Пункт 6 приказа указывает на возможность использования иных экспедиторских документов. Причем такое использование обосновывается либо характером оказываемых экспедитором транспортно-экспедиторских услуг, либо перевозками грузов в международных сообщениях. Об использовании иных экспедиторских услуг должны договориться стороны договора. Сами «иные» экспедиторские документы в приказе № 23 не названы. Можно догадаться, что это, например, официальные экспедиторские документы ФИАТА. Но в приказе они в явном виде не названы, из чего можно сделать вывод о том, что пока документы ФИАТА официально Минтрансом России, а следовательно, и федеральными органами исполнительной власти нашей страны не признаны.

Положения приказа не применяются к транспортно-экспедиционным услугам в области почтовой связи (статья 4)¹. В завершение приказа № 23 содержит три приложения, в каждом из которых последовательно приводится содержание и порядок заполнения бланков указанных выше российских экспедиторских документов.

Эти документы существуют исключительно в русскоязычном варианте, поэтому их применение при международных перевозках крайне проблематично. Иностранные клиенты российского экспедитора не примут экспедиторскую расписку, так как просто не поймут сути и смысла этого документа, оформленного на русском языке по очень своеобразной и непривычной форме.

Однако основная проблема заключается в том, что российскую экспедиторскую расписку не примут банки, в том случае если во внешнеторговом контракте предусмотрен расчет с использованием аккредитива, так как этот документ не описан в УОП-600². Получается, что

¹ Аналогичное положение приведено в статье 3 Правил транспортно-экспедиционной деятельности.

² УОП-600 / УСР-600 Унифицированные обычаи и правила для документарных аккредитивов, брошюра МТП № 600.

такой серьезный и важный документ в ситуации с международными расчетами оказывается полностью бесполезным¹.

Кроме рассмотренных выше двух типов экспедиторских документов, автор считает необходимым упомянуть третий вид — собственные документы экспедиторов, известные как «домашние коносаменты» (House Bill of Lading). По своей сути и содержанию эти документы, скорее, следует отнести к документам перевозочным.

Разрабатывать и выдавать своим клиентам домашние коносаменты имеет право любая экспедиторская компания, руководствуясь исключительно нормами права страны-регистрации и собственными принципами ведения бизнеса. Собственные домашние коносаменты выписывают лишь единицы российских экспедиторов. В основном это делают дочерние структуры крупных международных транспортно-экспедиторских холдингов. Компании, сотрудники, которых знают такие документы и умеют с ними обращаться.

Однако использование национальных форм экспедиторских документов обязательно для любой компании, оказывающей экспедиторские услуги на территории Российской Федерации.

Документы ФИАТА имеют право выпускать только компании — индивидуальные члены ФИАТА или компании, выступающие в качестве ассоциированных членов, через национальную ассоциацию. В России это Ассоциация российских экспедиторов и логистов (АРЭ).

Сегодня, согласно данным, размещенным на официальном сайте АРЭ, всего членами ассоциации являются около 160 транспортно-экспедиторских фирм, и только примерно половина из них имеют право на использование документов ФИАТА. При этом общее число экспедиторских компаний в России не известно никому, отсутствие лицензирования этого вида деятельности не дает возможности вести даже простой статистический учет компаний, занимающихся таким видом профессиональной деятельности. Авторы оценивают число участ-

¹ Голубчик А.М., Филатов С.А. Особенности оформления транспортных документов на смешанные перевозки и их применение при аккредитивной форме расчетов // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). — 2017. Выпуск 2 (49). — С. 103–109.

ников отечественного экспедиторского рынка не менее чем в 2000 компаний.

Сколько компании – члены АРЭ выписывают документов ФИАТА, достоверно никогда не было известно, компании не обязаны отчитываться перед ассоциацией. Однако если принять во внимание крайне низкую распространенность этого вида документов среди российских участников ВЭД, можно предположить, что число выписанных экспедиторских документов ФИАТА не превышает 2 тысячи в год.

Для сравнения: Литовская национальная ассоциация экспедиторов и логистов (LINEKA) объединяет 67 членов, которые выдают в год более 6 тысяч документов. При этом население всей Литвы в разы меньше населения Москвы. Кстати, в Литве компании-члены обязаны отчитываться перед национальной ассоциацией о своей профессиональной деятельности.

В этой связи необходимо отметить, что единая позиция российских арбитражных судов и налоговых органов в части применимости экспедиторских коносаментов в качестве документа, подтверждающего право на применение нулевой ставки НДС, до настоящего момента не выработана. В отдельных случаях налоговые органы и арбитражные суды признают экспедиторские коносаменты в качестве «надлежащего экспедиторского документа», основываясь на принципах «устоявшегося торгового обычая». Однако чаще всего положения Закона ТЭД и Правил трактуются прямолинейно и дословно. Право именоваться экспедиторским документом отводится исключительно экспедиторской и складской распискам как документам, упомянутым в Законе ТЭД и описанным в Правилах.

