

Российская академия наук
Институт экономики

Б.А. Хейфец

ТРАНСРЕГИОНАЛЬНОЕ
ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.
ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ

Москва
Институт экономики
2016

ББК65.9(2)-98
Х35

Х35 **Хейфец Б.А.** Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 86 с.
ISBN 978-5-9940-0543-9

Проанализирована новая тенденция в развитии мировой экономики – трансрегионализация, которая приведет к кардинальному переформатированию глобального экономического пространства. Показаны особенности формирующихся экономических мегапартнерств, являющихся движущей силой трансрегионализации, и предлагается их классификация. В связи с развитием конкурентного регионализма обоснован переход к качественно иному типу глобализации, а также выделены возможные проблемы, которые могут возникнуть в новой системе международного разделения труда. Обосновываются серьезные риски для России, которые возникают в связи с развитием трансрегионализации. Предлагаются пути нейтрализации этих рисков, в том числе с помощью создания эффективных экономических партнерств.

Ключевые слова: мегарегионализация, трансрегиональное экономическое партнерство, глобальное экономическое пространство, конкурентный регионализм, Транстихоокеанское партнерство.

Классификация JEL: F01, F13, F15, F21 F42, F60.

Kheyfets B.A. Transregional reformatting of the global economic space. Challenges for Russia. – М.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2016. – 86 p.
ISBN 978-5-9940-0543-9

The paper analyzes the new trend in the world economy – transregionalization, which will lead to a radical reformatting of the global economic space. The features of the emerging economic megapartnerships, which are the driving force transregionalization are shown and their classification is offered. In connection with the development of competitive regionalism justified transition to a qualitatively different type of globalization, and highlighted possible problems that may arise in the new system of international division of labor. Settle serious risks for Russia, which arise in connection with the development of transregionalization. It offers the ways to neutralize these risks, including through the establishment of effective economic partnerships.

Keywords: megaregionalization, transregional economic partnership, global economic space, competitive regionalism, Trans-Pacific Partnership.

JEL Classification: F01, F13, F15, F21 F42, F60.

ISBN 978-5-9940-0543-9

ББК65.9(2)-98

© Институт экономики РАН, 2016
© Хейфец Б.А., 2016
© Валерий В.Е., дизайн, 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Новая структура глобального экономического пространства	7
1.1. Тенденция к трансрегионализации	7
1.2. Партнерства – новая форма экономической интеграции ...	12
1.3. Транстихоокеанское партнерство	15
1.4. Региональное всестороннее экономическое партнерство ...	20
1.5. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство	24
1.6. Экономический пояс Шелкового пути и Морского Шелкового пути XXI века	25
1.7. Станет ли конкурентный регионализм концом глобализации	29
Глава 2. Вызовы для России	39
2.1. Опора на собственные силы не может быть стратегией	39
2.2. Задача №1 – повышение конкурентоспособности	48
2.3. Возможные новые партнерства с участием России	51
2.3.1. ЕАЭС – новый формат взаимодействия с внешним миром	51
2.3.2. ЕАЭС – Экономический пояс Шелкового пути	57
2.3.3. ЕАЭС – ШОС	62
2.3.4. ЕАЭС – АСЕАН	65
2.3.5. БРИКС	69
Выводы и предложения	72
Акронимы и аббревиатуры	78
Литература	79
Об авторе	85

ВВЕДЕНИЕ

В конце 2015 г. в выступлениях Президента и премьера России была впервые поставлена задача — создать *экономические партнерства* со странами ШОС и со странами АСЕАН. Так, В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию заявил: «Предлагаю вместе с коллегами по Евразийскому экономическому союзу начать консультации с членами ШОС и АСЕАН, а также с государствами, которые присоединяются к ШОС, о формировании возможного экономического партнерства» (Путин, 2015).

Это объективная реакция на знаковые перемены, которые могут привести к тектоническим сдвигам в глобальном экономическом пространстве, сформировавшемся за последние десятилетия.

Данные трансформации связаны с процессами мегарегионализации, или трансрегионализации — формирования крупных межгосударственных альянсов нового типа — экономических партнерств, где создаются качественно новые условия для развития взаимных связей. Конечно, разные экономические мегаальянсы имеют свои особенности, но в целом они будут ориентироваться на предоставление компаниям стран — участниц национальных режимов работы в рамках альянса. Первое соглашение такого рода — Транстихоокеанское партнерство (ТТП) — было подписано 4 февраля 2016 г. в новозеландском Окленде. На стадии завершения находятся соглашения ЕС—Канада, ЕС—Япония, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, Региональное всестороннее партнерство и некоторые другие.

Сейчас еще не до конца ясны все нюансы согласованных условий функционирования, и особенно перспективы реализации на практике всех этих договоров. Однако не вызывает сомнения, что трансрегионализация должна привести к принципиальным изменениям в структуре и характере международного разделения труда и, в конечном счете, к глубокому переформатированию глобальной экономики. Это следует хотя бы из того, что новые альянсы охватят почти 90% мирового ВВП (в номинальном выражении).

В данной связи многократно возрастают риски для российской экономики, которая может оказаться на периферии глобального экономического пространства в роли догоняющей экономики с ограниченными шансами на успех. В этом плане сложно не согласиться с Г. Явлинским, который отмечает, что «между ведущими экономиками мира начинается новая конкурентная гонка, но у России с ее архаичной структурой экономики, полностью зависимой от экспорта природных ресурсов, исключительно слабые стартовые условия. Нарождающаяся принципиально новая мировая парадигма экономического развития оставляет Россию за бортом, в числе слаборазвитых стран без перспективы изменить свое положение» (Явлинский, 2015).

Подобная ситуация заставляет по-новому взглянуть на процесс глобализации мировой экономики на современном этапе как с теоретической, так и практической точек зрения. И дать оценку положения России с учетом происходящих изменений, связанных с трансрегионализацией, предложив некоторые варианты ответов на эти вызовы.

Данные цели преследует настоящая работа, которая стремится решить следующие задачи:

- рассмотреть причины развития процессов трансрегионализации на современном этапе и определить, не разрушат ли они процесс глобализации мировой экономики в целом;
- выявить особенности отдельных трансрегиональных альянсов — экономических партнерств;
- дать оценку возможным изменениям в глобальной экономике и структуре международного разделения труда в связи с развитием процессов трансрегионализации;

- показать намечающиеся проблемы в позиционировании России в глобальной экономике, вызванные ее трансрегиональным переформатированием;
- предложить необходимые изменения во внешнеэкономической стратегии России и наметить возможные ответные меры на вызовы трансрегионализации;
- оценить выгоды и риски возможных экономических партнерств России в складывающейся геополитической реальности.

Конечно, ряд выводов данной работы носит предварительный характер и отражает исключительно позицию автора. Это обусловлено не только новизной развивающихся процессов трансрегионализации и постоянным обновлением и расширением информации по этим вопросам, но и множеством других факторов, которые сейчас определяют положение России в мировой экономике. Прежде всего это геополитическая неопределенность, связанная с обострением отношений с США, ЕС, Украиной и Турцией. Не меньшей проблемой является экономическая неопределенность, обусловленная продолжающейся рецессией в российской экономике и неблагоприятными прогнозами по конъюнктуре рынков основных экспортных товаров в среднесрочной перспективе.

Тем не менее автор рассчитывает, что проведенное исследование освещает многие актуальные проблемы мировой и российской экономики в принципиально новом ракурсе. И поэтому оно будет интересно не только экспертам, но и широкому кругу читателей, интересующихся данной проблематикой. Еще есть надежда, что некоторые идеи, изложенные в работе, привлекут общественное внимание и смогут принести пользу для практической политики, которая нуждается в серьезной модернизации.

Автор также хотел выразить глубокую признательность Л.З. Зевину, чей прекрасный научный доклад «О некоторых проблемах экономического пространства Евразии XXI века» (Зевин, 2015) вдохновил меня на написание данной работы.

НОВАЯ СТРУКТУРА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

1.1. Тенденция к трансрегионализации

Отличительной особенностью развития глобальной экономики последних десятилетий стало усиление процессов регионализации, которые охватывают отдельные группы стран, стремящихся к более тесному экономическому взаимодействию путем создания дополнительных институциональных предпосылок.

Согласно данным ВТО, на конец 2015 г. было зарегистрировано 619 региональных торговых соглашений (РТС). В силу вступили 413 РТС, из которых 233 относятся к соглашениям о свободной торговле, 128 к соглашениям об экономической интеграции, 29 – к соглашениям о таможенных и подобных союзах (ВТО, 2016).

Правила ВТО не только не препятствуют образованию преференциальных торговых союзов, но и говорят о желательности расширения свободы торговли посредством добровольных соглашений более тесного объединения стран – участниц подобных соглашений. Однако эти правила формулируют жесткое условие: создание таможенного союза или зоны свободной торговли не должно вести к ухудшению условий торговли участников таких союзов и других членов ВТО¹.

1. См. Статью XXIV Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) «Территориальное применение – пограничная торговля – таможенные союзы и зоны свободной торговли» (КонсультантПлюс, 2015).

— Подавляющее большинство РТС было заключено в последние 25 лет (рис. 1) При этом в 2000-е годы не только увеличивается число таких соглашений, но появились первые и активно ведутся переговоры по новым соглашениям — *трансрегиональным*, большим — *мега*соглашениям *нового типа*.

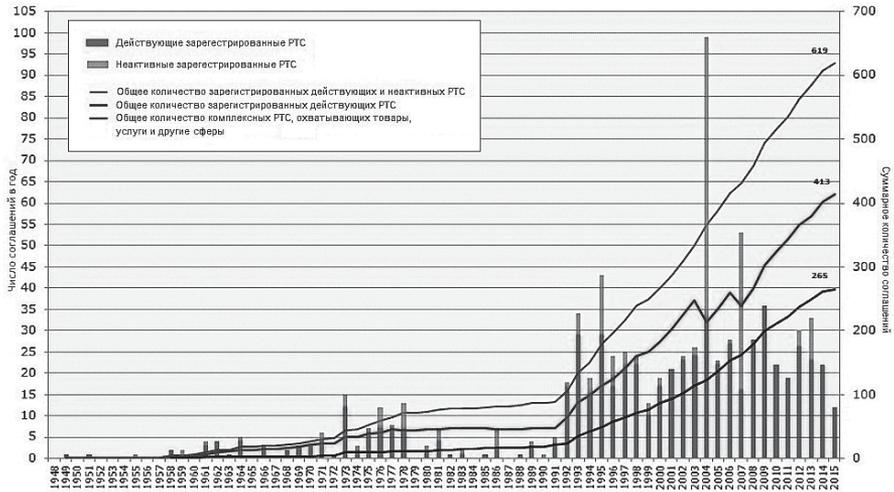


Рис. 1. Рост региональных торговых соглашений в мире, 1948–2015 гг.
Источник: WTO, 2016.

Среди не включенных в таблицу трансрегиональных альянсов, которые уже работают или о формировании которых было заявлено, можно отметить соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) ЕС–Китай, ЗСТ США – Индия, менее масштабные проекты – СНГ, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Тихоокеанское соглашение о тесных экономических отношениях (PACER Plus – Австралия, Новая Зеландия, Форум островов Тихого океана), ЗСТ США–Марокко (DCFTA), ЗСТ США–Таиланд, Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA), ЗСТ ЕС – Вьетнам и ряд других. Новым форматом Евросоюза становятся соглашения о глубокой и всесторонней ЗСТ (Deep and Comprehensive Free Trade Area) с третьими странами. Такие соглашения подписаны или готовятся с Грузией, Молдавией, Украиной, со странами Средиземноморской арабской ЗСТ (Египтом, Иорданией, Марокко и Тунисом).

О том, насколько серьезна роль подобных соглашений в мировой экономике можно судить по показателям отдельных стран, входящих в эти объединения (табл. 1). За счет взаимного пересечения (вхождения в разные союзы одних и тех же стран) доля отдельных мегартнерств в мировом ВВП (по номинальному валютному курсу) составляет 30–45%, в мировой торговле – 20–35%, в накопленных ПИИ – 20–40%. Это огромные части глобальной экономики.

Таблица 1. Многосторонние мегартнерства трансрегиональных экономических партнерств

Соглашения	Участники	Число стран	Доля в мировом итоге в 2014 г, %			
			ВВП*	Экспорт товаров	Экспорт услуг	Накопленные ПИИ
Транстихоокеанское партнерство (ТТП)	Австралия, Бруней, Канада, Чили, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Вьетнам	12	42 (28)	23	25	33
Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТАТИП)	Страны ЕС (28), США	29	47 (33)	24	40	39
Всестороннее экономическое и торговое соглашение	Страны ЕС (28), Канада	29	28 (19)	18	28	38
ЗСТ ЕС – Япония	Страны ЕС (28), Япония	29	32 (22)	19	29	36
Региональное всестороннее экономическое партнерство (РВЭП)	Страны АСЕАН (10), Австралия, Китай, Япония, Индия, Республика Корея, Новая Зеландия	16	29 (31)	34	16	20
Экономический пояс нового Шелкового пути (только сухопутные маршруты)	Китай, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Иран, Ирак, Сирия, Азербайджан, Грузия, Турция, Украина, Россия, Беларусь, Польша, Германия, Голландия, Франция, Болгария, Румыния, Италия, Испания и другие	> 30	> 45 (> 35)	> 35	> 25	> 20

По номинальному валютному курсу, в скобках – по ППС.

Источник: IMF, 2016; WTO, 2016; UNCTAD, 2015.

Развитие трансрегионального взаимодействия позволяет говорить о появлении нового явления в мировой экономике трансрегионализма, приоритетом которого является в первую очередь общность экономических интересов, а не территориальная близость и наличие общих границ. Именно *согласованные экономические интересы и соответствующие межгосударственные договоренности определяют эффективность такого взаимодействия, тогда как экономическая роль географического соседства в условиях развития новых видов транспортных сетей и других коммуникаций отходит на второй план.*

Среди причин появления тенденций к трансрегионализму можно отметить, с одной стороны, усилившиеся в результате последнего глобального финансово-экономического кризиса тенденции национального протекционизма.

По данным Global Trade Alert², проанализировавшей разнообразный набор протекционистских практик (внутреннее субсидирование, ограничения на иностранные инвестиции и дискриминационные процедуры в госзакупках), с 2008 г. до середины октября 2015 г. странами G20 было применено почти 5000 таких практик, несмотря на прямо противоположные призывы их саммитов на высшем уровне (рис. 2).

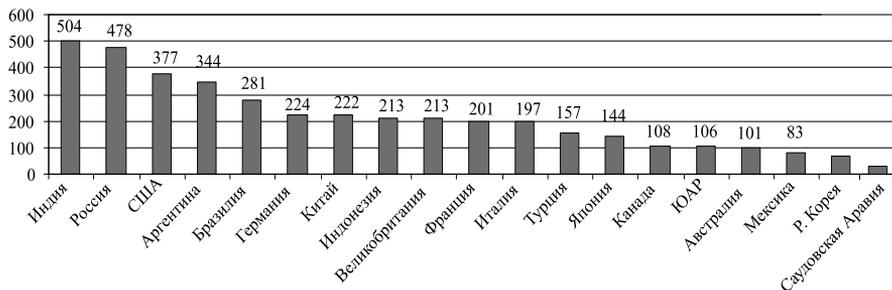


Рис. 2. Принятые странами G20 протекционистские меры в 2008–2015 гг.

Источник: Evenett, Fritz, 2015. P. 22.

2. GTA – мониторинг протекционистских и антипротекционистских мер, принимаемых государствами, который с конца 2008 г. ведут независимые эксперты под эгидой лондонского Центра исследований экономической политики (CEPR).

Если взять отдельно страны БРИКС, то на них пришлось 30% ограничительных мер, принятых в мире с конца 2008 г. Хотя примерно пятая часть таких мер была ими отменена в дальнейшем.

Самыми защищаемыми отраслями, где использовались протекционистские меры, являлись машиностроение и сельское хозяйство.

Интересны данные о наиболее пострадавших от применения дискриминационных мер стран. Лидером здесь является Китай – 2429 мер в 2008–2015 гг., против США использовались 1790 мер, против стран ЕС – 2297 мер (Evenett, Fritz, 2015. P. 24).

С другой стороны, неудовлетворенность работой ВТО как глобального регулятора мировой торговли связана с ее неповоротливостью, когда необходимо согласование интересов большого числа членов этой организации (162 на начало 2016 г.). Об этом свидетельствуют затянувшиеся с 2001 г. переговоры в рамках Дохийского раунда о дальнейшей либерализации мировой торговли. Во время этих переговоров не удается преодолеть противоречия развитых и развивающихся стран по либерализации мировой торговли аграрной продукцией, облегчения доступа к несельскохозяйственным рынкам, либерализации финансовых услуг, защите интеллектуальной собственности и т.п. Развитые страны хотят получить больше доступа к промышленному сектору развивающихся стран, последние, в свою очередь, опасаются, что это может привести к снижению темпов экономического роста. В итоговой декларации министерской конференции ВТО, состоявшейся в декабре 2015 г. в Найроби и принявшей революционное решение о поэтапной отмене экспортных субсидий в сельском хозяйстве, впервые в истории ВТО было отмечено, что мнения о будущем переговорного процесса в рамках ВТО разделились (WTO, 2015).

Неэффективность ВТО как глобального регулятора можно подтвердить и рядом других моментов в его деятельности. Например, длительными переговорами по принятию новых членов, особенно крупных, когда согласование двусторонних условий торговли с несколькими десятками заинтересованных стран затягивается на 10–15 и более лет. Одним из ярких проявлений неэффективности ВТО стала пассивность этой организации при санкционных войнах России в 2014–2016 гг.

Еще одной причиной усиления транснационального регионализма стали обострившиеся проблемы в развитии интеграционных объединений. И это касается не только ряда амбиционных проектов в Латинской Америке, но и самого старого интеграционного альянса – Евросоюза.