Верховный суд Российской Федерации в Определении № 305-КГ14–4881¹ четко обозначил свою позицию в части обложения экспедиторских и транспортных услуг, связанных с частичной перевозкой грузов по территории РФ в рамках единой международной перевозки, налогом на добавленную стоимость по ставке 18 %.

¹ Определение Верховного суда Российской Федерации от 22 декабря 2014 года № 305-КГ14–4881 по делу № А40–164197/13 ООО «Авиакомпания «Волга-Днепр» против Межрегиональной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 6».

Экспедитор оказал услуги по организации перевозки груза, прибывшего из-за границы от таможенного поста, через который были ввезены в Россию, и до места назначения внутри России. Все три суда, рассматривавшие дело ранее, и судья Верховного суда Российской Федерации А.Г. Першутов, выносивший финальное решение, пришли к выводу о том, что услуги были оказаны на территории Российской Федерации, и по этой причине не могут относиться к услугам по международной перевозке товаров. Следовательно, нет оснований для предоставления льгот по применению нулевой ставки НДС.

Судья отметил, что истец не предоставил документов, подтверждающих, что указанные услуги были оказаны в рамках общего договора об осуществлении международной перевозки грузов. Вне сомнения, экспедиторский коносамент мог быть таким документом, однако в рассматриваемой перевозке единый документ на всю международную перевозку оформлен не был.

Обзор судебной практики президиумом Верховного суда по аналогичным делам пока не существует, следовательно, говорить о наличии единой правовой позиции по столь важному и крайне чувствительному для отрасли вопросу, не приходится.

Экспорт транспортно-экспедиторских услуг может играть важную роль в формировании внешнеторгового платежного баланса любой страны мира. Однако любой вид деятельности должен быть надлежащим образом оформлен документарно. Простота или сложность такого оформления во многом зависит от нормативно-правовой базы, регулирующей конкретный вид деятельности.

Единых международных правовых норм, регулирующих функционирование транспортно-экспедиторского бизнеса, нет и, скорее всего, уже не будет. Следовательно, отрасль подлежит регулированию национальным гражданским законодательством. В мире сложилось несколько подходов к правовому регулированию транспортно-экспедиторского бизнеса. Они включают в себя наличие или отсутствие лицензирования экспедиторской деятельности, жесткость, лояльность или полное отсутствие национальных законов о транспортно-экспедиторской деятельности.

Совокупность этих факторов определяет среду, в которой работают экспедиторские компании, оказывающие услуги международной транспортной экспедиции. В Российской Федерации, с одной стороны, отсутствуют любые лицензионные ограничения на осуществление транспортно-экспедиторской деятельности, а с другой стороны — у нас один из самых сложных и противоречивых профильных законов.

Россия — одна из очень немногих стран мира, где форма экспедиторского документа определена нормативно. Принятые формы документов непонятны иностранным участникам рынка и самым серьезным образом затрудняют выход отечественных экспедиторских компаний на международный рынок транспортно-экспедиторских услуг.

Одним из наиболее перспективных и одновременно наиболее сложных в части реализации видов экспорта транспортных и транспортно-экспедиторских услуг является перевозка грузов международного транзита. Этот вид экспорта транспортных услуг относится к категории «потребление за рубежом». Далее автор полагает необходимым внести ясность в понятийный аппарат и классифицировать виды международного транзита товаров и пассажиров.

Виды международного транзита

Транзит от лат. *Transitus* — переход, прохождение, переправа. Традиционно в русском языке сложилось два смысловых значения для понятия «транзит».

Первое — это провоз, движение товаров или пассажиров из одного государства в другое через лежащее на пути третье. Без совершения каких-либо коммерческих операций с товаром.

Второе — это перевозка грузов без перегрузок на промежуточных станциях, внутри страны. Например, *следовать транзитом*¹.

В контексте настоящей работы под словом «транзит» мы будем понимать перемещение пассажиров или товаров из одной страны в другую через территорию третьей страны. Обязательно без проведения каких-либо коммерческих операций с товарами на территории третьих

¹ https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/36508/ТРАНЗИТ (Дата обращения: 21.08.20)

стран. Представляется очевидной вся важность этого вида транспортных услуг для увеличения объемов национального экспорта транспортных услуг. По классификации ГАТТ этот способ потребления услуг относится к категории «потребление за рубежом / потребление иностранным потребителем».

Для России, страны с огромным транзитным потенциалом, развитие транзита представляется важнейшей государственной задачей. Неудивительно, что изучению и исследованию транзитных перевозок посвящено значительное количество научных работ отечественных авторов, представляющих самые разные отрасли науки. В этой связи необходимо отметить, что за последние 8–10 лет научный интерес к транзиту несколько ослаб. За упомянутый период автору удалось найти всего четыре защищенные докторские диссертации, резко упало количество защищенных кандидатских, сильно уменьшилось количество научных статей, написанных состоявшимися учеными. В основном публикуются откровенно слабые работы аспирантов, соискателей и магистрантов. Для своего исследования мы постарались отобрать наиболее свежие научные труды.