1.2. Партнерства – новая форма экономической интеграции

Новые трансрегиональные альянсы, прежде всего крупнейшие из них, получили название партнерств – ТТП, РВЭП, ТАТИП, большинство других обозначается как ЗСТ. В данной связи целесообразно остановиться на понимании термина «экономическое партнерство» как новой перспективной формы межгосударственных альянсов.

Одним из популярнейших механизмов организации региональных и трансрегиональных объединений являются ЗСТ, в рамках которых в первую очередь отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле, т. е. устраняются торговые барьеры между странами – участницами ЗСТ. В то же время каждый участник ЗСТ может вести собственную торговую политику по отношению к третьим странам.

Существуют несколько типов ЗСТ. Их наиболее распространенная форма затрагивает только торговлю товарами. При этом допускается наличие значительного количества изъятий и ограничений, позволяющих установить значительный переходный период в существенной либерализации условий торговли и защитить отдельные наиболее чувствительные производства.

Вместе с торговлей товарами другой тип ЗСТ охватывает режим торговли услугами, еще один тип предусматривает либерализацию условий для межгосударственных инвестиций. Существуют ЗСТ, которые, кроме названных выше областей, содержат меры по либерализации связей в других сферах (электронная торговля, обмен информацией, развитие малого и среднего бизнеса, стандарты в сфере занятости, экологии и т.п.). При охвате большего числа сфер взаимодействия соглашения о ЗСТ модифицируются в соглашения об экономическом партнерстве, или, как их еще называют, соглашениях

о ЗСТ по модели «ВТО плюс». Последняя означает принятие на себя каждой участницей соответствующего соглашения обязательств по условиям торговли и другим сферам экономического взаимодействия сверх обязательств, принятых ею в рамках ВТО.

Исходя из классической пятистадийной теории экономической интеграции Б. Балаши (Balassa, 1961), экономические партнерства можно отнести к самой первой интеграционной стадии – ЗСТ с элементами третьей стадии, подразумевающей создание регулируемых по общим правилам зон свободного движения товаров, услуг, отчасти капиталов, в первую очередь инвестиций. Партнерства не предполагают создания *таможенных союзов*, т.е. проведения единой таможенной политики по отношению к третьим странам. Тем самым для *третьих стран* теоретически остаются возможности устанавливать отношения разного уровня и в различных форматах с отдельными участниками партнерств.

Новые экономические партнерства не предусматривают образования валютных союзов с их строгими правилами и ограничениями в макроэкономической и валютно-финансовой сфере. В расчетах будут использоваться разные валюты, прежде всего эмитируемые самыми мощными в экономическом отношении игроками (доллар, евро, а в партнерствах с участием Китая все более прочные позиции завоевывает юань и другие национальные валюты).

Правда, во время переговоров по ТТП обсуждался вопрос о заключении специального дополнительного соглашения, по которому страны – участницы партнерства брали бы на себя обязательства не развязывать валютных войн. Потому что манипулирование валютными курсами ведет к недобросовестной конкуренции в торговле и к управлению потоками капиталов, т. е. противоречит идеологии партнерства. Однако этот вопрос пока остался открытым.

В случае экономических партнерств также не идет речи о формировании надгосударственных органов. То есть они не связаны с созданием мощного бюрократического аппарата, не позволяющего чутко реагировать на постоянно возникающие вызовы мирового развития. Фактически единственными межгосударственными институтами, регулирующими деятельность экономических партнерств, являются соответствующие межгосударственные соглашения о создании таких партнерств. Хотя нормы, закрепленные в этих

соглашениях, и предполагают внесение определенных изменений в национальные правила регулирования экономической деятельности, но степень этих изменений будет определять каждый из участников партнерств. Для решения ряда затрагивающих интересы участников вопросов, например коммерческих споров, партнерства опираются прежде всего на использование существующих межгосударственных институтов, в частности международного арбитража, Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO).

Могут быть созданы и некоторые межгосударственные организации, которые позволят лучше координировать деятельность отдельных государств. Но их решения не будут обязательны для исполнения национальными органами управления. К подобным институтам относится, например, Комитет по развитию в ТТП для содействия взаимному сотрудничеству. Он будет осуществлять обмен информацией и опытом стран – участниц соглашения, обсуждать проблемы, которые возникли в процессе сотрудничества, и перспективы совместной деятельности по развитию торговли и инвестиций, привлекать международных доноров, частные предприятия, неправительственные организации и другие соответствующие институты для поддержки совместной деятельности и т.п.

Отсутствие необходимости делегировать части своего суверенитета на наднациональный уровень и жестких требований по унификации макроэкономической и валютно-финансовой политики делает новые партнерства более устойчивыми элементами новой модели глобального экономического пространства по сравнению с традиционными региональными интеграционными объединениями. У последних наблюдается усиление противоречий и нарастание дезинтеграционных тенденций именно в связи с необходимостью выполнения некоторых навязываемых наднациональных решений.

Это не означает, что новые экономические партнерства не будут иметь таких проблем в своем развитии. Просто формирование подобных партнерств прагматичнее, чем трата огромных усилий и средств на формирование и поддержание стабильности классических интеграционных объединений, которые предпола-

гают определенную последовательность и взаимоувязанность конкретных стадий интеграционного процесса. Партнерства больше приспособлены для своей трансформации путем их расширения или сжатия.

Гибкость новых экономических партнерств обеспечивается и тем, что условия их функционирования будут существенно различаться в зависимости от достигнутых договоренностей стран-участниц. Это могут быть более тесные союзы, предполагающие наличие большего круга норм, обязательных для их выполнения. Или мягкие союзы, обеспечивающие приоритетный режим взаимодействия по ограниченному кругу областей.

Все это дает дополнительные аргументы в пользу такой новой формы организации глобального экономического пространства. При этом нельзя исключать в рамках экономических партнерств как появление дополнительных институтов интеграционного взаимодействия, включая наднациональные органы, так и распада таких союзов в результате формирования новых альянсов.

В данной связи целесообразно рассмотреть, исходя из имеющихся документов, официальных публикаций и аналитических материалов, особенности некоторых новых экономических партнерств.

1.3. Транстихоокеанское партнерство (ТТП) — Trans-Pacific Partnership (TPP)

Это крупнейшее экономическое партнерство, по которому 5 октября 2015 г. в американской Атланте были достигнуты принципиальные договоренности представителями 12 стран-учредителей — США, Японии, Малайзии, Вьетнама, Сингапура, Брунея, Австралии, Новой Зеландии, Канады, Мексики, Чили и Перу. Официальное же подписание соглашения состоялось 4 февраля 2016 г. В течение последующих 2 лет оно должно вступить в законную силу, после того как его ратифицируют, как минимум, шесть стран, составляющих не менее 85% суммарного ВВП ТТП.

Идея создания ТТП впервые была выдвинута в 2003 г. Новой Зеландией, Сингапуром и Чили. В 2005 г. к ним присоединился Бруней, и этими 4 странами было подписано соглашение об

учреждении ТТП (вступило в силу в 2006 г.), предусматривавшее создание ЗСТ. Этот проект оставался бы рядовой ЗСТ, если бы в 2008 г. им не заинтересовались США, а позднее и ряд других стран АТЭР, которые с 2010 г. стали вести официальные переговоры по поводу расширения ТТП. В 2013 г. к переговорщикам присоединилась Япония. Всего состоялось 19 раундов таких переговоров.

ТТП наложилось на фундамент из ряда подписанных в прошлом соглашений о свободной торговле, хотя и заметно отличается от них по согласованным условиям своего функционирования. Так, США уже имели соглашения о ЗСТ с Чили (2003 г.), Сингапуром (2003 г.), Австралией (2004 г.), Перу (2009 г.). Вместе с Канадой и Мексикой они входят в Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА (1994 г.). У Японии такого рода соглашения заключены с Сингапуром (2002 г.), Мексикой (2005 г.), Малайзией (2006 г.), Вьетнамом (2007 г.), Перу (2012 г.), Австралией (2015 г.). У Канады – с Чили (1997 г.), Перу (2009 г.), Республикой Корея (2015 г.). Всего у участников ТТП, если исключить двойной счет, на начало 2016 г. имелось более 40 подобных двусторонних и многосторонних соглашений (ВТО, 2016).

Официально участники ТТП провозглашали, что создание партнерства должно было стать альтернативой уже имеющихся в Тихоокеанской зоне экономических союзов, прежде всего АСЕАН и АТЭС, и обеспечить более либеральные условия торговли, чем предусматривают правила ВТО и существующие там ЗСТ. Однако подспудно явным двигателем этого проекта было стремление США противостоять растущему влиянию Китая, сохранить свой контроль над Тихоокеанской зоной и восстановить свои позиции в Азии.

Как отмечал Б. Обама, «более 95% потенциальных потребителей нашей продукции живут за границами США. Это значит, что мы не можем позволить странам вроде Китая определять правила мировой экономики. Эти правила должны написать мы, открывая новые рынки американским товарам, устанавливая высокие стандарты охраны труда и экологии» (Обама, 2015). В соглашении о ТТП эти правила написаны при активном участии США, которые на всех рекламных-информационных материалах, размещенных на сайте Офиса торгового представителя США, в правом верхнем углу

размещают логотип – «ТТП – сделано в США»³. США позиционируют ТТП как «соглашение о свободной торговле XXI века», «новый золотой стандарт торговли».

О заинтересованности США в реализации этого и тому подобных соглашений свидетельствует принятие летом 2015 г. специального закона «О предоставлении президенту особых торговых полномочий» («Trade Promotion Authority»), который был применен при подписании ТТП.

Пряником для участия в ТТП было практически полное открытие емкого американского рынка и рынков других стран-участниц. В ТТП обнуляется примерно 99% всех импортных таможенных пошлин. Это касается, например, 18 тыс. пошлин у США. Благодаря ТТП крупнейший в мире экспортер молочных продуктов – Новая Зеландия – добилась облегчения доступа на американский рынок, а США – на закрытый сельскохозяйственный рынок Японии.

Правда, процесс отмены пошлин будет идти поэтапно, причем для ряда позиций предусмотрен шадящий переход. Так, импортные пошлины США на японские легковые автомобили с современных 2,5% через 15 лет снизятся до 2,25%, а в последующие 10 лет – до 0. Также поэтапно будут отменяться или существенно увеличиваться экспортные квоты на некоторые продукты⁴. Последними (через 30 лет после вступления в силу ТТП) будут отменены пошлины США на грузовики из Японии (25%) и на канадский молочный шоколад.

Революционные изменения коснутся торговли услугами, пошлины которой превышают товарные. Например, они оцениваются в среднем в 15–17% в Канаде, Австралии и Японии, 44% – в Мексике (The Economist, 2015).

Существенно для либерализации взаимной торговли и то, что ликвидируются нетарифные барьеры, в том числе многие

-
3. Офис торгового представителя США – правительственное агентство, занимающееся разработкой торгового законодательства США, составлением двухсторонних и многосторонних торговых соглашений, координацией внешнеторговой политики (US Trade Representative 2015).
 4. Например, временно сохраняется квотирование для поставок в США сахара из Австралии, сыра и ряда молочных продуктов из Канады, в Японию – хлебопекарной продукции, риса, многих видов продовольствия.

обременительные таможенные процедуры, запреты на допуск к госзакупкам иностранных компаний, ограничения для их работы на рынках общественных услуг и т.п.

Кнутом, или барьером, служит обязательное симметричное открытие рынков других стран-участниц и выполнение ряда жестких норм в связанных с торговлей товарами и услугами областях. В том числе по защите интеллектуальной собственности, охране окружающей среды или по правам работников (признание квалификации) и трудовым отношениям, которые не должны вести к бесконтрольной эксплуатации работников, способствующей возникновению необоснованных конкурентных преимуществ.

Большое внимание уделяется правилам происхождения продуктов, целью которых является ограничение участия товаров в льготной торговле внутри ТПП, если они не произведены в странах-участницах. Например, в ТПП в текстильной и швейной промышленности для пользования таможенными льготами допускаются товары, где доля продукции не из страны — участницы соглашения не превышает 10%. При этом имеются некоторые исключения. Для сырья и материалов с точки зрения их происхождения возможен льготный период в течение 5 лет со времени вступления в силу соглашения о ТПП, когда могут применяться другие правила. Это очень важно для ряда участников соглашения, например Вьетнама. Исключения касаются и автомобильной промышленности, где допускается доля производимых в странах ТПП и экспортируемых ими на льготных условиях готовых автомобилей в 45%, а компонентов в 35–45%. Это в принципе позволяет развивать кооперацию с не входящими в ТПП государствами, однако подобные исключения немногочисленны.

В целом, в условиях, когда многие готовые изделия являются конечным продуктом межгосударственных производственных цепочек, несоответствие принятым критериям происхождения производимого в одной из стран партнерства товара в некоторых случаях может стать серьезным препятствием для сотрудничества с третьими странами.

Выдвигаются и требования политического характера — развитие демократии, открытость власти и борьба с коррупцией и т.п. В ТПП ликвидируются ограничения на свободную отставку данных за границу и на размещение публичных компьютерных сер-

веров только в определенной стране. Предусматривается обязательное введение в национальное законодательство норм по уголовному наказанию за хакерские нападения, сопровождающиеся кражей данных, в том числе коммерческих.

Особенность ТПП заключается в том, что новые страны при присоединении к нему должны будут в основном полностью согласиться с уже принятыми нормами, в то время как 12 первичных членов согласовывали условия своего участия во время соответствующих поэтапных переговоров. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в ноябре 2015 г., когда впервые было полностью опубликовано соглашение о ТПП, США пригласили Россию и Китай в это мегапартнерство, понимая всю сложность практической реализации такого приглашения.

Вступив в ТПП, Социалистическая Республика Вьетнам пошла на такой неожиданный для своей внутренней политики шаг, как создание независимых профсоюзов, которые занимались бы реальной защитой интересов трудящихся. Экономическая цена членства в ТПП для Вьетнама высока. На Вьетнам приходится почти треть американского импорта одежды. Обнуление таможенных пошлин на товары швейной промышленности предоставит вьетнамским производителям существенную выгоду. Также предусмотрены временные исключения по поводу происхождения сырья для швейной промышленности (Цветов, 2015а). Для Вьетнама будет применяться и значительное число исключений по поводу регулирования деятельности госкомпаний.

Нельзя не учитывать и влияние ТПП на развитие сотрудничества в других областях, например в военной сфере. Это, например, серьезный аргумент для Вьетнама, особенно в связи с его территориальными конфликтами с Китаем в Южно-Китайском море.

Примерное представление о содержании соглашения о ТПП дает перечисление включенных в него 30 разделов: 1. Начальные положения и общие определения; 2. Национальный режим и доступ к рынкам, где содержатся согласованные тарифы и динамика их изменения для каждого из участников ТПП; 3. Правила происхождения и процедуры определения происхождения; 4. Текстиль и одежда; 5. Таможенное администрирование и содействие торговле; 6. Средства защиты торговли; 7. Санитарные и фитосанитарные меры;

8. Технические барьеры в торговле; 9. Инвестиции; 10. Трансграничная торговля услугами; 11. Финансовые услуги; 12. Временный въезд бизнесменов; 13. Телекоммуникации; 14. Электронная торговля; 15. Государственные закупки; 16. Конкуренция; 17. Государственные предприятия; 18. Интеллектуальная собственность; 19. Трудовые отношения; 20. Охрана окружающей среды. 21. Сотрудничество и развитие его потенциала; 22. Конкурентоспособность и содействие бизнесу; 23. Содействие развитию; 24. Малые и средние предприятия; 25. Согласование норм; 26. Прозрачность и борьба с коррупцией; 27. Административные и институциональные положения; 28. Урегулирование споров; 29. Исключения; 30. Заключительные положения.

Кроме того, соглашение о ТТП имеет объемные приложения, которые детализируют и дополняют положения, включенные в основную часть соглашения, а также содержит информацию о не согласованных всеми участниками ТТП нормах (US Trade Representative, 2015).

1.4. Региональное всестороннее экономическое партнерство (РВЭП) – Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

Переговоры о создании РВЭП формально были начаты в ноябре 2012 г. во время саммита АСЕАН в Камбодже. Хотя идея подобного соглашения первоначально была выдвинута Японией и поддержана Индией, предполагалось, что центром формирования такого альянса станет АСЕАН, который в последнее десятилетие далеко продвинулся по пути региональной интеграции.

РВЭП фактически развивает уже достигнутые договоренности в рамках образованного в 2010 г. Всестороннего экономического партнерства для Восточной Азии (Comprehensive Economic Partnership for East Asia), которое составили те же 16 его участников. РВЭП также является результатом практической реализации задач, ставившихся в стратегии Восточноазиатского экономического сообщества (2005 г.), где были выделены несколько возможных моделей развития – АСЕАН+6, АСЕАН+3 (Китай, Республика Корея и Япония) и АСЕАН +1 +1+1.

Существенным моментом для РВЭП является его активная поддержка таким крупнейшим экономическим игроком в современной мировой экономике как Китай. Проект РВЭП полностью отвечает приоритетам китайской внешнеэкономической политики и является его альтернативным ответом на ТТП.

Выступая в марте 2015 г. на сессии ВСНП, премьер Госсовета КНР Ли Кэцян заявил, что в планах Китая – активизация создания ЗСТ (Интерфакс, 2015). На начало 2016 г. в Китае действовало 11 межгосударственных соглашений о ЗСТ – с АСЕАН (Соглашение 2010 г. о Всеобъемлющем экономическом партнерстве АСЕАН), Пакистаном, Чили, Новой Зеландией, Сингапуром, Перу, Коста-Рикой, Исландией, Швейцарией, Республикой Корея и Австралией. На стадии переговоров находятся еще 8 подобных соглашений (с Советом стран Персидского залива, Норвегией, Японией и Республикой Корея, Шри-Ланкой, Мальдивами, Грузией, новое соглашение с АСЕАН, а также само РВЭП).