Так, д. полит. н. В.Ф. Голиусов в своем исследовании¹ изучал влияние транспорта на систему безопасности страны в целом. В том числе он пришел к выводу о том, что сегодняшним задачам обеспечения национальной безопасности России отвечает восстановление транзита грузов в целом и, в частности, развитие Северного морского пути, решающем задачи в области военной безопасности, защиты и охраны государственной границы, экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации.

По мнению автора, целью совершенствования данных направлений является не столько увеличение государственных доходов, сколько необходимость избежать перспективы окончательного превращения экономики нашей страны в сырьевую. Эта перспектива вполне реальна в том случае, если Россия окажется отрезанной от международных грузопотоков, ее выход на международные рынки будет затруднен,

¹ Голиусов В.Ф. Государственная транспортная политика как фактор национальной безопасности России (Евразийский аспект): автореф. дис. ... д-ра. полит. наук: 23.00.02 / В.Ф. Голиусов. — М., 2009. — 47с.

а товары евразийской торговли пойдут по конкурентным транзитным маршрутам (ТРАСЕКА, Транскитайская дорога).

К.ю.н. И.Д. Фишбей в своей диссертационной работе сформулировал определение понятия «правовой режим международного транзита перевозки грузов»: это закрепленный правовыми нормами и обеспеченный совокупностью юридических средств международного и национального частного права порядок регулятивного воздействия на общественные отношения, возникающие между Российской Федерацией, с одной стороны, и международными собственниками-грузоотправителями – с другой.

Диссертант отметил, что узким местом в регулировании международных транзитных отношений является крайняя непредсказуемость правового режима такого регулирования. Отсутствие единого режима, под которым понимается наличие единых правил регулирования международных транзитных перевозок, является одним из факторов, блокирующих выбор собственниками международных транзитных грузов сухопутной транспортной альтернативы¹.

Д.э.н. А.В. Орлов² изучал транзитный потенциал Дальнего Востока России и пришел к выводу о необходимости разработки поэтапной процедуры отбора совокупности российских и конкурирующих с ними МТК, входящих в сферу интересов РФ в области экспорта транзитных услуг как базовых объектов исследования экспортного транзитного потенциала страны и региона.

В диссертационной работе сформулированы определения понятий «транзитный потенциал страны», «экспортный транзитный потенциал региона», «транзитный потенциал общероссийского МТК» и «экспортный транзитный потенциал регионального МТК», установлены соотношение (соподчиненность) и взаимосвязи соответствующих этим понятиям объектов и их (объектов) конкурентоспособностей. А также обоснована особая значимость для освоения РФ глобального рынка

¹ Фишбей И.Д. Правовые и политические риски при международных транзитных перевозках: автореф. дис. канд. юр. наук: 12.00.03 / И.Д. Фишбей. – М., 2018. – 30 с.

² Орлов А.В. Императивы, факторы и стратегия развития транспорта и транзитного потенциала региона (на примере Дальнего Востока): автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.В. Орлов. – Хабаровск, 2011. – 52 с.

международных транзитных перевозок для социально-экономического развития Дальнего Востока РФ, осуществления проектов сооружения трансконтинентальных железнодорожных магистралей Европа – Япония и Европа – Азия – Америка.

Д.э.н. В.М. Марченко первым предложил методику формирования транспортных коридоров для перевозки импортных транзитных грузов с учетом получения результатов развития от ее внедрения на всех видах транспорта страны. А также доказал необходимость создания организационно-экономического механизма формирования системы управления перевозками импортных транзитных грузов, который представляет собой совокупность взаимосвязанных принципов, методов, моделей, основанных на междисциплинарном подходе, учитывающем переменчивость, несбалансированность, открытость системы, важность внешних факторов¹.

В диссертационных работах по техническим наукам авторы рассматривают технические и технологические аспекты развития отдельных видов транспорта, разрабатывают и предлагают методологию увеличения провозных возможностей транзитных перевозок. Основной упор делается на разработку методов и технологий увеличения транзитных провозных возможностей железнодорожной системы России, в первую очередь – Транссибирской магистрали.

В диссертационном исследовании д.т.н. В.Н. Морозовым разработана модель оптимизации использования подвижного состава при организации ускоренного продвижения транзитного грузопотока по МТК на территории РФ. Предложена усовершенствованная математическая модель линейного программирования для оптимальной организации продвижения транзитных грузопотоков в МТК на основе применения метода ветвей и границ. Кроме того, автором разработана модель оптимизации использования подвижного состава

¹ Марченко В.М. Теория и методология управления транспортными системами при организации перевозки импортных транзитных грузов: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В.М. Марченко. – М., 2006. – 48с.

при организации ускоренного продвижения транзитного грузопотока по МТК на территории РФ¹.

Д.т.н. А.Г. Кирилловой предложены методология и математические модели организации транзитных контейнерных и контрейлерных перевозок по смешанной транспортной сети, минимизирующие время доставки грузов. Разработаны графики-гистограммы для расчета методов оптимального использования парков специализированных вагонов, контейнеров и контрейлеров².

Д.т.н. Р.Н. Паршина разработала методологию организации транзитных контейнерных перевозок в международных сообщениях (по Транссибирской магистрали) в контейнерных поездах, а также предложила сложную математическую модель для оценки эффективности логистики мультимодальных транзитных контейнерных перевозок в международных сообщениях³.