Кроме уже упомянутого выше СЕРЕА, существует и подписанное еще в 1975 г. и пересматривающееся в 2000-х годах Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (Китай, Бангладеш, Индия, Лаос, Республика Корея и Шри-Ланка). Ряд перечисленных выше стран входят в ТТП, а некоторые из них будут охвачены новым РВЭП. 12 таких двусторонних и многосторонних взаимных соглашений со странами РВЭС есть у Сингапура, 11 – у Японии, 10 – у Малайзии и Таиланда, по 8 – у Австралии, Индии и Лаоса, по 7 – у Индонезии, Филиппин, Новой Зеландии и Брунея. Всего у участников РВЭП, если исключить двойной счет, имелось более 55 взаимных двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле (ВТО, 2015).

Соглашение о РВЭП будет касаться торговли товарами и услугами, инвестиций, некоторых важнейших вопросов экономического и технического сотрудничества, конкуренции, защиты интеллектуальной собственности, урегулирования споров и некоторых других. Иными словами, основные направления РВЭП в общем плане совпадают с ТТП. При этом в качестве базовых в РВЭП использованы принципы, которые применяются в АСЕАН и его существующих соглашениях о ЗСТ с третьими странами. Это относится, например, к торговле текстилем и одеждой, правилам проис-

хождения товаров, таможенными процедурами, техническими барьерами в торговле, санитарными и фитосанитарными нормами, торговыми поощрительными мерами, финансовым услугам, телекоммуникациям, юридическим и организационным вопросам. При этом важнейшим принципом АСЕАН является консенсусный подход при реализации совместных мероприятий и движение со скоростью «самого медленного верблюда в караване» (Канаев, 2013. С. 63).

В отличие от ТТП в РВЭП специально не выделяются такие области, как временные въездные визы, охрана окружающей среды, государственные закупки, трудовые отношения и некоторые другие вопросы. Существенно и то, что соглашение о РВЭП в большей мере отвечает так называемому формату живого документа, т. е. может быть дополнено и изменяться в процессе его реализации. Кроме того, соглашение о РВЭП с самого начала предполагало формирование специального дифференцированного режима для менее развитых его участников (Пономарева, 2015. С. 19). Это определяет большую гибкость РВЭП и его привлекательность для развивающихся стран. В первую очередь это соглашение открыто для стран, имеющих соглашения о ЗСТ с АСЕАН.

Многие такие особенности позволяют некоторым экспертам говорить о РВЭП как соглашении XX века по сравнению с соглашением о свободной торговле XXI века – ТТП (Nakagana, 2014. P. 8), хотя, на мой взгляд, это более чем спорный вопрос. Ожидается, что 16 участников РВЭП подпишут окончательный вариант соглашения в сентябре 2016 г. после завершения последнего 14 раунда переговоров.

В табл. 2 представлено сравнение РВЭП и ТТП по различным параметрам.

По своему экономическому потенциалу (по ВВП по ППС) РВЭП будет сопоставимо с ТТП, а по доле в мировой торговле – превзойдет его.

Для обоих экономических партнерств характерен высокий уровень взаимной торговли – более 40% экспорта от всего экспорта. Это очень высокий интеграционный порог, который определяет устойчивое развитие интеграционных процессов. Оно происходит при превышении соотношения взаимной торговли ко всей торговле в 0,33 (25%:75%) (Зевин, 2015. С. 19).

Таблица 2. Сравнительные характеристики РВЭП и ТТП, 2014–2015 гг.

Характеристика	РВЭП	ТТП
Начало официальных переговоров	Ноябрь 2012 г.	Март 2010 г.
Число переговорных раундов	14	19
Подписание соглашения	Сентябрь 2016 г.*	Февраль 2016 г.
Население, млн чел., 2014	3461	809
Объем ВВП в номинальном выражении, млрд долл., 2014	22658	28031
Экспорт товаров и услуг, млрд долл., 2014	6419	5608
Площадь с-х земель, тыс. км ² , 2013	8782	6898
Число стран-участниц (2016)	16	12
Официальные начальные цели проекта	Реализация концепции многосторонней ЗСТ АСЕАН	Создание новой модели торговли XXI века
Модель членства	Модель «АСЕАН плюс X», возможно присоединение других стран	Модель «Все страны АТР»
Количество уже имеющих взаимных РТС (2015)	> 40	> 55
Доля взаимного экспорта во всем экспорте, %, 2014	41	48
Главные драйверы	АСЕАН и Китай	США
Связь с имеющимися региональными институтами	Основано на принципах сотрудничества в АСЕАН	Не связано ни с одной из существующих организаций
Общие участники	Австралия, Бруней, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Сингапур, Вьетнам	
Значимые отсутствующие участники	США	Китай, Индонезия, Республика Корея
Обнуление торговых ограничений	примерно 90% тарифов	примерно 99% тарифов
Специальные договоренности в отношении менее развитых стран	да	нет
Режим соглашения	Возможно постепенное и последовательное включение различных договоренностей в рамках отдельных временных графиков	Все вопросы понимаются в однозначном толковании

* Планируется.

Источник: Yifei Xiao, 2015. P. 24–25; дополнено и обновлено Б.А. Хейфецем.

1.5. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТАТИП) — Transatlantic Trade and Investment Partnership (ТТИП)

ТАТИП между США и ЕС станет самой большой ЗСТ и свободным экономическим пространством в мире. На него придется почти половина мирового ВВП, около 40% ПИИ и более трети мировых торговых потоков. В перспективе в проект могут быть включены Канада, Мексика, Швейцария, Лихтенштейн, Норвегия и Исландия, а также страны — кандидаты в члены ЕС, что еще больше расширит экономический потенциал ТАТИП.

Идея подобного соглашения появилась в начале 1990-х годов, когда 12 стран, входивших в ЕС, и США подписали «Трансатлантическую декларацию», призывавшую к углублению сотрудничества по разным направлениям, в том числе в области торговли. Эта идея получила новый импульс в 2006 г. благодаря А. Меркель, которая в ответ на провал переговоров в рамках ВТО в Дохе предложила создать ЗСТ ЕС—США. В 2007 г. был создан «Трансатлантический экономический совет», а в 2011 г. — группа экспертов высокого уровня, которые рекомендовали начать переговоры о широкомасштабном соглашении о свободной торговле. Идею создания ЗСТ с ЕС с 2013 г. активно продвигали США. Переговоры велись за закрытыми дверями, но в 2014 г. в силу утечки информации ЕС был вынужден обнародовать некоторые сведения о готовящемся соглашении.

Содержание готовящегося соглашения во многом совпадает с соглашением о ТТП. Однако в нем больше внимания уделено вопросам инвестиционного сотрудничества, нетарифным барьерам в торговле, включая санитарные и фитосанитарные меры, защите чувствительных секторов сферы услуг (телевидение, радио, кино, здравоохранение, образование, социальные услуги, водоснабжение и т.п.), а также специальным отраслевым соглашениям о торговле, которые охватывают текстиль, химические продукты, фармацевтическую промышленность, пестициды, косметику, медицинское приборостроение, автомобильное производство, электронику и производство оборудования.

В принципе уровень таможенной защиты в торговле США и ЕС невысок. Для более половины торговых потоков между ЕС и США нет таможенных барьеров. Однако по некоторым позициям, например по одежде и обуви, тарифы достигают 30%. Существенные различия в тарифах имеются по аграрной продукции. В ЕС они составляют для импорта из США 18%, а американские тарифы для импорта из ЕС почти вдвое меньше. Для автомобилей импортные пошлины в США составляют 25%, а в ЕС – только 10%, для железнодорожных вагонов – 14 и 1,7% соответственно (European Commission, 2015; Venka, 2014).

В то же время существуют многочисленные нетарифные барьеры, препятствия для инвестиций и другие ограничения, которые сдерживают развитие взаимных связей. Между обеими сторонами нередко возникают торговые споры, которые переносились в ВТО.

Изначально завершить переговоры по ТАТИП США – ЕС предполагалось до конца 2014 г., но эта цель была отложена сначала на 2015 г., а затем на 2016 г. Дело в том, что у этого соглашения оказалось много противников. За базу о ТАТИП предполагалось взять Всестороннее экономическое и торговое соглашение ЕС–Канада (Canada–European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA), но его подписание в 2015 г. также было отложено на 2016 г.

1.6. Экономический пояс Шелкового пути (ШП) и морского Шелкового пути (МШП) XXI в.

Это может стать новой, менее обязательной для своих членов формой экономического партнерства, в отличие от рассмотренных выше альянсов. Сейчас до конца неясны четкие очертания этого проекта, который активно обсуждается на различных форумах. ОЭСР называет цифру возможных участников проекта в 60 государств и международных организаций. Он охватит страны, где проживают около 4 млрд человек (немногим менее 60% всего населения планеты) (OECD, 2015. P. 4). Данный проект может стать самым крупнейшим современным экономическим партнерством, охватывая страны, производящие более 45% мирового ВВП (только сухопутные маршруты и с учетом европейских государств, где будут

расположены их конечные пункты). Эти цифры имеют оценочный характер, они могут как уменьшиться, так и увеличиться, потому что до конца не проработаны все возможные маршруты этого проекта. Д. Зисионг, например, говорит об охвате проектом ШП около 4,4 млрд населения (63% всего населения Земли) и его доле в мировой экономике в 29%, или в 21 трлн долл. (Zhixiong, 2015. P. 4).

Планы реанимировать старый ШП выдвигались Европой и США в конце XX века. Однако Китай творчески развил эту идею, наполнив ее новым концептуальным и материальным содержанием. Особенность китайского проекта заключается в том, что он вовлекает в процессы трансрегионализации многие развивающиеся страны, которые не входят в рассматривавшиеся выше мегартнерства. Тем самым он создает реальные предпосылки для выстраивания в будущем общего экономического пространства для стран Европы, Азии и Африки.

При этом экономический пояс ШП и МШП станет самым мягким и гибким современным партнерством. Он предполагает, что его участники будут обмениваться мнениями относительно путей экономического развития, для того чтобы выявить потенциальные конфликтные точки, устранить их и приступить к объединению стратегий развития с учетом экономической, политической, правовой практик стран – участниц этого проекта (Чжочао, 2015). Привлекательность экономического пояса ШП и МШП обеспечивается не только охватом большой группы стран, но и гибкостью его механизмов. Присоединиться к проекту могут все заинтересованные государства и компании, которые могут сами выбрать желательный для себя уровень и формат взаимодействия. В этом смысле экономический пояс ШП и МШП может быть назван моделью *«открытого партнерства»* (рис. 3).

Сказанное выше не умаляет того факта, что этот проект несет существенные геополитические и экономические выгоды для Китая, особенно в связи с формированием ТТП и ТАТИП.

Хотя впервые о проекте ШП и МШП было заявлено в октябре 2013 г., только в марте 2015 г. был опубликован первый официальный документ «Концепция и план действий по содействию совместному строительству «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века». Из него следует, что основная

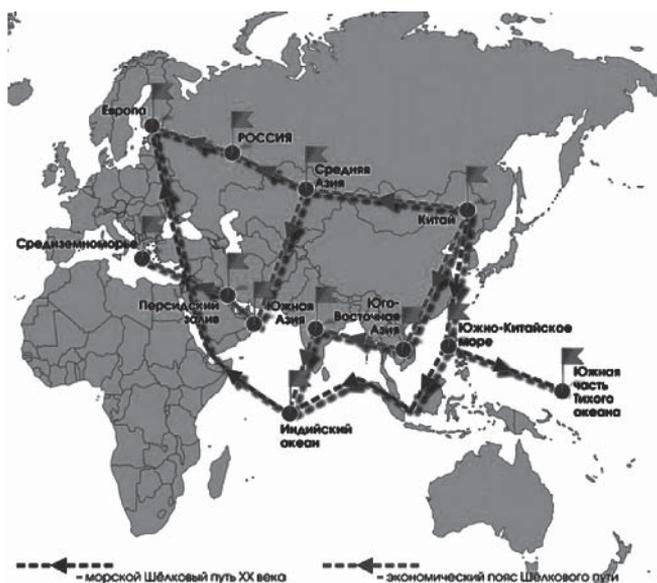


Рис. 3. Вероятные маршруты Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути

Источник: Kumarbekova, 2015.

цель этого проекта — стимулирование упорядоченного и свободного потока экономических факторов, высокоэффективного распределения ресурсов и глубокой рыночной интеграции путем укрепления связей и взаимодействия между Азией, Европой и Африкой, а также в омывающих их берега морях (Посольство КНР в Москве, 2015).

Экономический пояс ШП и МШП не предполагает заключения общего универсального соглашения как в ТТП, ТАТИП или РВЭП. Среди его задач уже заявлены многие цели, совпадающие с целями «Программы устойчивого развития до 2030 г.», которая была принята на Генеральной ассамблее ООН в сентябре 2015 г. Среди них: содействие развитию, развитие конкуренции, защита потребителей, поддержка малого и среднего бизнеса, развитие науки и трансфер технологий, обмен передовым опытом, обеспечение продовольствием, улучшение управления сельским и лесным хозяйством, укрепление контактов между региональными (местными) органами власти, городами, людьми и т.п. В то же время на экономическом пространстве этого проекта уже существуют более тесные союзы в виде ЗСТ и возможно заключение новых соглашений такого рода.

Важнейшей стороной проекта экономического пояса ШП и МШП является его транспортно-инфраструктурная компонента, которая во многом обусловила рождение идеи самого проекта в современном понимании. ШП пройдет по территориям, которые характеризуются невысоким уровнем развития инфраструктуры, позволит существенно сократить сроки поставки экспортных и импортных товаров. Например, путь из Китая в Германию по железной дороге займет 16 дней, тогда как его морская альтернатива – вдвое больше (Brautlecht, 2014). Между тем, у первых в мировом рейтинге по объему внешней торговли – ЕС и Китая – налажены интенсивные торговые связи. На ЕС в 2014 г. приходилось 16% всего экспорта и 12% – импорта Китая. У ЕС на Китай пришлось 9% экспорта и 17% импорта (WTO, 2016). В логистике ШП и МШП заинтересованы многие другие потенциальные участники этого проекта. Так, у Казахстана на ЕС в 2014 г. пришлось 41,2% всего товарооборота страны, что в два раза больше, чем доля государств ЕАЭС, членом которого он является.

Одновременно для стран Центральной Азии и России ШП открывает дорогу к китайскому порту *Ляньюнган*, через который будут поступать как экспортные, так и импортные грузы для/из государств Юго-Восточной Азии. Осуществлять транзит своих грузов в Европу через Китай собирается Монголия. Иными словами, речь идет о создании трансевроазиатской системы транзита.

Для имеющих более удачное транспортное положение потенциальных участников этого проекта, например Индии или Бангладеш, создание новой логистики ШП и МШП будет означать упрощение бумажных и других бюрократических процедур, на которые тратится $\frac{2}{3}$ времени при транспортировке грузов (OECD 2015. P. 13). Эта проблема существует и на границах ЕАЭС, где забюрократизированность таможенных процедур задерживает грузы на 3–6 дней, съедая все выгоды от сокращения времени их физического перемещения.

Среди важнейших целей Экономического пояса ШП и МШП можно назвать стимулирование взаимной торговли путем упрощения процедур торговли и инвестиций и ликвидации существующих в этой сфере барьеров; использование уникальных природных преимуществ стран-участниц через многосторонние меха-

низмы и многоуровневые платформы; усиление двустороннего и многостороннего сотрудничества в финансовой сфере, расширение расчетов в национальных валютах, развитие финансовых институтов и укрепление их конкурентоспособности; активизация человеческих контактов и т.п. Инициатор этого проекта – Китай – подчеркивает, что это не интеграционная структура, не региональная или международная организация, а инициатива взаимовыгодного сотрудничества и совместного развития. Она открыта, всеобъемлюща, лишена жестких ограничительных рамок и приветствует участие всех стран и международных организаций (Чжочао, 2015).

Притягательность проекта экономического пояса ШП и МШП также связана с его лучшей финансовой обеспеченностью. Для реализации этого проекта созданы соответствующие институты, которые будут оказывать содействие в строительстве национальных инфраструктурных объектов. Это специальный Фонд ШП объемом 40 млрд долл. и Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) с уставным капиталом 100 млрд долл., учредителями которого стали 57 государств, в основном из Азии и Европы. Доля трех крупнейших акционеров АБИИ Китая, Индии и России составила 30,34, 8,52 и 6,66% соответственно. О большой заинтересованности в этом институте свидетельствует то, что заявки на участие в АБИИ были собраны менее чем за полгода, они продолжают поступать и после окончания установленного срока их приема. В финансировании проектов ШП и МШП будут также принимать участие Азиатский банк развития и Новый банк развития БРИКС и другие международные институты.

1.7. Станет ли конкурентный регионализм концом глобализации

Формирующиеся трансрегиональные экономические партнерства, охватывая свыше $\frac{4}{5}$ мировой торговли и инвестиций, устанавливают новые стандарты глобального регулирования, которые определяют будущие особенности мирового развития и повлияют на экономические связи всех государств нашей планеты.

Неслучайно, что наряду со сторонниками появилось много критиков трансрегиональных соглашений, прежде всего ТТП и ТАТИП. Так, лауреат Нобелевской премии Д. Стиглиц и А. Херш пишут, что крупнейшее в истории региональное соглашение о торговле и инвестициях далеко не является тем, чем кажется на первый взгляд. Более того, условия ТТП приведут к ограничению открытой конкуренции и росту цен для потребителей в США и по всему миру, что является анафемой для свободной торговли. ТТП будет контролировать торговлю на фармацевтическом рынке с помощью целого ряда неявных изменений в правилах, касающихся таких вопросов, как «привязка к патенту», «эксклюзивность данных» и «биопрепараты». Стиглиц и Херш аргументировано доказывают, что международные соглашения Америки создают не свободную торговлю, а управляемую. Так происходит, когда к процессу принятия решений не допускаются представители интересов, не связанных с бизнесом (Stiglitz, Hersh, 2015).