Одним из первых авторов, кто с научных позиций рассмотрел экономическую и организационную стороны перевозки транзита по Транссибирской магистрали, была проф. О.В. Соколова. Разработке упомянутой проблемы автор отвела целый параграф в своей монографии (5.2. «Направления развития международного коридора «Восток – Запад» при участии Транссибирской магистрали»)⁴. По расчетам автора, не менее 50 % транзитных контейнерных перевозок по маршруту порт Восточный – Финляндия на самом деле являлось скрытым импортом или псевдотранзитом, используя терминологию автора. К рассмотрению российского феномена «псевдотранзита» или «ложного транзита» мы еще обязательно вернемся.

¹ Морозов В.Н. Методология организации функционирования международных транспортных коридоров на основе кластерного подхода с применением мультимодальных логистических центров: автореф. дис. ... д-ра техн. наук: 05.22.01 / В.Н. Морозов. – М., 2011. – 48 с.

² Кириллова А.Г. Методология организации контейнерных и контрейлерных перевозок в мультимодальных автомобильно-дорожных сообщениях: автореф. дис. ... д-ра техн. наук: 05.22.01 / А.Г. Кириллова. – М., 2011. – 50 с.

³ Паршина Р.Н. Методология организации транссибирских международных контейнерных перевозок Европа-Азия транзитом по России: автореф. дис. ... д-ра техн. наук: 05.22.01 / Р.Н. Паршина. – М., 2013. – 48 с.

⁴ Соколова О.В. Экспорт транспортных услуг России: современное состояние и перспективы развития. – М.: Издательство «Техполиграфцентр», 2002. – 240 с.

Профессор НИУ ВШЭ А.В. Колик в своей монографии рассматривает организацию и функционирование комбинированных железнодорожно-автомобильных перевозок и приходит к выводу (в том числе) о том, что именно этот способ организации перевозок является объективно удобным для осуществления транзитных перевозок¹.

Вышеупомянутые научные работы охватывают практически все стороны международного транзита, однако авторы этих работ воспринимают транзит как явление обычное, как объективную реальность, существующую долгий период времени. Транзит как явление существует в сложных геополитических условиях, нуждается в международном правовом регулировании, для транзита необходимо разрабатывать механизмы повышения производительности, то есть увеличения провозных возможностей. Однако до настоящего времени никто не рассматривал причины возникновения транзита. Что именно послужило толчком к возникновению международных транзитных перевозок? Автор видит таких причин две.

Первая из причин, геополитическая, проистекает из формулировки определения транзита — движение товаров из одного государства во второе через лежащее на пути третье. Такая ситуация возникает в том случае, когда одна из стран, выступающая в качестве грузоотправителя и/или грузополучателя, географически не имеет выхода к морям Мирового океана — основным торговым путям. Сегодня в мире насчитывается 44 внутренние страны (без учета непризнанных или частично признанных государств). После распада СССР образовалось 9 новых государств (Беларусь, Молдова, Армения, Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан), не имеющих выхода к морям Мирового океана.

Не имея выхода к морям Мирового океана, страна вынуждена искать пути для своих товаров через территории соседних государств. Такой путь должен быть максимально удобным, а следовательно, это должен быть наиболее короткий путь и по возможности дешевый и без-

¹ Колик А.В. Комбинированные автомобильно-железнодорожные перевозки в цепях поставок / А.В. Колик. — М.: Техполиграфцентр, 2018. — 302 с. (с. 43)

опасный. В идеале минимальное расстояние, оптимальная стоимость и наилучшая безопасность должны относиться к одному маршруту.

Именно в такой ситуации и возникает транзитная перевозка по территории соседних стран, но этот транзит возникает вынужденно, исключительно из-за отсутствия иной транспортной альтернативы, очень часто при минимальных усилиях, а иногда при полном их отсутствии, со стороны страны-транзитера.

При этом следует помнить о том, что современное международное право не содержит безусловной нормы о свободе транзита. Государство выдает разрешение на транзит пассажиров и грузов через находящуюся под его суверенитетом территорию, руководствуясь исключительно собственной политической оценкой ситуации, руководствуясь национальными законами, правилами и постановлениями. Государство-транзитер вправе отказать в транзите через свою территорию, не обосновывая такое решение какими-либо оправдательными причинами.

Право на транзит существовало изначально в виде обычая и затем было кодифицировано и нашло свое отражение в Конвенции [ООН] о транзитной торговле внутриконтинентальных стран 1965 г.¹, основные нормы которой впоследствии перешли в текст Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. Согласно этой конвенции, прибрежное государство не должно чинить препятствий соседнему внутриконтинентальному государству в осуществлении свободного транзита до морского побережья и от него. Например, право на транзит на воздушном транспорте реализовано через принципы свобод воздуха.