В докладе Исследовательского института Credit Suisse рассматривается три потенциальных сценария будущего, из которого наиболее вероятный следующий — ни абсолютного расширения глобализации с организацией единого центра, ни полного распада мира на мозаику. Вместо этого остается многополярный и более регионально ориентированный мир. Барьеров в торговле будет становиться все больше, все больше компаний будет сосредоточены на региональных и внутренних рынках, чем на глобальном (Credit Suisse Research Institute, 2015. P. 6).

По мнению И. Комарова, гармонизация торговых стандартов в рамках трансрегиональных партнерств может привести к появлению новых нетарифных ограничений для товаров извне, потребуются время и средства для соответствия им со стороны третьих стран. Это отрицательно скажется на развитии процессов глобализации (Комаров, 2015).

О негативном влиянии новых трансрегиональных партнерств на процесс глобализации пишет В. Мау: тенденция к корректировке модели глобализации становится все более очевидной. По-видимому, расширение многосторонней (всеобщей) интеграционной повестки в мире будет переживать долгосрочный застой: ВТО сможет обеспечивать лишь определенный уровень либерализации

мировой торговли и будет задавать границы допустимого протекционизма, за которые мировая экономика не будет выходить (Maу, 2016).

С. Базу Дас замечает, что конкуренция ТТП и РВЭС может привести к усилению соперничества между США и КНР, а также к дезинтеграционным трендам в АСЕАН в связи с участием некоторых его членов в разных партнерствах (Basu Das, 2013).

Критика ТАТИП в ЕС касается снижения по сравнению с принятым в Европе уровнем стандартов в социальной, правовой и экологической сфере, что отвечает интересам американских компаний. Это касается, например, стандартов на пищевые продукты, которые могут подорвать существующие в ЕС правила, такие как запрет на использование стимуляторов роста в производстве мяса, маркировки пищевой GM и стандартов защиты животных (Pelkmans, 2015. P. 146). Европейцы также критикуют предлагаемую систему разрешения коммерческих споров, которая ориентируется на корпоративные интересы и фактически создает параллельную систему правосудия.

Среди рисков для глобальной экономики, связанных с появлением ряда трансрегиональных партнерств, эксперты называют то, что они охватывают незначительное число стран и обходят большинство развивающихся стран. В частности, А. Вуд отмечает, что большинство развивающихся стран окажутся вне новых трансрегиональных альянсов, что еще больше усилит проблему экономического неравенства (Wood, 2015. P. 5).

Даже в рамках новых альянсов наблюдаются серьезные различия в экономическом развитии отдельных их членов (табл. 3). В ТПП максимальные различия по душевому ВВП и доле в общем ВВП достигают 30 раз, по доле высокотехнологичной продукции в экспорте – до 12 раз. Велики исходные различия по уровню таможенной защиты, особенно по аграрной продукции (до 17 раз), что было одним из сложнейших предметов дискуссий на переговорах по подготовке этого соглашения. Существуют серьезные различия по уровню общей конкурентоспособности и условиям ведения бизнеса.

Эти различия могут существенно усугубиться в рамках новых общих пространств для движения товаров, услуг, капитала и стать причиной возникновения серьезных конфликтов как внутри стран – участниц ТТП, так и между ними.

Таблица 3. Различия 12 стран ТТП по отдельным экономическим характеристикам

Страна	Население, 2014 г., млн человек	ВВП в номинальном выражении на дн., 2014 г., тыс. долл.	Доля в общем ВВП (по ГПС) стран ТТП, 2014, %	Доля высокотехнологичной про- дукции в экспорте обрабатываю- щей промышленности, 2013, %	Средний уровень импортных пошлин, 2014, %		Место в рейтинге конкурентоспо- собности, 2015–2016 гг.	Место в рейтинге «Doing Business», 2015
					Все товары	Аграр- ная про- дукция		
Австралия	23,5	61,9	3,7	13	2,7	1,2	21	13
Бруней	0,4	41,0	0,1	15	1,2	0,1	...	84
Канада	35,5	50,2	5,4	14	4,2	15,9	13	14
Чили	17,8	14,5	1,4	5	6,0	6,0	35	48
Япония	127,1	36,2	16,0	17	4,2	14,3	6	34
Малайзия	29,9	11,3	2,5	44	6,1	9,3	18	18
Мексика	125,4	10,3	7,2	16	7,5	17,6	57	38
Новая Зеландия	4,5	37,9*	0,5	10	2,0	1,4	16	2
Перу	30,9	6,5	1,3	4	3,4	4,1	69	50
Сингапур	5,5	56,3	1,5	47	0,2	1,1	2	1
США	318,9	54,6	58,7	18	3,5	5,1	3	7
Вьетнам	90,7	2,1	1,7	28	9,5	16,3	56	90

* 2011 г.

Источники: World Bank, 2016; WTO, 2016; World Economic Forum, 2015. P. 8–9; World Bank, 2015. P. 167–230.

Серьезную угрозу представляет сокращение занятости, которое в ТТП может составить 770 тыс. рабочих мест и затронет в первую очередь более развитые страны (Caraldo, Izurieta, Sandaram, 2016. P. 1).

Еще один существенный аспект критики – корпоративная ориентированность ТТП и ТАТИП. Данные мегапартнерства нацелены на крупные ТНК и не помогают странам-участникам в развитии их человеческого потенциала, поддержке промышленности и развитии отдельных регионов (Nakagawa, 2014. P. 8).

С другой стороны, такие новые партнерства, как ТТП серьезно критикуют за то, что оно позволит иностранным компани-

ям оспаривать решения государств и правительств в малопрозрачных международных арбитражных комиссиях.

А.З. Зевин подчеркивает геополитические и геоэкономические риски, связанные с трансрегионализацией. Он пишет, что «возникает проблема соотношения управления – функционирующими и готовящимися к созданию – мегаструктурами с игроками глобального, регионального и странового уровней. Такие инструменты пока не созданы и возникают опасения, что их разработка столкнется с огромными трудностями. Внешне оба трансокеанических проекта облачены в экономические одеяния, но их задача не только (и не столько!) обеспечение экономических интересов и получение выгод, сколько достижение геополитической цели – сохранения однополярного мира под гегемонией США» (Зевин, 2015. С. 12).

На вероятное обострение конкуренции между новыми трансрегиональными альянсами обращают внимание и другие авторы. При этом возможное жесткое приземление китайской экономики, о котором в настоящее время говорят многие эксперты, затормозит реализацию мегапроектов, чьим драйвером является Китай.

В связи с возникновением новых экономических партнерств дальнейшее развитие получила теория *конкурентного регионализма*. Этот термин появился в 1990-е годы, но большинство работ, посвященных конкурентному регионализму применительно к межгосударственным альянсам, относятся к 2000-му и 2010-м годам, когда резко возросло число многосторонних РТС и стали создаваться трансрегиональные альянсы (см., например, (Tovias, 2008; Solis, Stallings, Katada, 2009; Baldwin, Low, 2009; Keating, Loughlin, 2013)).

Последние, с одной стороны, построены на принципах открытого регионализма, который подразумевает недискриминационные условия сотрудничества со странами, не вошедшими в определенный межгосударственный альянс, а также возможность участия в нескольких партнерствах.

Новые экономические партнерства вступают в очевидную конкуренцию между собой за новых участников (конкурентный регионализм, принцип кнута и пряника, о которых говорилось

выше). Именно конкуренция региональных и трансрегиональных альянсов может способствовать прогрессу глобализационных процессов и достижению ими более высоких уровней. Формально и неформально открытый характер новых трансрегиональных альянсов предоставляет широкие возможности расширения рынков и эффективного использования глобализации.

Поэтому существует и другая точка зрения о положительном влиянии трансрегионализации на мировое развитие. Ее сторонники считают, что формирование новых экономических партнерств не ведет к деглобализации мировой экономики. Так, В. П. Оболенский пишет, что формирование региональных экономических объединений интеграционного типа «не только не препятствует глобализации, но и подталкивает ее, выступая готовым строительным материалом для конструирования качественно новой всемирной экономической системы» (Оболенский, 2015).

По моему мнению, трансрегионализация глобальной экономики не убивает и не поворачивает вспять процессы глобализации, которые имеют фундаментальный характер. Трансрегионализация — это новый этап глобализации, отличительной чертой которого является формирование межгосударственных экономических союзов нового типа, последующая их эволюция и объединение. Трансрегионализация в перспективе ускорит процесс глобализации мировой экономики, замедлившийся в условиях последнего финансово-экономического кризиса, придав ему новые краски.

Для обоснования этого тезиса существует немало аргументов.

Во-первых, большинство мегапроектов носит перекрестный характер за счет участия в них одних и тех же государств. В недавнем прошлом членство в одних региональных альянсах фактически исключало участие в других. Это было связано с их институциональной закрытостью и серьезными различиями условий функционирования. Однако в 2000-е годы отчетливо проявилась тенденция к расширению границ сложившихся альянсов как за счет приема новых членов, так и заключения двусторонних и многосторонних соглашений об ассоциации, в которые включались и страны, входившие в другие региональные союзы. Данная тенденция закрепились в создании трансрегиональных объедине-

ний. При этом наличие стран — участниц нескольких таких альянсов будет способствовать их сближению.

В современных условиях по-новому стоит обозначить роль таких стран-мостов между трансрегиональными объединениями. Если раньше государство называло себя мостом между тем или иным экономическим союзом, исходя прежде всего из своего транзитного географического положения, то сейчас главным критерием является адаптивность его институтов к условиям хозяйствования в различных мегартнерствах.

Во-вторых, мегартнерства будут расширяться за счет вступления новых участников. Например, в отдельных раундах переговоров по ТТП участвовали еще 5 стран — Тайвань, Филиппины, Колумбия, Таиланд и Южная Корея, которые заявляли о своей заинтересованности во вступлении в партнерство. О таком же желании сообщила Индонезия.

В-третьих, наличие трансрегиональных партнерств не исключает возможности заключения преференциальных торговых и инвестиционных соглашений между странами, являющимися участниками разных мегартнерств или других региональных альянсов. Например, Китай готовит комплексные инвестиционные соглашения с США и Евросоюзом. Впоследствии они могут быть дополнены преференциальными торговыми соглашениями, что будет способствовать процессу глобализации мировой экономики в целом.

В-четвертых, трансрегионализация не только не ограничивает, но и ускоряет системные глобализационные процессы в области коммуникаций, обмена информацией, человеческих контактов и т.п.

Например, во второй половине 2015 г. у цифровой платформы Facebook насчитывалось 1590 млн активных пользователей в месяц, YouTube — 1000, WhatsApp — 1000, WeChat — 650, Alibaba (интернет-коммерция) — 407, Instagram — 400, Twitter — 320, Skype — 300, Amazon (интернет-коммерция) — 300, eBay (интернет-коммерция) — 159, LinkedIn (социальная сеть для поиска и установления деловых контактов) — 100 млн. На платформе Facebook размещали информацию 50 млн мелких и средних предприятий (в 2013 г. было 25 млн, т. е. прирост за 2 года составил 100%), при этом 30% их потенциальных потребителей находятся за рубежом (MGI, 2016. P. 6,7).

В-пятых, новые мегартнерства вызовут изменения в законодательстве стран, не вступивших в эти альянсы, в отношении снятия или уменьшения протекционистских барьеров, принятия цивилизованных правил международной торговли и инвестиций и т.п. Это будет стимулировать развитие глобализационных процессов.

Подтверждением вывода о системном положительном влиянии трансрегионализации на процессы глобализации служат прогнозы, показывающие возрастающую эффективность новых мегартнерств в случае их расширения. В этом смысле интересны оценки экспертов американского Института международной экономики Петерсона, которые были сделаны еще в 2012 г. и уточнены в 2014 г. Эксперты рассчитали выигрыши отдельных стран трансрегиональных альянсов к 2025 г., включая различные варианты их развития. Оценки были даны для ТПП-12, ТПП-16 (ТПП-12+Республика Корея, Индонезия, Филиппины и Таиланд), ТПП-17 (ТПП-16+Китай), РВЭП (16). Для нас любопытен прогноз с учетом присоединения к ТПП-17 России и ряда других стран АТЭС⁵, не вошедших в ТПП-17, и крупных стран РВЭП, которые объединяются в данной работе в новый альянс – Азиатско-Тихоокеанскую ЗСТ (АТЗСТ).

Как видно из табл. 4, прирост ВВП увеличивается по мере увеличения количества участников альянса. Максимальным он будет в случае АТЗСТ, т. е. объединения участников ТПП-12, РВЭС, России и ряда других стран АТЭС. При этом для России создание трансрегиональных альянсов без ее участия приводит к экономическим потерям.

С точки зрения прогресса глобализации важны показатели прироста мирового экспорта. До 2025 г. наибольшее его увеличение также даст АТЗСТ – 4199,0 млрд долл. против 305,2 у ТПП-12; 654,7 у ТПП-16; 1387,7 у РВЭС и 3125,1 млрд. долл. у ТПП-17. Такая динамика, опережающая рост ВВП, говорит о прогрессе процессов глобализации (рис. 4).

-
5. АТЭС – свободный консультативный форум, созданный в 1989 г. В настоящее время в работе АТЭС участвует 21 страна, имеющая прямой выход к Тихому океану. Россия присоединилась к АТЭС в 1998 г. В 1994 г. в «Богорской декларации» в качестве стратегической цели было объявлено создание к 2020 г. в АТР системы свободной торговли и либерального инвестиционного режима. На саммите АТЭС в ноябре 2015 г. акценты в его деятельности были перенесены с интеграции на внутренние вопросы устойчивого социально-экономического развития.

Таблица 4. Прирост (+)/снижение (–) ВВП до 2025 г. в отдельных странах в связи с созданием новых экономических партнерств, млрд долл.

Страна	ТПП-12	ТПП-16	ТПП-17	АТЗСТ	РВЭП
Австралия	6,6	9,8	34,1	32,5	19,8
Бруней	0,2	0,4	1,7	1,4	1,2
Канада	8,7	12,4	33,2	31,4	–0,1
Чили	2,5	3,5	7,8	8,6	0,0
Япония	104,6	128,8	237,3	233,1	95,8
Малайзия	24,2	30,1	45,4	44,7	14,2
Мексика	9,9	31,2	91,1	76,3	2,8
Новая Зеландия	4,1	4,7	7,2	6,9	1,9
Перу	3,9	5,4	8,4	7,7	0,0
Сингапур	7,9	12,3	27,1	26,5	2,4
США	76,6	108,2	327,6	328,2	–0,1
Вьетнам	35,7	48,7	71,9	81,1	17,3
Китай	–34,8	–82,4	808,6	837,1	249,7
Р. Корея	–2,8	50,2	136,3	132,7	82,0
Индия	–2,7	–6,9	–29,3	–37,1	91,3
Россия	–1,4	–3,0	–16,3	339,5	–5,3
Мировая экономика в целом	223,4	450,9	1908,0	2358,5	644,4

Источник: Petri, Plummer, Zhai, 2014.

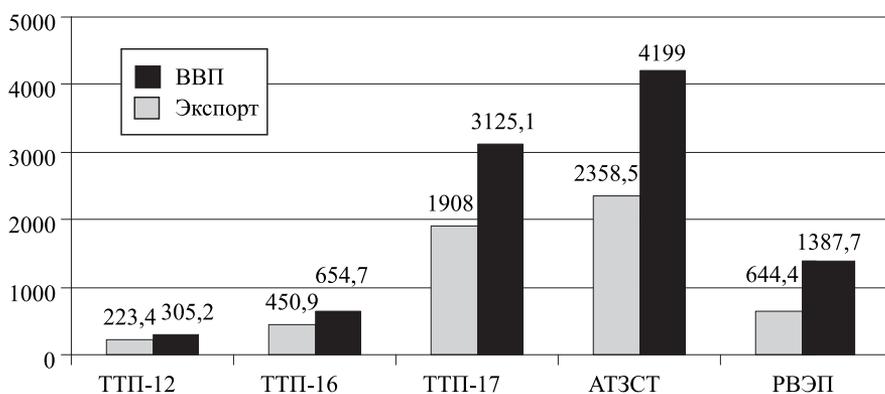


Рис. 4. Прирост ВВП и экспорта до 2025 г. в мире в связи с созданием новых экономических партнерств, млрд долл.

Источник: Petri, Plummer, Zhai, 2014.

Есть предварительные оценки выигрыша и от ТАТИП. Как отмечается в докладе европейского Центра исследований в области экономической политики (CEPR), ТАТИП приведет до 2027 г. к ежегодному приросту ВВП в 120 млрд евро в ЕС (0,5% ВВП) и ежегодному росту ВВП на уровне 95 млрд евро в США (0,4% ВВП). Экспорт товаров и услуг ЕС в США вырастет на 28%, или на 187 млрд долл., а импорт ЕС из США вырастет на 159 млрд долл. Не менее 80% выигрыша от ТАТИП даст ликвидация бюрократических барьеров (CEPR, 2013). При этом либерализация торговли и инвестиций должна привести к снижению потребительских цен и повышению качества товаров, т. е. к непосредственным выгодам потребителей.

ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ

2.1. Опора на собственные силы не может быть стратегией

Как показывает мировой опыт, участие в международном разделении труда и межгосударственном сотрудничестве благоприятно влияет на экономику. По оценкам Глобального института McKinsey, глобальные потоки товаров, услуг и инвестиций ежегодно добавляют от 250 до 450 млрд долл. в мировой ВВП, или от 15 до 25% в общий рост мировой экономики. При этом больший выигрыш (на 40%) получают экономики, активно включенные в эти процессы (MGI, 2014. Р. 2, 4).