Следующий вид транзита возникает только в такой ситуации, когда владелец товара имеет очевидную коммерческую выгоду от использования территории другого государства для транзитной перевозки своего товара. Коммерческая выгода может измеряться в денежном эквиваленте, давать опосредованную выгоду от снижения сроков доставки товаров, а также может сочетать оба этих положительных фактора. При этом грузовладелец использует транзитный маршрут исключительно добровольно и осознанно, в любом

¹ Конвенция о транзитной торговле внутриконтинентальных государств от 8 июля 1965 г., вступила в силу с 9 июня 1967 года. В СССР – с 20 августа 1972 г.

случае у него есть альтернатива. Существование такого транзита обосновано исключительно коммерческими причинами, в ряде научных источников можно встретить словосочетание «транзит классический». Идеальными примерами такого транзита служат Суэцкий и Панамский каналы. Десятки тысяч морских судов ежегодно пользуются услугами каналов исключительно ради сокращения времени доставки грузов.

Страны, не имеющие выхода к морям Мирового океана, предпринимают максимум усилий для упрощения и удешевления доставки товаров в страну и из нее. Автор полагает уместным рассмотреть четыре примера подходов к решению транспортной проблемы различными государствами.

Весьма показателен пример Туркменистана. Сразу после распада Советского Союза основные экспортно-импортные потоки товаров сориентировались на Иран, это кратчайший путь к портам Мирового океана. Однако мощностей существовавшего со времен СССР железнодорожного пограничного перехода в городе Серахс довольно быстро перестало хватать, да и иранская станция Серахс весьма сильно удалена от основных портов страны в Персидском заливе, по этим причинам в самом начале XXI века правительством Туркменистана было принято решение о строительстве железнодорожной ветки до города Этрек на западном участке границы с Ираном.

Реализация проекта началась в 2009 году только после того, как между Казахстаном, Туркменией и Ираном было подписано трехстороннее межправительственное соглашение о строительстве линии Жанаозен – Гызылгая – Берекет – Этрек – Горган с последующим выходом на сеть российских железных дорог¹. Дабы избежать массовой перегрузки грузов из вагона в вагон, связанной со сменой ширины колеи, туркменская сторона добилась от Ирана разрешения на курсирование своих вагонов на сети иранских железных дорог. Для этой цели на станции Серахс был модернизирован пункт смены колесных

¹ http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5130 (Дата обращения: 12.03.2021). Автор также хочет отметить, что по прошествии более 11 лет эта ветка не получила развития в сторону границы с Российской Федерацией. Намерения остались намерениями.

пар, а на станции Этрек был построен новый мощный пункт, способный обслуживать до трехсот вагонов в сутки, следующих в обоих направлениях.

Основной экспорт зерна, текстильной продукции и нефтепродуктов осуществляется через порты Ирана. Значительные объемы хлопковой пряжи и текстиля идут в Турцию также через территорию Ирана. Отгрузки в направлении европейских портов на Балтике (Санкт-Петербург, Рига или Клайпеда) крайне незначительны из-за очевидной дальности маршрута, вследствие чего и его дороговизны.

Три небольшие и небогатые страны Центральной Африки: Бурунди, Уганда и Руанда, а также Демократическая Республика Конго и Кения заключили между собой Соглашение о Северном транзитном и транспортном коридоре (СТТК)¹. В 2012 году к соглашению присоединился Южный Судан. Для организации работы этого соглашения создан Координационный Совет Северного транзитного и транспортного соглашения (ТТАС-НС). К исключительной компетенции Координационного совета относятся вопросы таможи, перевозки грузов железнодорожным, автомобильным и внутренним водным транспортом, функционирование трубопроводных систем, перевозка опасных грузов и единая система документооборота.

В соответствии с упомянутым соглашением Кения, единственная из стран-участниц, имеющая порт на побережье Индийского океана² принимает на себя обязательства по обеспечению недискриминационного доступа к порту Момбаса любого разрешенного груза, происходящего из этих стран или следующего в них. Страны обязуются обеспечить свободный и бесплатный доступ к дорожной инфраструктуре автоперевозчикам всех стран-участниц, а также судам под флагами стран-участниц к портам на озерах Альберта, Виктория, Киву и Танганьика. В случае необходимости предусмотрена процедура допуска локомотивов других стран на железнодорожную сеть конкретной страны.

¹ Northern Corridor Transit and Transport Agreement / NCTTA подписан в Найроби 6 октября 2007 г. Соглашение зарегистрировано в Секретариате ООН. <http://www.ttcanc.org/page.php?id=11>. По состоянию на 24 августа 2020.

² Формально ДР Конго имеет выход к побережью Атлантического океана протяженностью в 38 км, однако страна не имеет там ни морского порта, ни иной транспортной инфраструктуры.

Исключение составляет Республика Бурунди, которая не имеет железных дорог. Результатом принятых мер является согласованная тарифная политика и полное отсутствие любых взаимных претензий.