В мире нет ни одной страны, которая благодаря экономической закрытости достигла серьезных экономических успехов. Наиболее одиозный пример – КНДР. Выстоял практически в полной изоляции и Иран, обладающий населением в 75 млн человек и богатейшими запасами углеводородов. Введенные против него в 1996 г. комплексные санкции, значительно ужесточенные в 2010 г., резко ограничили финансово-экономические связи с внешним миром, включая доступ к технологиям. Они стали главной причиной тяжелого положения в иранской экономике. Для отмены санкций Иран пошел на удовлетворение почти всех требований мирового сообщества, и в январе 2016 г. они в основном были отменены.

Россия после 1990 г. все сильнее втягивалась в систему международной торговли, от которой сейчас сильно зависит развитие ее экономики. За последние 25 лет она получила много выгод от глобализации. Если в 1991 г. соотношение экспорта к ВВП составля-

до 13,3%, то в 2000 г. оно достигло 44,1% и в дальнейшем держалось на уровне 35–30%, немного опустившись во время современного кризиса в 2009–2014 гг.

По степени влияния внешнеэкономических связей на экономику Россия стала сопоставима с крупнейшими экономиками мира. В 2014 г. соотношение объема внешней торговли и ВВП у России составил 52,1%, для сравнения у Китая – 46,9, США – 29,9, Японии – 35,9, ЕС – 33,9, Канады – 62,7% (ВТО, 2016).

Благодаря стабильному положительному сальдо текущих операций обеспечивалось укрепление национальной валюты, появлялась возможность увеличивать расходы бюджета, создавать валютные резервы и увеличивать инвестиции как внутри страны, так и за рубежом. Одновременно Россия все активнее притягивала иностранные инвестиции, заняв по их притоку в 2012 г. 9 место в мире.

В то же время в 2014–2015 гг. проявилась противоположная тенденция к *деглобализации российской экономики*. Она обусловлена как объективными, так и субъективными факторами. К первой группе можно отнести начавшуюся экономическую рецессию, примитивную топливно-сырьевую структуру нашего экспорта и существенное снижение цен на основные экспортные товары, обострение конкуренции на главных для России сырьевых рынках, а также потерю конкурентоспособности по многим традиционным экспортным изделиям обрабатывающей промышленности и т.п.

К группе субъективных факторов относятся: резкое обострение геополитической обстановки вокруг России, введение соответствующих санкций и ответных российских действий, ведущих к экономической изоляции, прямые и косвенные барьеры для внешнего финансирования, отсутствие действенных мер в экономической политике, обеспечивающих ускоренную модернизацию и структурные преобразования в экономике, а также реальное улучшение инвестиционного климата и придание этому процессу стабильного и предсказуемого характера.

В 2015 г. произошло существенное сокращение внешней торговли товарами России (рис. 5.) как за счет экспорта (на 31,8%), так и импорта (на 37,1%). Учитывая, что ВВП в 2015 г. уменьшился на 3,7%, соотношение показателей внешней торговли и ВВП также значительно сократилось.

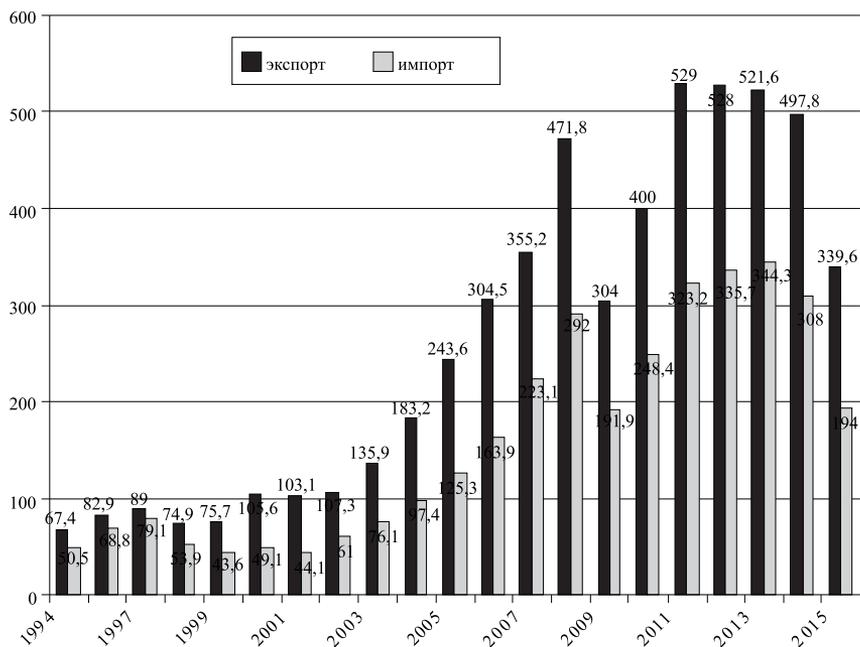


Рис. 5. Внешняя торговля России (по методологии платежного баланса), млрд долл.

Источник: Банк России, 2016.

Процесс деглобализации российской экономики еще нагляднее виден из динамики транснациональных потоков ПИИ в 2013–2015 гг. (рис. 6).

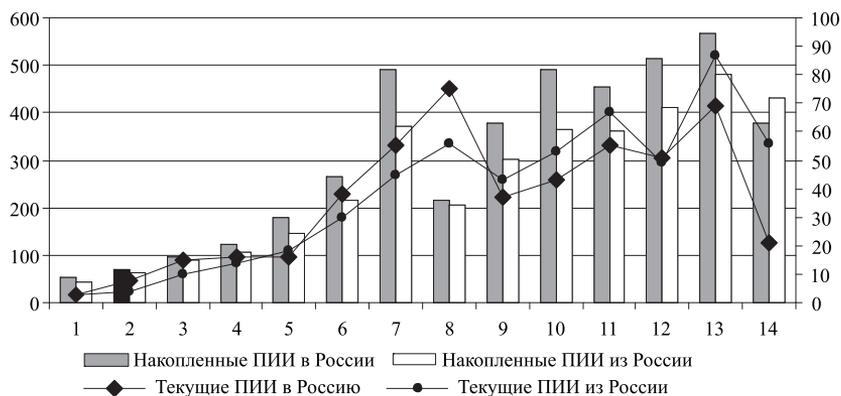


Рис. 6. Динамика ПИИ в Россию и из России, млрд долл.

Источник: UNCTAD, 2015.

Из диаграммы видно резкое падение текущих ПИИ в Россию, которые в 2014 г. уменьшились почти в 3 раза по сравнению с 2013 г. Еще больший спад наблюдался в 2015 г. По оценкам ЮНКТАД, объем текущих ПИИ в Россию сократился на 92%, т.е. практически вдвое даже по сравнению с невысоким уровнем 2014 г., в то время как в мире текущие ПИИ в 2015 г. выросли на 36% и составили 1,7 трлн долл. (UNCTAD, 2016. Р. 1, 6).

В 2015 г., например, по данным Немецкой торговой палаты, около 167 немецких предприятий закрыли свой российский бизнес. По оценке английской консалтинговой компании Global Counsel, в период с 2014 г. по первую половину 2015 г. из России ушло около 60 известных брендов и компаний – в полтора раза больше, чем во время кризиса 2008 г. (Irwin, Gratoski, Smotrov, 2015). По данным исследования Ernst&Young, в 2015 г. инвестиционная привлекательность России продолжила сокращаться: лишь 11% инвесторов заявили о том, что готовы инвестировать в регион, что на 8 позиций ниже, чем в 2014 г. (Ernst&Young, 2015).

В таких условиях получили развитие старые идеи о самодостаточности экономики России, о необходимости широкого импортозамещения. При этом делаются ссылки на опыт СССР, который за сравнительно небольшой по времени период менее 15 лет перед нападением фашистских агрессоров в июне 1941 г. создал мощнейший промышленный комплекс, а после войны сумел восстановить и значительно увеличить свой промышленный потенциал, став мировой супердержавой.

Это реальные факты, но здесь не учитываются конкретные условия развития в СССР и современное положение России. Сейчас невозможно осуществить сопоставимую мобилизацию материальных и человеческих ресурсов, которых стало меньше по количеству и соответствию сложности стоящих перед страной задач. Не говоря уже о создании жестко централизованной хозяйственной системы, господстве активной идеологии, подкреплённой мощным репрессивным аппаратом, а также отсутствии пресловутого железного занавеса в отношении не только с государствами, но и людьми.

Многие современные исследователи примитивизируют успешный процесс индустриализации в СССР, провозглашая знако-

вый термин *реиндустриализация*. Вместе с тем современный мир вступает в новую, четвертую промышленную революцию, которая была в центре внимания Давосского форума в январе 2016 г. Она характеризуется слиянием цифровых, физических и биологических технологий⁶. Ожидается, что эта революция приведет к исчезновению некоторых традиционных отраслей и возникновению принципиально новых видов деятельности, в том числе в сфере услуг, которая сейчас дает в развитых странах до 75–80% ВВП. В 2014 г. на экспорт услуг приходилось 33,7% всего экспорта товаров и услуг Израиля; 32,6 – Индии; 27,8 – США; 18,8 – Японии; 15,6% – Республики Корея. У России аналогичный показатель был 11,5%. В этом плане не менее чем реиндустриализация актуален лозунг *новой (инновационной) сервисизации*.

По оценкам экспертов VCG, в обрабатывающей промышленности на ведущие позиции выдвигаются 9 инновационных технологий: аддитивные технологии (3D-принтеры, производство фотополимеров для лазерного сканирования т.п.), автоматизированные роботы, программные продукты для разработки предметов производства, моделирование производственных процессов, интегрированные горизонтальные и вертикальные производственные системы, облачные технологии, защита от киберугроз, цифровая революция в производственном процессе, разнообразные сопроводительные услуги и консультации. В Германии, например, расширение использования робототехники и автоматизации позволит сократить количество рабочих мест в сборке и производстве примерно на 610 тыс. Но это снижение будет более чем компенсировано созданием примерно 960 тыс. новых рабочих мест, особенно в IT-сфере и цифровой аналитике (VCG, 2015).

По существу речь идет о качественном усложнении и ином масштабе диверсификации номенклатуры материального производства, которую невозможно воспроизвести в рамках одной, даже экономически мощной, страны. Новым требованиям соответствуют *долговременные значительные затраты на науку и технологии*, составляющие не менее 3% от ВВП, чем не может похвастаться

6. В первой промышленной революции сила воды и пара позволила механизировать производство. Во второй – электроэнергия использовалась для организации массового производства. В третьей – электроника и информационные технологии автоматизировали производство.

Россия. В 2013 г. в России все затраты на НИОКР составили 1,12% от ВВП; с 2003 г. по 2013 г. Россия снизила по отношению к ВВП свои расходы на научные и инновационные разработки с 1,29 до 1,12%. В 2013 г. в Германии на эти цели было направлено 2,85% от номинального ВВП, в США – 2,81, в КНР – 2,02, в Японии – 3,47, в Израиле – 4,21, в Республике Корея – 4,15%.

В то же время в России сохраняется высокий *относительный* уровень оборонных расходов. В 2014 г. они составили около 4,5% ВВП (в 2007 г. – 3,3%), или 83 млрд долл. Для сравнения аналогичные показатели США в 2014 г. достигали 3,5% ВВП, или 610 млрд долл.; Китая – 2,1% ВВП, или 217 млрд долл., для Франции – 2,2%, или 62,2 млрд долл., Германии – 1,2%, или 45 млрд долл. (World bank, 2016). Поэтому неизбежно возникает вопрос, в каком диапазоне можно вернуть и развивать утраченные Россией в последние десятилетия научные школы, высококвалифицированные кадры и технологические заделы, необходимые для структурной модернизации.

В связи с четвертой промышленной революцией в мире наблюдается взрывной рост научной сферы. Сложные конечные изделия объективно становятся объектом для экономической и научной кооперации разных государств в рамках так называемых цепочек добавленной стоимости.

Правда, еще в 1960–1970-е годы стало ясно, что создание универсальных по набору базовых отраслей народнохозяйственных комплексов, фактически навязанное СССР своим тогдашним союзникам – европейским странам народной демократии, малоэффективно по сравнению со специализацией и кооперированием производства в рамках международного, хотя и ограниченного социалистическим лагерем, разделения труда. Уже в то время в научных работах открыто стала критиковаться концепция опоры на собственные силы, показываться ее неэффективность, особенно для небольших стран. О несостоятельности этой концепции я также писал в своей первой монографии «Совершенствование отраслевой структуры и социалистическая интеграция» (Хейфец, 1978). В качестве альтернативы в монографии анализировалась так называемая структурная политика ГДР 1970-х годов, основанная на *селективном* выборе приоритетных производств, которые отвечали бы опре-

деленным критериям, в том числе отличались бы наивысшим научно-техническим уровнем развития и были бы конкурентоспособны на мировом рынке⁷.

Кстати, идея подобного селективного подхода была предложена в «Стратегии 2020», вывешенной на сайте МЭР РФ в августе 2008 г., т. е. накануне глобального кризиса, который затронул и Россию и заставил отказаться от ее реализации даже с учетом внесенных в нее впоследствии поправок. По мнению разработчиков «Стратегии 2020», проведение избирательной политики позволило бы сформировать технологический профиль российской экономики, определяющий ее конкурентные преимущества по отношению к странам-лидерам – США, Китаю и Европе. Они считали, что в перспективе Россия может достичь доли в 5–10% на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг по 8–10 позициям, включая: ядерные технологии; авиастроение; судостроение; программное обеспечение; вооружения и военная техника; образовательные услуги; космические услуги и производство ракетно-космической техники. Среди других приоритетных направлений, где потенциально Россия могла бы претендовать на лидирующие позиции в мире, назывались нанотехнологии, производство композитных материалов, биомедицинские технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных, отдельные направления рационального природопользования и экологии и ряд других.

Выбор данных точек прорыва объяснялся *имеющейся* у России технологической конкурентоспособностью, т. е. без учета возможностей создания новых конкурентных преимуществ.

По оценкам МЭР, Россия входила в число лидеров по ряду важнейших направлений исследований и разработок, в том числе в таких областях, как нанотехнологии, живые системы, охрана окружающей среды, атомная и водородная энергетика, энергосберегающие системы, разработки прикладных программных средств и других. В ядерной энергетике уровень применяемых технологий по отношению к мировому, по оценкам, составлял в среднем 95%,

7. Селективная структурная политика во второй половине XX в. обеспечила быстрый прорыв в экономическом и технологическом развитии Японии, Республики Корея, Малайзии, Тайваня и ряде других государств.

в ракетно-космической промышленности — 85, спецметаллургии — 70, авиационной промышленности — 60%. В то же время в станкостроении технологический уровень оценивался лишь в 35% от мирового, в электронной промышленности — 20, химической промышленности — 55, в лесной промышленности и текстильной промышленности — 20%⁸. Хотя в дальнейшем назывались и другие приоритетные области, здесь важны не факты, а принцип избирательности в выборе точек роста.

Представляется, что селективная структурная политика — это основной рычаг усиления конкурентоспособности российской экономики и повышения эффективности использования ее ресурсов на современном этапе. Именно с этих позиций следует, на мой взгляд, подходить и к политике импортозамещения. В принципе тотальное импортозамещение — это путь к самому неэффективному расходованию государственных инвестиций, что недопустимо в виду ограниченности ресурсов. Степень самодостаточности экономики определяется балансом интересов эффективного развития и интересов национальной безопасности. В условиях сложной геополитической обстановки центр тяжести может смещаться в пользу национальной безопасности, но такая политика не должна выливаться в элементарное расточительство средств под прикрытием хороших намерений. Курс на импортозамещение, а фактически, на экономическую изоляцию не может быть альтернативой задаче стимулирования технологичного экспорта.

В предыдущие годы Россия оказалась в чрезмерной импортной зависимости по важнейшим видам продовольствия, лекарствам, промышленным товарам ширпотреба, изделиям электроники. В стране были ликвидированы многие отрасли обрабатывающей промышленности, которые в СССР производили высококачественную продукцию для внутренних нужд и экспорта. Среди них тяжелое машиностроение (доля импорта 60–80%), станкостроение (свыше 90%), радиоэлектроника (80–90%), медицинская промышленность и фармацевтика (70–80%), легкая промышленность (70–90%) (Стратегия, 2014).

8. Данные «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов» (М.: МЭР РФ, 2008) и подготовленных к ней других материалов, которые впоследствии были удалены с сайта МЭР (Цит. по (Хейфец, 2011. С. 82–83)).

Это в принципе ненормально для страны со 146-миллионным населением, которая занимает огромную территорию и обладает уникальным набором природных ресурсов. Не следует забывать и о нигде не исчезнувшем, несмотря на уменьшившийся экономический потенциал, менталитете бывшей самодостаточной супердержавы. Всего 40–45 лет назад на СССР приходилось около 9% мирового ВВП, в стране насчитывалось почти 270 млн человек населения. Поэтому не вызывает сомнений необходимость восстановления многих важнейших базовых производств, развития отраслей, осуществляющих более глубокую переработку вывозимого сейчас сырья, которая может увеличить добавленную стоимость конечного продукта⁹.

Такой вывод в полной мере относится к производству жизненно важных для населения товаров, прежде всего продовольствия, хотя и здесь нельзя не учитывать сложившиеся за последние десятилетия потребительские предпочтения.

Наконец, к более широкому импортозамещению толкает современное геополитическое положение России, требующее поддержания отраслей оборонно-промышленного комплекса. Здесь не применимы принципы теории сравнительных конкурентных преимуществ.