Намного сложнее обстоит транспортная ситуация в Узбекистане, одной из двух стран мира, которые граничат исключительно с государствами, также не имеющими выхода к морям. Поставки машинокомплектов на автозавод GM Uzbekistan в узбекский город Асаке также следует отнести к вынужденному транзиту, минуя территорию России доставить контейнеры с грузом из Китая и Республики Корея технически невозможно в связи с фактически полным отсутствием соответствующей транспортной инфраструктуры в сопредельных Узбекистану странах: Афганистане, Киргизии и Таджикистане. Грузы торговли со странами Европы и Южной Америки переваливаются на железнодорожный транспорт в портах стран Балтии. Весьма напряженные политические отношения с другим соседом – Туркменистаном фактически заблокировали саму возможность доставки узбекских грузов к морским портам через Иран. В результате все импортные товары из стран дальнего зарубежья стоят в Узбекистане довольно дорого.

Уникальное решение транспортной проблемы было найдено в Республике Молдова. В 1995 году Украина и Молдова обменялись участками своих территорий. Украина получила полный контроль над кратчайшей автодорогой, соединяющей северную и южную части Одесской области (протяженность участка 550 м), а Молдова получила выход к северному рукаву реки Дунай (протяженность участка 480 м), что позволило создать там Международный свободный порт Джурджулешть¹. Порт расположен в 133,8 км от выхода в Черное море и позволяет принимать суда смешанного «река – море» плавания, с осадкой до 5,5 м и грузоподъемностью до 6,0 тысяч тонн². На территорию порта заходят две железнодорожные ветки – узкой и широкой колеи, автомобильная дорога, нефтяной терминал имеет

¹ Молд. – Portului Internațional Liber Giurgiulești (PILG)

² <https://gifp.md/ru/services-facilities/container-general-cargo-terminal/> (дата обращения: 25.08.2020)

емкости для хранения 63,6 тыс. м³ светлых нефтепродуктов, что позволяет почти на 70 % удовлетворить потребности страны. Таким образом, Молдова фактически получила доступ к морям Мирового океана и смогла очень значительно снизить свою зависимость от транзита через соседние страны.

Самым известным примером коммерческого транзита по территории России служат перевозки «Восток — Запад / Запад — Восток» по Транссибирской магистрали. Начало этим перевозкам было положено еще во времена СССР, в 1971 году. Основная задача — доставить контейнеры с грузом из Японии и Республики Корея в основные города Германии (в ту пору ФРГ) быстрее классического маршрута, проходящего через Суэцкий канал.

Изначально стояла только одна задача — быстрая доставка при аналогичной цене за услугу. На протяжении нескольких лет, в 1990-х годах, рыночная конъюнктура складывалась таким образом, что перевозка по Транссибу была не только быстрее, но еще и значительно дешевле. В настоящее время речь идет исключительно об экономии времени, ставки океанского фрахта выросли значительно меньше, чем величина железнодорожного тарифа. Фактический рост величины провозного тарифа показан на таблице ниже.

1972 г.	1988 г.	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г. ¹
272	291	291	291	878	969	1205	1190

Стоимость указана в долларах США за один 20-футовый контейнер.

Источник: Рассчитано автором по материалам сайта www.emelichev.fi

¹ По состоянию на 15 ноября 2020.

Таким образом, весь существующий транзит грузов мы делим на 2 категории – «транзит вынужденный» и «транзит коммерческий». Оба указанных типа транзита относятся к транзиту «истинному» или «реальному», в отличие от транзита фиктивного (псевдотранзита), существовавшего в России до 2005 года.

В период 1990–2005 гг. существовал и активно процветал так называемый «фиктивный» транзит, или псевдотранзит. Благодаря действовавшему в тот период льготному тарифу на перевозку транзитных грузов по Транссибирской магистрали контейнеры из Китая и стран Юго-Восточной Азии в Москву было намного выгоднее везти из портов Дальнего Востока через Финляндию, чем напрямую. Транзитный тариф был в 2,0–2,5 раза меньше, чем внешнеторговый.

Контейнер следовал из Владивостока или Находки до Коуволы, ближайшей к России грузовой железнодорожной станции в Финляндии, там сотрудники местных экспедиторских компаний переоформляли документы, и контейнеры следовали в Москву, чаще всего автотранспортом, в распоряжение реального получателя. Перевозка по маршруту Владивосток/Находка – Коуволы – Москва одного 20–40-футового контейнера стоила примерно на 220/400 (соответственно) долларов США меньше прямой перевозки Владивосток/Находка – Москва. Это с учетом комиссий российского экспедитора за организацию всей перевозки и финского экспедитора за каждый переоформленный контейнер. Услуги последнего стоили обычно 100–120 долларов за один контейнер.

Несмотря на значительное увеличение длины маршрута, время доставки через Финляндию было подчас меньше времени, которую затрачивал контейнер на прямой путь. Этот феномен объяснялся повышенным вниманием руководства и сотрудников МПС РФ к грузам международного транзита, вывоз таких грузов из портов Находка и Владивосток обеспечивался подвижным составом в первую очередь, в то время как для контейнеров, следующих на внутренние станции, платформы подавались по остаточному принципу. Ожидание отправления в самом начале 2000-х годов могло растянуться на 2–3 недели.

Перевозки фиктивного транзита полностью прекратились после повышения с 1 января 2005 года ставок на перевозку по маршруту станция Находка-Восточная – Коуволла в 2,5 раза. За отмену тарифных преференций активно выступал Г.М. Фадеев, возглавлявший в те годы ОАО «РЖД». Справедливости ради следует отметить, что перевозка транзита по очевидно заниженным ценам приносило ОАО «РЖД» серьезные убытки.