В то же время не стоит упрощать стратегическую проблему национальной безопасности за счет отгораживания от внешнего мира и создания альтернативных собственных производств. Было бы большой ошибкой экономической политики, если бы приоритет эффективности и конкурентоспособности при импортозамещении отодвигался на второй план. А там, где нельзя будет его реализовать при разумных затратах, важно в качестве альтернативы рассматривать возможность поиска зарубежных партнеров и вариантов развития производственной и научно-технической кооперации, в том числе в рамках экономических партнерств.

9. Например, наращивая объемы переработки первичного алюминия внутри страны, можно добавить, как минимум, 0,5% ВВП (600–700 млрд руб.), т. е. фактически увеличить в 1,5 раза долю алюминиевой промышленности, которая составляет сейчас 0,7–0,8%.

2.2. Задача №1 — повышение конкурентоспособности

В новой «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», принятой в декабре 2015 г., низкая конкурентоспособность и сырьевая зависимость экономики выделены в качестве важнейших угроз безопасности (Российская газета, 2015).

Задачу повышения конкурентоспособности и диверсификации структуры экспорта современная Россия ставила неоднократно (как, кстати, и СССР в 1980-е годы). Формально в последнее время были достигнуты определенные успехи в этом отношении. По индексу конкурентоспособности ВЭФ 2015-2016 гг. Россия поднялась на 45 место (в 2014–2015 гг. было 53-е; в 2007–2008 гг. — 58-е). Наихудшие показатели в рейтинге 2015–2016 гг. у России были по индексам макроэкономики (134-е), развитости институтов (130-е), развитию финансового сектора (121-е); наилучшие — высшее образование и квалификация (34 место), начальное образование и здравоохранение (45-е), объем рынка (45-е) (World Economic Forum, 2015).

Однако практических результатов в виде роста ВВП и стабильного дохода от участия в мирохозяйственных связях реально не ощущается. По большому счету у России конкурентоспособны только топливно-сырьевые отрасли, продукция которых составляет основу экспорта. Но и здесь конкуренция постоянно ужесточается, так как спрос на нее падает, а предложение увеличивается со стороны новых экспортеров. Это уже привело к падению соответствующих цен до уровня, когда многие российские компании становятся неконкурентоспособными. Россия реально проспала революцию в энергетике, где происходят серьезные сдвиги в структуре производства и потребления, прежде всего за счет замены ископаемых источников энергии возобновляемыми. В США, например, на эти цели в 2014 г. было израсходовано 270 млрд долл. (в 2004 г. было — 45 млрд долл.). Германия намечает к 2030 г. увеличить долю энергии из возобновляемых источников в энергобалансе страны с нынешних 26% до 40–45%. Не говоря уже о росте добычи сланцевой нефти и газа, которая сделала США экспортером углеводородов, создании революционных технологий хранения электроэнергии, доступных для домашних хозяйств, и т.п.

Принципиальные технологические изменения происходят и в других сферах экономики. При этом во многих зарубежных странах усиливается внимание к вопросам конкурентоспособности национальной экономики. Так, в Великобритании с 2009 г. начался процесс активной разработки промышленной политики, направленной на повышение конкурентоспособности отдельных отраслей. Во Франции в 2013 г. была принята стратегия «Новая индустриальная Франция» (*La Nouvelle France industrielle*), нацеленная на улучшение конкурентоспособности французской промышленности (Сколковский институт науки и технологий, 2014). В марте 2015 г. в Китае была анонсирована программа «Made In China 2025», которая стимулирует активизацию промышленности через развитие умного производства (*smart manufacturing*). Она должна помочь стране конкурировать с промышленностью таких развитых стран, как Германия и США.

Повышение конкурентоспособности крайне важно и в связи с появлением новых мегапартнерств, так как позволяет уменьшить негативный эффект для российской экономики. Пока он невелик для товаров топливно-сырьевой группы, на которые низки или отсутствуют вообще импортные пошлины. Так, С. Воскресенский оценивает негативный эффект от ТТП для сегодняшней структуры российской экономики, который находится в пределах погрешности около 0,01% ВВП (Калачихина, 2015). Эти оценки совпадают с приводившимися выше оценками экспертов Института международной экономики Петерсона, которые прогнозируют небольшой негативный эффект для России и от другого партнерства – РВЭП – в размере 0,2% ВВП.

Однако с точки зрения улучшения структуры российского экспорта и экономики в целом, где необходимо увеличение удельного веса товаров с более высокой добавленной стоимостью, негативный эффект от новых мегапартнерств в перспективе может возрасти. Кстати, одной из целей, декларировавшихся при вступлении России в ВТО, было получение недискриминационного доступа на рынки продукции обрабатывающей промышленности.

В данной связи эффективным ответом на трансрегионализацию может быть только выпуск конкурентоспособной продукции, которая способна преодолеть существующий уровень таможенно-тарифной защиты стран – участниц мегапартнерств для внешних

акторов. В том числе путем снижения цен, т. е. уменьшение нормы прибыли, что в принципе является допустимым, но нежелательным путем. При этом речь может идти не только о технологиях hi-tech, а и о востребованной на рынке, особенно в развивающихся странах, продукции перерабатывающей промышленности low-tech.

В связи с реальным углублением в перспективе мирового продовольственного кризиса и растущим спросом на экологически чистые продукты нужны принципиальные изменения к политике по развитию сельского хозяйства, ряд отраслей которого могли бы стать значимым источником экспортных поступлений.

Большие резервы повышения международной конкурентоспособности имеются у сферы услуг. В этом плане показателен пример Индии, которая за относительно небольшой период времени стала вторым в мире экспортером IT-услуг, превысившим в 2015 г. 100 млрд долл. (в 2000 г. он был около 5 млрд. долл., а в 2006 г. — 30 млрд. долл.). Это значительно превосходит российский экспорт программного обеспечения, который показывает высокие темпы прироста (рис. 7). Пока на экспорт компьютерных и информационных услуг приходится только 10% российского экспорта услуг. У России также имеется большой потенциал увеличения экспорта транзитных транспортных, коммуникационных, туристических, строительных и ряда других видов услуг.

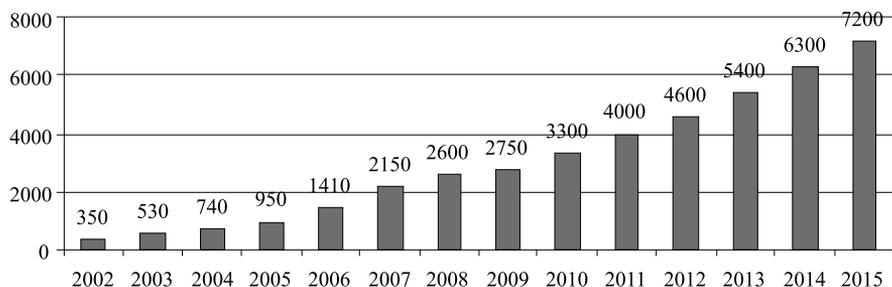


Рис. 7. Экспорт программного обеспечения из России, млн долл.

Источник: Russian Ventures, 2015. С. 6.

Еще одним вариантом ответа на трансрегионализацию, который должен тесно сочетаться с повышением конкурентоспособности экономики, является создание Россией преференциальных торговых и инвестиционных партнерств.

2.3. Возможные новые партнерства с участием России

Отталкиваясь от современного состояния экономики страны и опыта вступления в ВТО, руководство России не предполагает создания либеральных экономических партнерств по типу ТТП или РВЭС. По мнению В.В. Путина, «такое партнерство на первоначальном этапе могло бы сосредоточиться на вопросах защиты капиталовложений, оптимизации процедур движения товаров через границы, совместной выработки технических стандартов для продукции следующего технологического поколения, на взаимном открытии доступа на рынки услуг и капиталов» (Путин, 2015).

При вхождении России в ВТО была достигнута договоренность о поэтапном снижении средневзвешенной импортной пошлины в течение семи лет на 11,8 до 7,1%, в том числе на сельскохозяйственную продукцию – с 15,2 до 11,3% и на промышленную – с 11,3 до 6,4%. Но даже это вызвало негативные отклики среди экспертов и в российском обществе. Что же говорить о возможности вхождения в альянсы с беспошлинными правилами торговли.

Здесь, правда, возникают вопросы, насколько партнерства ограниченного типа соответствуют интересам их потенциальных участников, например из ШОС и АСЕАН. И какие еще возможны партнерства с участием России?

2.3.1. ЕАЭС – новый формат взаимодействия с внешним миром

Для новых экономических партнерств Россия выбрала формат ЕАЭС. Это обусловлено рядом обстоятельств.

Во-первых, в связи с принятием Таможенного кодекса и началом функционирования с 1 января 2015 г. Договора о создании ЕАЭС, в рамках которого все государства-участники должны проводить согласованную торговую политику по отношению к третьим странам, соблюдать совместно принятые нормы технического регулирования и т.п.

Во-вторых, ЕАЭС играет заметную роль на евразийском пространстве. В настоящее время более 30 стран обратились в ЕЭК с предложением о подготовке соответствующих соглашений по

ЗСТ. Уже почти готовы, но заморожены в связи с антироссийскими санкциями соглашения о ЗСТ с Новой Зеландией и Европейской ассоциацией свободной торговли (Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн). По Индии, Китаю и Египту ведутся соответствующие проработки (РИА Новости, 2015). Для небольших стран – членов ЕАЭС с ограниченным экономическим потенциалом участие в международных договорах в формате всего альянса значительно усиливает их переговорные позиции.

В-третьих, выдвигая в качестве партнера по переговорам о новых экономических партнерствах институт ЕАЭС, Россия получает возможность в какой-то мере противостоять развитию дезинтеграционных тенденций в этом объединении, так как в его рамках были приняты определенные взаимные обязательства и общие правила.

Еще в 2000-е годы наметилось быстрое сближение Казахстана и других государств Центральной Азии с Китаем, особенно усилившееся в связи с намечаемым проектом Экономического пояса Шелкового пути. В настоящее время Китай опережает Россию по объему торговли и инвестиций во многих этих странах (Дадабаева, Кузьмина, 2014; Вардомский, 2015). Китай предлагает серьезную программу структурной модернизации зарубежных участников ЕАЭС. В частности, КНР согласовала реализацию в Казахстане 52 проектов строительства промышленных предприятий на сумму 24 млрд долл. Они касаются сборки автомашин, производства полипропилена, стали и цемента, строительства трубопроводов, ядерной энергетики.

Казахстан также активизирует свои связи с Евросоюзом, который является его ведущим торговым партнером. На ЕС в 2014 г. пришлось 41,2% всего товарооборота страны – в два раза больше, чем с государствами ЕАЭС. В декабре 2015 г. Казахстан подписал соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве с ЕС, которое нацелено на существенное углубление торговых и экономических отношений. Оно охватывает 29 сфер взаимодействия, начиная от инвестиций, развития торговли, инфраструктуры и таких сфер, как инновация, культура, спорт, туризм, сотрудничество правоохранительных органов (Ковалева, 2015).

При подготовке такого рода соглашений с третьими странами или интеграционными объединениями ЕАЭС обязывает

своих членов учитывать взятые в его рамках обязательства перед партнерами.

В то же время есть немало скептиков в отношении перспектив ЕАЭС как платформы для создания новых экономических партнерств. Как отмечает А. Портанский, «требуется единый мандат от ЕАЭС, чтобы договориться хотя бы с ШОС. А мы не можем решить даже внутренние вопросы, не то что создать новую группировку. Для подобного союза нужна прочная торгово-экономическая основа. Это же не военный блок» (Калачихина, 2015).

Действительно, степень внутренней интегрированности в ЕАЭС продолжает оставаться на невысоком уровне. Доля взаимной торговли в общем объеме торговли стран ЕАЭС в 2014 г. составляла 11,7%¹⁰, что значительно ниже минимального интеграционного порога в 25%, о котором говорилось выше. И возможность преодоления этого порога в перспективе маловероятна. Пока в 2014–2015 гг. наблюдалось снижение как доли взаимной торговли, так и абсолютных показателей этой торговли. Совокупный объем взаимной торговли стран ЕАЭС в 2015 г. сократился почти на 15%, в том числе России с Беларуссией и Казахстаном суммарно на 25%.

В условиях экономического спада участились торговые и валютные конфликты между странами ЕАЭС. Хотя формально зарубежные страны ЕАЭС поддержали Россию в ее ответных действиях в отношении западных санкций, они чаще других стран нарушали соответствующие ограничения. Так, Беларусь оказалась лидером по ввозу санкционных продуктов в РФ. С августа 2014 г. по 31 декабря 2015 г. таможенные органы возбудили 256 дел об административных правонарушениях по факту ввоза санкционных продуктов из Беларуссии (47% всех такого рода дел) и 28 дел – из Казахстана (ФТС 2016).

Еще острее проблемы проведения общей таможенной политики проявились в результате вступления в ВТО Казахстана. После присоединения к ВТО Казахстан с 15 декабря 2015 г. снизил импортные таможенные пошлины на три с половиной тысячи наименований товаров, что повлекло за собой возникновение расхождений между условиями двусторонних соглашений по доступу на

10. Лишь для Беларуси эта доля составляла в 2014 г. 50,3%, а для Казахстана – 16,5% и России – 7,2%.

рынок, заключенных Казахстаном с членами ВТО, обязательствами России в ВТО и Единым тарифом Таможенного союза.

В результате в ЕАЭС возникла новая проблема – отслеживания движения товаров через таможенную территорию Казахстана для исключения недобросовестного реэкспорта. Для этого экспортерам нужно будет предоставлять копии таможенной декларации и электронных счетов-фактур, пройти камеральный контроль в органах государственных доходов на предмет того, были ли уплачены таможенные пошлины по ставке ЕТТ ЕАЭС, и получить печать, предоставляющую перевозчику право вывезти товары за пределы Казахстана (Сурганов, 2015). Иными словами, Казахстан собирается создать национальную систему учета товаров, которая должна обеспечивать прозрачность перемещения импортируемых товаров с использованием электронных документов. Порядок электронного декларирования товаров, перемещаемых в рамках ЕАЭС, будет распространен и для других участников союза.

По существу в завуалированном виде восстанавливается таможенная граница между государствами ЕАЭС. Это противоречит парадигме ЕАЭС и требует, на мой взгляд, решительного ускорения процесса гармонизации таможенных тарифов в ЕАЭС путем их приближения к минимальному уровню. Это отвечает мировым тенденциям трансрегионализации и облегчит вхождение ЕАЭС в новые партнерства.

Казахстан и Беларусь не согласились с отменой преференций в торговле с Украиной, вытекающих из соглашения о ЗСТ в СНГ. Россия при принятии такого решения ссылалась на нормы Приложения № 6 к Договору о ЗСТ СНГ, которые дают странам – членам Таможенного союза возможность в одностороннем порядке ввести пошлины на товары из стран СНГ, заключивших соглашения о свободной торговле с третьими государствами, если реализация таких соглашений наносит ущерб их национальной экономике (КонсультантПлюс, 2011. С. 45).

Однако это положение касается всех стран Таможенного союза, и поэтому требует взаимных консультаций. В противном случае такая ситуация, как и новации в российско-турецкой торговле, становится новым испытанием на прочность общей таможенной

политики ЕАЭС. И здесь только электронным декларированием товаров не обойтись, так могут быть задействованы схемы с созданием совместных предприятий на территории ЕАЭС, известные схемы с сокрытием реальных собственников товаров и т.п.

Девальвация российского рубля, на который в 2014 г. приходилось до 50% во взаимной торговле стран ЕАЭС, во многом способствовала девальвации валют в Казахстане и Беларуси. На рис. 8 видно, что падение курса рубля опережало падение национальных валют партнеров по ЕАЭС, хотя на падение их курсов по отношению к доллару США влияли многие другие факторы.

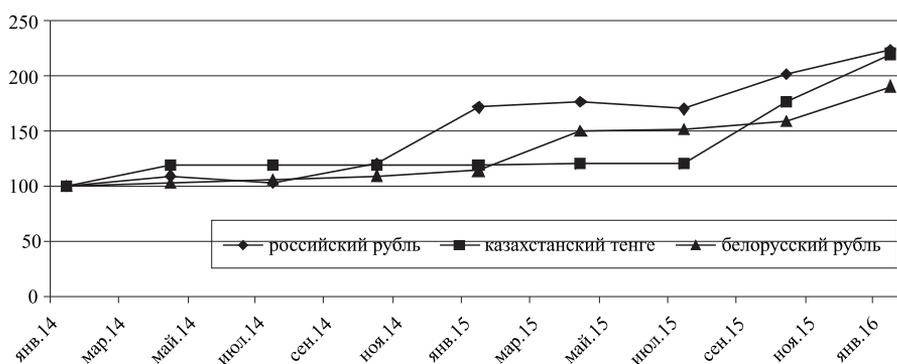


Рис. 8. Динамика курсов национальных валют России, Беларуси и Казахстана по отношению к доллару США, курс на 1 января 2014 г. равен 100.

Источники: Банк России 2016; Национальный банк Республики Беларусь, 2016; Национальный банк Казахстана, 2016.

Асинхронная девальвация валют стран ЕАЭС привела к перекосам во взаимной торговле и оживлению дезинтеграционных настроений, в том числе в среде предпринимателей. В 2015 г. Казахстан вводил эмбарго на российские нефтепродукты, конфеты, масло и мясо, соки, яйца, макароны, муку, несколько марок водки и пива. Их удешевление вследствие девальвации рубля поставила под угрозу бизнес местных производителей. Такие действия вызвали ответную реакцию Роспотребнадзора, который обнаружил нарушения фитосанитарных норм в казахстанских дынях, кефире и молоке. Осенью 2015 г. в СМИ появилась информация, что Казахстан вновь готовит ввести эмбарго и квоты на товары из РФ:

автомобили, стеклотару, аккумуляторы, литье, смазочные материалы и некоторые продукты питания (Соловьева, 2015).