Возникновение и существование вынужденного транзитного грузопотока нельзя поставить в заслугу ни российским транспортным компаниям, ни российским профильным ведомствам. По этой причине перед государственными структурами стоит только одна задача – не усложнять перевозку такого транзита и по возможности значительно не удорожать его. В противном случае страны – потребители этого транзитного грузопотока предпримут максимум усилий для ухода на другие, более привлекательные маршруты. Увеличившаяся активность в возобновлении проекта ТРАСЕКА и проект Новый Шелковый путь являются прямым тому подтверждением.

Сроки существования коммерческого транзита обусловлены исключительно продолжительностью периода, когда будет сохраняться выгода от использования этого маршрута.

Библиография

1. Барский К.М., Красильников С.Р., Михневич С.В. Продвигая инициативу Большого евразийского партнерства: совпадение интересов государств, бизнеса и международных институтов // Международная жизнь. — 18.10.2021. // <https://interaffairs.ru/news/show/32158> (дата обращения: 17.01.2022).
2. Бирюкова О. Регулирование международной торговли услугами. — М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. — 172 С.
3. Жуков С.В. Глобальный энергетический переход: экономические аспекты. Выступление на общем собрании Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН // ОГПМО РАН. — 15.04.2021.
4. Лисоволик Я.Д. От корпораций до международного управления: появление «экономики платформ» // Российский совет по международным делам. — 25.09.2020. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/comments/ot-korporatsiy-do-mezhdunarodnogo-upravleniya-poyavlenie-ekonomikiplatform>.
5. Международная торговая политика в 2 ч. Часть 2.: учебник для вузов / Р.И. Хасбулатов [и др.]; под общей редакцией Р.И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2022. — 275 с. — (Высшее образование).
6. Международная торговля услугами: новые тенденции развития и регулирования, роль в интеграционных процессах / под ред. А.Н. Спартака. — М.: ВАВТ, 2016. — 320 с.
7. Международная торговля: вчера, сегодня, завтра: монография / колл. авторов; отв. ред. А.В. Шишкин. — М.: РУСАЙНС, 2017. — 233 с.
8. Международная торговая политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р.И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р.И. Хасбулатова. — М.: Юрайт, 2018. — 452 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5805-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/413240> (дата обращения: 16.02.2022).
9. Международный бизнес. Теория и практика // Н. Кузнецова, Ж. Писаренко, Н. Ломагин, Е. Ефимова, О. Трофименко, А. Погорлецкий, Е. Ерасова, Н. Лисицын, Л. Попова, З. Подоба, А. Коваль, И. Нестеров, Н. Гончаренко, К. Пецольдт, М. Лубочкин, Н. Кожанов, И. Воробьева, В. Капустин, С. Сутырин. Litres, 2021. — 727 с.

10. Мировая экономика и международные экономические отношения. Краткий курс. 3-е изд., стер. // под ред. А.С. Булатова. – М.: Издательство «КноРус», 2021. – 510 с.
11. Платформенная занятость: определение и регулирование / авт. коллектив: О.В. Синявская, С.С. Бирюкова, А.П. Аптекарь, Е.С. Горват, Н.Б. Грищенко, Т.Б. Гудкова, Д.Е. Карева // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт социальной политики. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 77 с.
12. *Спартак А.Н.* Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. – М.: ВАВТ / Издательство ИКАР, 2018. – 454 с.
13. *Спартак А.Н., Хохлов А.В.* Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский экономический вестник. – 2016. № 5. – С. 3–15.
14. *Тимофеев И.Н.* Санкции против России: взгляд в 2021 г.: доклад 65/2021 / Российский совет по международным делам. – М.: НП РСМД, 2021. – 24 с.
15. *Шелег Н., Енин Ю.* Международная торговля. Минск: Высшая школа, 2014. – 511 с.
16. Anti-Dumping Initiations by Exporter [Electronic resource] – WTO, 2022 URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByExp.pdf (date of application: 17.01.2022).
17. Anti-Dumping Initiations by Reporting Member [Electronic resource] – WTO, 2022 URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByRepMem.pdf (date of application: 17.01.2022).
18. *Bullard N.* The EU's Carbon Market Is About to Enter Its Turbulent 20s // Bloomberg. – 01.04.2021. Commodity Markets Outlook, October 2021,
19. *Chevallier Julien* The Economics of Commodity Markets (ebook) 2013. – 360 P.
20. *Clark Ephraim* International Commodity Trading: Physical and Derivative Markets (Hardcover). 2001. – 350 P.
21. Countervailing Initiations by Exporter [Electronic resource] – WTO, 2022 URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_InitiationsByExp.pdf (date of application: 17.01.2022). Countervailing Initiations by Reporting Member [Electronic resource] – WTO, 2022 URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_InitiationsByRepMem.pdf (date of application: 17.01.2022).
22. Data Supplement, Forecasts [Electronic resource] – The World Bank, 2022 URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/> han-