Серьезная торговая война разворачивается в автомобильной сфере. Из 97 тыс. автомобилей, реализованных казахстанскими дилерами в 2015 г., свыше 62 тыс. пришлось на российскую продукцию. У «АвтоВаз» на экспорт в Казахстан в 2015 г. приходилось 80% всего экспорта. В начале 2016 г. Казахстан ввел утилизационный и регистрационный сбор на автомобили. В совокупности они делают поставляемые в Казахстан машины дороже примерно на 2 тыс. долл. Это привело к остановке поставок готовых автомобилей «АвтоВаз» и «Камаза», которые пытаются частично компенсировать возникшие потери за счет увеличения поставок комплектов узлов и деталей для сборки в Казахстане. О сокращении поставок и повышении цен заявили российские автозаводы Ford Sollers и Renault (Штанов, 2016).

Опережающая девальвация рубля вызвала отток капитала из стран ЕАЭС. Так, в декабре 2014 г. чистая продажа рублей обменными пунктами в Казахстане в 9,5 раза превысила соответствующий показатель декабря 2013 г. При этом значительная часть рублей тратилась в России на приобретение автомобилей и другой дорогостоящей техники.

Рост недовольства партнеров России по ЕАЭС в связи с сокращением прямой и косвенной финансовой поддержки со стороны России все чаще стало проявляться в форме открытых демаршей (например, заявления Президента Беларуси А.Г. Лукашенко о выходе из ЕАЭС в случае сохранения изъятий и ограничений во взаимной торговле; подписание Президентом Киргизии А. Атамбаевым закона о денонсации соглашений с Россией о строительстве и эксплуатации ГЭС «Камбарата-1» и четырех ГЭС Верхне-Нарынского каскада и т.п.).

Величина нефтегазового трансферта из России партнерам по ЕАЭС в 2012 г. составляла 11,8 млрд долл., а в 2014 г. она снизилась до 6,4 млрд долл. Причины: падение экспорта нефтепродуктов в Беларусь, рост закупок белорусского бензина, а также переход на своповые поставки нефти в торговле с Казахстаном (Кнобель, 2015). Если в 2015 г. Россия предоставила 4 кредита странам ЕАЭС, то в первоначально утвержденном бюджете 2016 г. их кредитование не

предусмотрено¹¹. В условиях рецессии также сократились переводы из России трудовых мигрантов, которые играют важную роль для некоторых зарубежных государствах ЕАЭС.

В этой связи появляется закономерный вопрос, насколько необходимо для России последовательное выполнение в ЕАЭС всех постулатов классической интеграции, включая постановку явно нереалистичных задач типа создания валютного союза. Тем более что многие проблемы забюрократизированного интеграционного альянса все ярче проявляются в ЕС, где разрывы в экономических показателях отдельных участников альянса не столь разительны, как в ЕАЭС. Может быть, оставив формально уже созданные в ЕАЭС институты, сосредоточить усилия на формировании гибкого экономического партнерства современного типа, которое обеспечивало бы свободу перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. И не тратить большие усилия и средства на создании новых малоэффективных наднациональных структур, по крайней мере, в среднесрочной перспективе.

2.3.2. ЕАЭС — Экономический пояс Шелкового пути

Представляется, что в настоящее время наиболее удобный для России вариант по созданию экономического партнерства — это Экономический пояс ШП. Данный вывод связан с тем, что проект Экономического пояса ШП — самый мягкий и позволяет выбрать удобные для каждого его участника уровень и формы участия. Еще в мае 2015 г. руководители России и Китая договорились о сопряжении проектов ЕАЭС и Экономического пояса ШП, и была создана соответствующая рабочая группа, которая стала проводить регулярные встречи. В августе 2015 г. в Пекине обсуждались такие вопросы как инвестиционные инфраструктурные проекты между Китаем, Россией и другими партнерами по ЕАЭС, устранение различного рода барьеров в торговле, создание системы по защите взаимных инвестиций и их поощрению, а также механизмы решения инвестиционных споров, о приоритетах сотрудничестве в области высоких технологий (Воскресенский, 2015). То есть фактически речь шла о

11. Здесь, правда, нельзя исключить использование Евразийского фонда стабилизации и развития, который до июня 2015 г. назывался Антикризисным фондом ЕврАзЭС. Его основным донором является Россия.

формировании ЗСТ ЕАЭС и Китая с определенными ограничениями, как это вытекало из майских договоренностей.

Однако впоследствии заявленный интеграционный уровень данного проекта был снижен, что нашло отражение в его названии. Теперь это «Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и Китаем», которое не предусматривает снижения таможенных пошлин. Это в принципе не противоречит ранее объявленной цели, так как создает необходимые предпосылки для либерализации торговли и инвестиций в дальнейшем. Как заявил председатель коллегии ЕЭК В. Христенко, это пока не преференциальное соглашение, но важный этап в развитии экономического сотрудничества, который упорядочивает всю структуру отношений и создает базу для дальнейшего движения, в том числе в целях возможного выхода на соглашение о зоне свободной торговли (ЕЭК, 2015).

В то же время в таком подходе проявляется главное препятствие для развития новых экономических партнерств России — слабая конкурентоспособность экономики, которую не удастся существенно повысить в ближайшей перспективе.

Сам термин *сопряжение* достаточно дипломатичен и удобен, так как подразумевает многовариантное толкование. Такое понятие существует в математике, химии, черчении и в некоторых других негуманитарных науках. Под сопряжением в черчении понимается, например, плавный переход по кривой от одной линии к другой. Использование такого термина в экономической политике дает большую вариантность и возможность более гибких подходов.

Представляется, что в случае ЕАЭС и ШП можно выделить два возможных типа сопряжения: а) инфраструктурное, или, более широко, проектное сопряжение; б) институциональное сопряжение (гармонизация регулятивных практик) — прежде всего устранение барьеров в торговле + защита инвестиций, выработка общих норм в некоторых других сферах (защита интеллектуальной собственности, трудовые отношения, охрана окружающей среды и т.п.).

Оба варианта будут сочетаться, образуя фактически третий тип сопряжения, однако в ближайшей перспективе инфраструктурное сопряжение будет опережать институциональное.

У Китая большой финансовый потенциал – АБИИ, ИФ ШП, НБР БРИКС; опыт и свободные мощности строительных подрядчиков. Инвестиционная подпитка данного проекта будет расширяться. В марте 2016 г. Азиатский банк развития (АБР) подписал Рамочное соглашение с Евразийским банком развития (ЕАБР) о софинансировании проектов на территории Армении, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана. Для реализации соглашения ЕАБР выделит 1 млрд. долл., АБР – 2 млрд. долл. до 2021 г.

С точки зрения инфраструктуры ЕАЭС занимает важнейшее место в проекте ШП. При этом центральную роль здесь играет Казахстан, по территории которого проходит 5 международных транспортных коридоров (МТК) железных дорог: 1) Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали – ТАЖМ; 2) Южный коридор ТАЖМ; 3) Центральный – Среднеазиатский коридор ТАЖМ; 4) Север–Юг; 5) Европа–Кавказ–Азия.

Предполагается и создание автодорожного МТК «Западный Китай–Западная Европа» (TRASECA). Предполагается, что его протяженность составит 8445 км, из них 2233 км пройдут по территории России, 2787 км – Казахстана и 3425 км – по территории Китая. Крайние точки коридора – Санкт-Петербург–порт Ляньюньган.

В России Китай уже стал участвовать в финансировании разработки проектной документации высокоскоростной железной дороги Москва–Казань. Объем китайских кредитов со стороны корпоративного сектора и Фонда ШП может составить до 400–450 млрд руб. Сооружение дороги Москва–Казань должно начаться в 2017 г. (завершиться в 2022 г.) и потребует около 1 трлн руб. инвестиций. При этом длительные сроки реализации данного проекта уже встречают критику с китайской стороны. Обсуждается и вариант включения в маршруты ШП дороги Москва–Санкт-Петербург.

На конец 2015 г. китайские предприятия имели контракты на 3987 проектов в 60 странах, охватываемых маршрутами ШП и МШП, стоимостью в 92,6 млрд долл., что составило 44,1% от всех китайских зарубежных проектов. В 2015 г. Китай осуществил ПИИ в 49 из этих стран на сумму 14,8 млрд долл. (12,6% от общего объема нефинансовых ПИИ за рубеж в размере 118 млрд долл.).

Наибольший объем ПИИ получили Сингапур, Казахстан, Лаос, Индонезия, Россия и Таиланд (Mofcom, 2016).

Правда, на Россию пришлось около 0,8% от объема зарубежных китайских инвестиций. Хотя Китай формально осуждает санкционную войну против России, многие китайские компании и банки, за исключением уполномоченных государственных структур, опасаются возможных последствий своих контактов с российскими корпоративными структурами, попавшими под санкции. Это сказывается на общем тоне сотрудничества, особенно в финансовой и инвестиционной сфере.

Не оправдываются в полной мере российские ожидания по инфраструктурной интеграции с ШП. России с самого начала не удалось включить Транссибирскую магистраль и БАМ в инфраструктурные маршруты ШП. Планировалось также, что один из маршрутов ШП пойдет по Среднему, Южному Уралу и северным региональным территориям, где идет стройка Северного широтного хода. Однако данные железнодорожные магистрали нуждаются в крупных инвестициях для их расширения и модернизации, которые не готова осуществить Россия. Был также вариант превращения Крыма в стратегическую торговую базу и точку захода торгового маршрута в Европу. Но и он отпал вместе с прекращением проекта по строительству крымского порта (Сабурова, 2015).

Есть перспективный проект по превращению Северного морского пути в реальную транспортную связку между АТР и Европой, который также не вошел в проект ШП. В последние годы по нему постоянно увеличиваются объемы трансконтинентальных перевозок, а также удлиняются сроки навигационного периода, чему способствует общее потепление климата. Для того чтобы повысить коммерческую привлекательность данного маршрута, предполагается установить льготный режим свободного порта на ключевые порты Дальнего Востока по типу Владивостока.

Китай проводит политику как можно более широкого охвата проектом ШП неприсоединившихся к другим партнерствам стран. В частности, Китаем уже опробован маршрут, проходящий по территории Азербайджана, Грузии, Турции. В дальнейшем он прямо через Болгарию или через Черное море будет проходить через территории Украины в Европу. При этом Китай готов

пойти на существенные инвестиции в украинскую инфраструктуру (до 20 млрд долл.). Данный маршрут может быть привлекательным не только для перечисленных стран, но и для грузов европейских стран в Азию, т. е. конкурентным для России.

Ежегодная пропускная способность транскаспийского маршрута составляет 27,5 млн т. К 2020 г. участники проекта рассчитывают увеличить грузовые перевозки до 300 тыс. ТЕУ (единица измерения контейнерных перевозок, равная приблизительно 21,6 т). Для сравнения, транзитные контейнерные перевозки по Транссибирской магистрали в 2014 г. составили 131 тыс. ТЕУ (и отправитель, и получатель – вне России) (Платонова, 2015)¹². На этот маршрут может прийти до 7–9% всего грузопотока из Китая в Европу, который в настоящее время оценивается не менее чем в 30 млн ТЕУ.

Что касается институционального сопряжения, то здесь возможны более гибкие подходы. Одним из вариантов является участие в проектах Китая по созданию 23 экономических торгово-производственных зон в рамках ШП по Евразии. Например, Беларусь хочет включить свой новый индустриальный парк «Великий камень», организуемый в кооперации с «Китайской корпорацией инжиниринга САМСЕ», в проект Экономического пояса ШП. Кроме развития высокотехнологичных производств «Великий камень» должен стать крупнейшим торгово-логистическим хабом, своеобразным «сухим портом» в 25 км от Минска.

Готовятся и двусторонние соглашения, обеспечивающие либерализацию торговли и инвестиций, о которых говорилось выше. Важно при этом координировать сотрудничество отдельных стран ЕАЭС с Китаем, так как их разнотемпная интеграция неизбежно вызовет усиление центробежных тенденций в ЕАЭС. Многое здесь будет зависеть от политики Казахстана и от того, как будут складываться российско-казахстанские отношения. Выигрышной для России была бы стратегия игры на опережение, особенно в инвестиционной сфере, где реальное открытие национальной экономи-

12. В августе 2015 г. первый двухэтажный состав, состоящий из 41 платформы с 82 контейнерами с каустической содой, прибыл в Бакинский международный морской торговый порт, затратив на это 6 дней. До этого такие грузы прежде доставлялись из Китая в Баку через порты Бендер–Аббас и Потти за 25–40 дней.

ки было бы не так чувствительно по сравнению с далеко идущей торговой либерализацией. Тем более что зарубежные страны ЕАЭС фактически такую политику по отношению к китайским инвестициям уже проводят. В свою очередь, расширение инвестиционного взаимодействия ЕАЭС – Китай даст сильный импульс развитию торговли и сотрудничества в других областях.

Большой потенциал в сопряжении проектов ЕАЭС и ШП заложен в либерализации торговли услугами. Наиболее перспективные сферы: IT-услуги, инжиниринг, электронная торговля, туристические услуги и т.п.

Например, Китай, занимающий 1 место в мире по затратам на выездной туризм, еще в 2014 г. опередил другие страны по количеству посещающих Россию туристов (примерно 1/7 часть всех интуристов). В 2015 г. численность группового турпотока из Китая в Россию вырос до 537 тыс. человек, увеличившись на 87% по сравнению с 2014 г. Из этого турпотока почти половина (224 тыс. человек) посетили Россию по приграничному безвизовому туристическому обмену (еще в феврале 2000 г. было подписано соглашение о безвизовых групповых поездках). В 2014 г. китайские туристы оставили в России более 1 млрд долл. (Туристическая ассоциация «Мир без границ» 2015; Романова, Штыкова, 2015).

2.3.3. ЕАЭС – ШОС

ШОС – крупнейший региональный альянс, в котором участвует Россия. С вступлением в ШОС в 2015 г. Индии и Пакистана на него стало приходиться примерно 40% населения мира, по ВВП (по ППС) ШОС превосходит США или ЕС. Главными задачами ШОС являются укрепление стабильности и безопасности, борьба с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом, развитие энергетического партнерства, научного и культурного взаимодействия.

В последнее время явно усилилась экономическая составляющая в деятельности ШОС. Ряд интересных предложений в этом плане сделал Казахстан. В декабре 2014 г. он предложил приступить к взаиморасчетам в ШОС в национальных валютах и отказаться от доллара. В двустороннем порядке договоренность о расчетах в национальных валютах уже достигнута между Китаем и Россией, Казахстаном и рядом других государств ШОС.

В рамках ШОС в 2013 г. создано Межбанковское объединение, которое, помимо кредитования совместных инвестиций, может стать важнейшим звеном механизма, обеспечивающего расчеты в национальных валютах. В состав МБО входят Банк развития Казахстана, Государственный банк развития Китая, Внешэкономбанк России, Национальный банк Таджикистана, Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана и Расчетно-сберегательная компания Киргизии.

Новый шаг в развитии взаимодействия в рамках ШОС, в том числе в экономической сфере, позволит сделать принятая на саммите ШОС в Уфе в 2015 г. «Стратегия развития ШОС на период 2015–2025 годов», в которой отражены и вопросы экономического взаимодействия.

В декабре 2015 г. на расширенном заседании Совета глав правительств ШОС Китай выступил с предложением создания ЗСТ между странами – участниками этой организации. Цель этого проекта – перейти к свободному перемещению товаров, капиталов, услуг и технологий к 2020 г. Такая ЗСТ отвечает интересам Китая в его противостоянии США на азиатском континенте, она сопрягается с РВЭП и Экономическим поясом ШП. ЗСТ ШОС соответствует и намерениям России по созданию межгосударственных экономических партнерств. В то же время возникает вопрос, насколько данный проект будет конкурентоспособным с точки зрения уровня либерализации торговли и инвестиций.

В 2003 г. Китай уже предлагал создать свободную торговую зону в ШОС, но эта идея была отвергнута Россией, не пожелавшей чрезмерного открытия своего внутреннего рынка. Вероятно, сейчас, если такая ЗСТ будет создана, потребуется значительное количество изъятий и ограничений. В то же время у стран ШОС существует немало предпосылок для подобного сотрудничества (табл. 5). У них достаточно высока степень защиты внутреннего рынка, который может быть либерализован для стран ШОС. То же самое можно сказать и в отношении условий ведения бизнеса, по которым большинство стран ШОС находятся во второй сотне рейтинга *Doing business*, в который в 2015 г. было включено 189 государств.

Поэтому сам факт начала подобной работы, если она не будет слишком затянута, может способствовать решению важных задач развития российской экономики.

Таблица 5. Взаимодополняемость стран ШОС

Страна	Доля продукции обрабатывающей промышленности, 2014, %		Средний уровень импортных пошлин, 2014, %		Место в рейтинге «Doing Business», 2015
	В экспорте	В импорте	Все товары	Аграрная продукция	
Россия	20,8	73,4	8,4	11,6	62
Китай	94,0	60,1	9,6	15,2	90
Индия	62,3	40,2	13,5	33,4	142
Пакистан	74,7	49,7	13,4	14,6	128
Казахстан	9,6	81,6	8,6	11,6	77
Киргизия	28,4	60,4	4,6	7,6	102
Таджикистан	7,7	10,7	166
Узбекистан	24,1	...	14,8	18,8	141

Источник: WTO, 2016; World Bank, 2015. P. 167–230.