- dle/10986/36350/CMO-October-2021-data-supplement.zip (date of application: 17.01.2022).
23. *Daniels Br., Lund S., Malik Y., Shao E.* CEO Dialogue: Perspectives on Re-imagining Industrial Supply Chains [Electronic resource] // McKinsey & Company. — 20.01.2021. URL: [https:// www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/ceo-dialogue-perspectives-on-reimagining-industrial-supply-chains](https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/ceo-dialogue-perspectives-on-reimagining-industrial-supply-chains) (date of application: 17.01.2022).
 24. Drake Matt Global Supply Chain Management (Paperback). 2011. — 150 p.
 25. Economic Forecasts [Electronic resource] — European Commission, 2022 URL: [https:// ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economicforecasts_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economicforecasts_en) (date of application: 17.01.2022).
 26. Economic Outlook No 109 — October 2021 — Long-Term Baseline Projections [Electronic resource] — OECD, 2022 URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EO109_LTB (date of application: 17.01.2022).
 27. Economist Intelligence Unit. Global Outlook, February 2019. — 24 p. European Economic Forecast, Winter 2019 (interim). — 33 p. Global Economic Prospects: Darkening Skies. The World Bank, January 2019. — 264 p.
 28. EM-DAT, the International Disaster Database [Electronic resource] — CRED/UCLouvain, 2021 URL: <https://public.emdat.be> (date of application: 17.01.2022).
 29. Fair Transition and Competition Act [Electronic resource] // United States Congress. — 19.07.2021 URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/117/hr4534/text> (date of application: 17.01.2022).
 30. Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production — Geneva: WTO, 2021. — 212 p. + xxxii p.
 31. How to include “Mode 5” services commitments in bilateral free trade agreements and at multilateral stage? / Study requested by the INTA committee, European Parliament. PE 603/873. — July 2018. URL: [http:// www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603873/EXPO_STU\(2018\)603873_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603873/EXPO_STU(2018)603873_EN.pdf)
 32. IMF World Economic Outlook Update, January 2019. — 8 p. Thomson Reuters Commodity Indices. URL: [https://fi nancial.thomsonreuters.com/en/ products/data-analytics/market-data/indices/commodity-index.html](https://financial.thomsonreuters.com/en/products/data-analytics/market-data/indices/commodity-index.html) World Economic Situation and Prospects 2019. UN, 2019. — 246 p.
 33. Indonesia May Stop Tin Exports in 2024, President Says // Reuters. — 24.11.2021.

34. Joint Statement by the Trade Ministers of the United States, Japan, and the European Union [Electronic resource] // European Commission. – 17.11.2021 URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2319> (date of application: 17.01.2022).
35. *Krueger Anne O.* (Author) International Trade: What Everyone Needs to Know Oxford Univercity Press. 2022 – 17 p.
36. OECD Economic Outlook [Electronic resource] – OECD, 2022 URL: https://www.oecdilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook_16097408 (date of application: 17.01.2022).
37. *Poon Jessie, Rigby David L.* International Trade The Basics. 2017 – 210 P.
38. Regulation of the European Parliament and of the Council Establishing a Carbon Border Adjustment Mechanism [Electronic resource] // European commission. – 14.07.2021 URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/carbon_border_adjustment_mechanism_0.pdf (date of application: 17.01.2022).
39. Smith John Charles Imperialism in the Twenty-First Century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Final Crisis (Hardcover) – 2016.
40. Supply chain sustainability (Kindle Edition) // The Open University Publication date: October 6, 2020 – 621 p.
41. Sustaining Coalitions in Services Industries. – New York, Geneva: UNCTAD, 2015. – 32 p.
42. Technical Barriers to Trade Agreement: 10 Key Results from 2020 – Geneva: WTO, 2021. – 12 p.
43. World Economic Outlook [Electronic resource] – IMF, 2022 URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (date of application: 17.01.2022).
44. World Economic Outlook Database: October 2021 [Electronic resource] – IMF, 2022 URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (date of application: 17.01.2022).
45. World Economic Outlook, October 2021: Recovery during a Pandemic – Health Concerns, Supply Disruptions, Price Pressures – Washington, DC: IMF, 2021. – 152 p. + xvi p.
46. World Employment and Social Outlook 2021: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work – Geneva: ILO, 2021. – 282 p.
47. World Trade Report 2021: Economic Resilience and Trade – Geneva: WTO, 2021. – 208 p. World Trade Statistical Review 2021 – Geneva: WTO, 2021. – 134 p.

Научное издание

Международная торговля:
тенденции и вызовы
современности

Коллективная монография

Подписано в печать 28.06.2022
Формат 60х84/16. Гарнитура «PT Sans».
Бумага офсетная. Заказ № 1081.
Объем 19,3 усл. п.л. Тираж 500 экз.

Отпечатано во Всероссийской академии внешней торговли
Минэкономразвития России. 119285, г. Москва, Воробьевское шоссе, 6А

Тел. (499) 143-1235,
e-mail : info@vavt.ru,
<http://www.vavt.ru>



9 785954 702156