Другой сферой взаимодействия ЕАЭС и ШОС может, на мой взгляд, стать сотрудничество в совместном использовании трудовых ресурсов. В этой области есть серьезные проблемы и традиционные опасения России по поводу возможной избыточной трудовой миграции из Китая в Сибирь и Дальний Восток. Дополнительные контраргументы возникают и в связи с миграционным кризисом в Европе. Однако данный вопрос, безусловно, нуждается в серьезном изучении и поиске направлений эффективного сотрудничества. В нем заинтересованы *многие* страны, входящие в ЕАЭС и ШОС. Усиление взаимодействия в данной сфере может способствовать более быстрой либерализации условий трудовой миграции, нахождению приемлемых ее форм и методов регулирования, а также снятию антимиграционных фобий. Возможно, такое сотрудничество следует начинать с двусторонних соглашений.

Создание экономического партнерства ЕАЭС-ШОС отвечает задачам внешнеэкономической политики России. На этом поле могут быть апробированы некоторые формы сотрудничества, которые будут использоваться при сопряжении с Экономическим поясом ШП, а также во взаимоотношениях с АСЕАН и другими экономическими мегапроектами.

2.3.4. ЕАЭС – АСЕАН

Как отмечалось выше, в АСЕАН наиболее заметен прогресс интеграции. Знаковую роль в этом отношении стало подписание 22 ноября 2015 г. соглашения об «Экономическом сообществе АСЕАН», которое нормативно закрепляет переход к высшей стадии процессов либерализации движения товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов между странами этого альянса.

Пока торговые связи со странами АСЕАН не существенны для ЕАЭС. На АСЕАН приходится менее 1,5% экспорта и около 2% импорта стран ЕАЭС. Несмотря на общий невысокий уровень импортных тарифов в отдельных государствах АСЕАН, существуют высокие пошлины для третьих стран. Это, например, касается напитков и табака, сахара и кондитерских изделий, молочной продукции, животноводческой продукции, одежды и обуви. Что касается нетарифных барьеров, то у ЕАЭС в отношении стран АСЕАН на начало 2015 г. существовало 33 меры только количественных ограничений в виде импортного и экспортного лицензирования, квот на торговлю химической и фармацевтической продукции, драгоценных и полудрагоценных камней, гражданскими радиоэлектронными средствами, асбестом, оружием, природным газом и т.п. Со стороны АСЕАН в отношении стран ЕАЭС имеются 93 ограничительные меры такого рода, которые приходятся на Сингапур и Таиланд (ВАВТ, 2015).

Вхождение ряда стран АСЕАН в беспошлинную зону ТТП может повысить барьеры для российского экспорта. Так, в Малайзии пошлина на импорт проволоки из рафинированной меди составляет 25%, а доля России на этом рынке – 18%. Основной конкурент – Япония с долей рынка 6%. Такая же пошлина установлена не только для Японии, но и для Австралии, Канады и Чили, которые пока эту продукцию в Малайзию не поставляют. При обнулении этой пошлины в ТТП у России могут появиться серьезные конкуренты. Похожее положение складывается и с «прочими минеральными и химическими удобрениями», где на Россию также приходится 30% малайзийского импорта. Ввозная пошлина на этот товар 5%, которая существует и для главных конкурентов – Японии, Сингапура, Канады и Вьетнама (Калачихина, 2015).

Важной предпосылкой для формирования экономического партнерства с АСЕАН должно стать подписанное в мае 2015 г.

соглашение о ЗСТ ЕАЭС – Вьетнам. В то же время этот проект носит чрезмерно осторожный характер и не связан как с серьезными рисками для экономики России и других стран ЕАЭС, так и с существенными выигрышами. Так, соглашение предусматривает обнуление для поставщиков из стран ЕАЭС ввозных таможенных пошлины на более чем 59% тарифных линий от общей товарной номенклатуры. В отношении еще 29% групп товаров ставки таможенных пошлин будут снижены до 0% в течение 5–10 лет. В реальности это затронет примерно 12% товарной номенклатуры, по большинству из которых у стран ЕАЭС отсутствует экспортный интерес. С другой стороны, на Вьетнам приходится только около 1% импорта ЕАЭС из третьих стран. В результате экономия на пошлинах для экспортеров ЕАЭС может составить около 40 млн долл. в первый год функционирования соглашения, а по истечению всех переходных периодов – около 60 млн долл. Вьетнамские компании благодаря отмене таможенных пошлин могут рассчитывать на экономию до 5–10 млн долл. в год¹³. А объемы взаимной торговли увеличатся с 4 млрд долл. в настоящее время до 10 млрд долл. в 2020 г. (РИА Новости, 2015).

Мягкость Соглашения ЕАЭС – Вьетнам для России обеспечивается и тем, что в него не вошли совсем или отражены фрагментарно некоторые положения, которые включены в современных мегарегиональных соглашениях. Так, Соглашение ЕАЭС – Вьетнам вообще не коснулось санитарных и фитосанитарных мер защиты – одного из основных инструментов нетарифного регулирования. Соглашение не подразумевает никаких изменений в визовых режимах и пересмотра квот на иностранную рабочую силу, что очень важно для вьетнамско-российских отношений. Хотя в соглашение включены положения о торговле услугами и об инвестициях, однако они в основном распространяются только на Россию и Вьетнам и также носят ограниченный характер (не менее благоприятный режим, чем для третьих стран, за исключением тех случаев, когда иное гарантируется форматами экономической интеграции) (Цветов, 2015б).

13. В настоящее время средний импортный тариф для вьетнамских товаров составляет 10%.

Несмотря на эти оговорки, для России Вьетнам может стать своеобразным мостом в АСЕАН, а также в РВЭВ и ТПП, а Соглашение ЕАЭС–Вьетнам – прототипом других соглашений ЕАЭС по ЗСТ с третьими странами.

В то же время эксперты неоднозначно оценивают перспективы создания ЗСТ Россия – АСЕАН, указывая на необходимость осторожного подхода к данной проблеме. Как отмечает Я. Лисоволик, при всех возможных дивидендах от создания ЗСТ процесс торговой либерализации со странами АСЕАН не будет для России простым. Скорее всего, на данном этапе предпочтительнее варианты создания торговых альянсов РФ с отдельными членами Ассоциации, с постепенным вовлечением в эту схему остальных (Лисоволик, 2015).

Необходимость подобного поэтапного подхода содержится и в рекомендациях ВАВТ, где в качестве возможных новых партнеров для ЗСТ с ЕАЭС называются Индонезия, Малайзия, Таиланд (ВАВТ, 2015).

Важнейшей причиной такой позиции является незаинтересованность крупного российского бизнеса в более тесном сотрудничестве. Об этом откровенно рассказал министр по торговле ЕЭК А. Слепнев, заявив, что в ходе подготовки соглашения о ЗСТ с Вьетнамом «все наши беседы сводились к вопросу защиты национального рынка от вьетнамских поставщиков» (Калачихина, 2015).

В то же время, на мой взгляд, уже сейчас возможна подготовка многостороннего инвестиционного соглашения ЕАЭС – АСЕАН, которое привело бы к созданию ЗСИ и стало бы хорошей основой для всестороннего соглашения об экономическом партнерстве. Тем более что у стран АСЕАН имеется хороший опыт в этом отношении.

В рамках АСЕАН была создана особая инвестиционная зона (ИЗ) АСЕАН. В полной мере эта идея была реализована в Комплексном инвестиционном соглашении АСЕАН – ASEAN Comprehensive Investment Agreement (АСИА), вступившем в силу в 2012 г.

Основными задачами АСИА являются:

- 1) прогрессивная либерализация условий для инвестиций в странах АСЕАН;

- 2) защита инвесторов из всех стран АСЕАН и их инвестиций в регионе;
- 3) введение правил и норм регулирования, обеспечивающих транспарентность и предсказуемость процесса инвестирования;
- 4) продвижение региона АСЕАН в мире как интегрированной инвестиционной зоны;
- 5) объединение усилий для создания благоприятных условий для инвесторов из стран АСЕАН на территории каждой из стран региона (ASEAN, 2012).

Принимая АСІА, страны АСЕАН взяли на себя национальные обязательства по облегчению и упрощению инвестиционных процедур, по либерализации инвестиционных потоков, включая открытие для ПИИ новых секторов экономики, по снижению издержек ведения бизнеса, в том числе подписанию новых соглашений об избежании двойного налогообложения, и по совершенствованию других норм национальных законодательств.

В концепции ИЗ АСЕАН важная роль отведена экономическим стимулам. Среди них можно назвать временное освобождение от уплаты налога на прибыль, беспошлинный ввоз капитального оборудования, упрощение таможенных процедур, право найма иностранного персонала, минимальный срок аренды земли под промышленные цели на 30 лет и другие (Исполнительный комитет СНГ, 2008).

Естественно, в инвестиционном сотрудничестве стран АСЕАН сохраняются определенные барьеры для инвесторов. АСІА предусматривает составление специальных Списка временных ограничений и так называемого Деликатного списка для инвестиций в предприятия обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, рыболовства, лесного хозяйства, горной и добывающей промышленности, а также для инвестиций в соответствующие предприятия сферы услуг. Эти списки строятся по страновому принципу, т. е. включают разделы по странам, в которых содержатся конкретные ограничения для ПИИ.

Важно и то, что АСІА ориентируется не только на национальные компании из стран АСЕАН, но и на глобальные компании, уже работающие в регионе. А это мощнейшая группа инвесторов. В странах АСЕАН, например, действуют 80% из первых

500 крупнейших глобальных компаний мира известного рейтинга Fortune 500, в том числе 10 ведущих автомобильных и фармацевтических ТНК, производителей потребительской электроники и автозапчастей.

Таким образом, реализация АСИА нацелена на принципиальное улучшение инвестиционного климата, который будет характеризоваться преференциальными условиями ведения бизнеса, прозрачностью и прогнозируемостью действий государственных институтов, что обеспечит более свободное движение инвестиций в рамках АСЕАН, т. е. по существу свободный и открытый инвестиционный режим.

Подключение ЕАЭС к ИЗ АСЕАН могло бы значительно расширить инвестиционные потоки между двумя региональными альянсами.

2.3.5. БРИКС

На саммите БРИКС в Уфе в июле 2015 г. была одобрена разработанная российской стороной и предварительно согласованная с партнерами по БРИКС «Стратегия экономического партнерства стран БРИКС до 2020 года». Она направлена на расширение многостороннего сотрудничества в целях ускорения социально-экономического развития стран БРИКС, повышения их конкурентоспособности в глобальной экономике, более тесное и эффективное взаимодействие с международными и региональными организациями и форумами.

Несмотря на название, в этом документе, к сожалению, не прозвучала тема экономического партнерства в контексте новых мегапартнерств, о которых говорилось выше. Хотя Россия как хозяйка саммита могла бы проявить определенную инициативу в этом отношении. Это связано с рядом обстоятельств. Во-первых, на данном этапе основную роль в развитии экономического взаимодействия продолжают играть двусторонние связи, а рамки многостороннего взаимодействия отдельными странами БРИКС понимаются по-разному. Во-вторых, в стратегии преимущественно содержатся самые общие постулаты, которые в той или иной мере провозглашались в других двусторонних и многосторонних документах БРИКС, и нет постановки принципиально новых конкрет-

ных задач. В-третьих, хотя в мире продолжалась работа над трансрегиональными мегапроектами, но многие российские эксперты не верили, что такие проекты обретут реальные черты.

Подобная осторожность объяснялась первым заместителем министра экономического развития РФ А. Лихачевым необходимостью последовательного подхода к данным вопросам. Он говорил: «Сначала это будет декларативный документ, подвигающий наши страны к более активному сотрудничеству. Потом это могут быть неpreferенциальные соглашения, которые оптимизируют регуляторику, упрощают таможенные и инвестиционные процедуры, создают так называемые «зеленые коридоры» для товаров. Третий этап, который затем обязательно родится, это preferенциальный режим, это уступки, которые мы сделаем друг другу с точки зрения торговли товарами» (ТАСС, 2015).

«Стратегия экономического партнерства стран БРИКС» рассчитана на среднесрочный период, она будет пересматриваться через пять лет или раньше, если возникнет такая необходимость. Поэтому вопросы о возможности заключения соглашения о более тесном экономическом партнерстве в рамках БРИКС должны начать прорабатываться, по крайней мере, на экспертном уровне¹⁴.

В рамках БРИКС созданы определенные институциональные предпосылки для углубления сотрудничества. Так, прямую и косвенную поддержку проектам стран БРИКС могут оказать такие новые институты, как НБР БРИКС и Пул условных валютных резервов с потенциалом по 100 млрд долл. у каждого. Создано инфраструктурное партнерство БРИКС, в которое вошел Российский фонд прямых инвестиций, Фонд развития ШП, соответствующие финансовые институты всех участников БРИКС. Был образован Биржевой альянс, обеспечивающий кросс-листинг акций более 7 тыс. компаний стран БРИКС. Также организована платформа по обмену деловой информацией, действует Деловой совет БРИКС, который участвует в отборе и проработке проектов развития. Всего в рамках БРИКС создано более 20 форматов сотрудничества, в том числе рабочие группы по международной информационной без-

14. Свои предложения по такому партнерству я неоднократно излагал за последние 3 года (см., например, (Хейфец, 2015)).

опасности, здравоохранению, сельскому хозяйству, науке и технике, другим направлениям, включая отдельные форумы научных экспертов и предпринимателей.

В то же время изменившиеся условия развития глобальной экономики в настоящее время требуют ускорить решение конкретных вопросов либерализации торговли и инвестиций внутри этого объединения. Важной предпосылкой для создания современного экономического партнерства в БРИКС стало бы успешное продвижение подобного проекта в ШОС, так как в оба альянса входят три страны – Индия, Китай и Россия. А Бразилия и ЮАР не вошли ни в одно из новых трансрегиональных мегапартнерств. Россия крайне заинтересована в активизации торговли и особенно взаимных инвестиций в рамках БРИКС, что способствовало бы усилению ее позиций в мировой экономике и политике.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. В среднесрочной перспективе получат мощное развитие тенденции трансрегионализации, которые существенным образом переформируют глобальное экономическое пространство. Движущей силой новых экономических мегартнерств выступают США, ЕС, Китай, АСЕАН. Притягательность сотрудничества с ними эти экономические игроки обеспечивают в первую очередь благодаря своей экономической и технологической мощи, а также рыночных факторов на основе либерализации трансграничного движения товаров, услуг, инвестиций. Учитывая, что уже заявленные экономические партнерства охватят до 90% мирового ВВП, они становятся серьезным вызовом для глобальной системы разделения труда в целом и для ее отдельных участников.

2. Трансрегиональные экономические партнерства – новая форма экономических альянсов, отличная от классической интеграционной модели, реализуемой в ЕС и в ЕАЭС. Они нацелены на устранение протекционистских барьеров во внешнеэкономических связях по модели «ВТО плюс», предоставляя на многосторонней основе более благоприятные условия по сравнению с договоренностями в рамках ВТО или двусторонних соглашений. В ряде новых партнерств поэтапно произойдет практически полное обнуление импортных пошлин, и будут устранены нетарифные барьеры. Новые экономические партнерства не предполагают создания таможенных и валютных союзов, громоздкого бюрократического аппарата, не позволяющего чутко реагировать на постоянно возникающие вызовы мирового развития.

3. Можно выделить несколько типов новых экономических партнерств, которые начнут действовать в ближайшие годы. Один из них условно можно назвать *американо-европейским*. Данный тип представлен ТТП, а также будет в значительной мере отражен в таких партнерствах, как ТАТИП, ЕС—Канада, ЕС—Япония. Это тип либерального торгово-инвестиционного соглашения с практически полным открытием рынков и со строгими согласованными правилами поведения его участников, включая некоторые обязательства политического характера (развитие демократии, открытость власти и борьба с коррупцией и т.п.).

Другой тип мегапартнерств условно может быть назван *азиатским*. К нему относится РВЭП. Основные характеристики этого типа мегапартнерства в общем плане совпадают с американо-европейским типом, однако данный проект более мягкий, он основывается на уже апробированных принципах соглашений о ЗСТ, которые имеются у АСЕАН. РВЭП не связано с условиями политического характера, избегает многих чувствительных областей, таких как временные въездные визы, охрана окружающей среды, государственные закупки, трудовые отношения и т.п. Соглашение о РВЭП построено по принципу живого документа, т. е. может быть дополнено и изменяться в процессе его реализации. В нем предусмотрен дифференцированный подход для менее развитых его участников.

Еще один тип представлен проектом Экономического пояса ШП и МШП XXI века. Этот тип открытого мегапартнерства условно можно назвать *гибридным*, так как он наряду с либерализацией и развитием внешнеэкономических связей нацелен на реализацию конкретных проектов по развитию инфраструктуры и производства, предполагает самостоятельный выбор каждой страной и компанией форм и масштабов участия в партнерстве, постоянное проведение политических и экономических консультаций участников для выявления конфликтных областей и обмена лучшими практиками. Тем самым этот тип мегапартнерства может быть самым мягким и привлекательным для стран с разным уровнем экономического развития и типом хозяйственных систем.

4. Несмотря на отдельные благоприятные оценки выигрыша от новых экономических партнерств, их развитие бросает

немало вызовов как для мировой экономики в целом, так и для отдельных государств.

Среди возможных проблем можно отметить усиление противоречий в развитии связей между различными мегартнерствами, а также со странами, не вошедшими ни в одно из партнерств. Появление новых мегартнерств ведет к становлению иного типа межгосударственной конкуренции, которая вызовет ослабление глобальных институтов регулирования и угрозу нарушения целостности общих экономических пространств в Азии и в Европе. Вероятно усиление противостояния крупнейших экономик мира США и Китая. Серьезными вызовами может стать углубление экономического неравенства отдельных участников экономических партнерств, появление конфликтов корпоративных структур, возникновение правовых коллизий в связи с использованием норм международного права и т.п.

5. В связи с переформатированием глобального экономического пространства необходимы принципиальные изменения в подходах к экономической стратегии России. Если мы не хотим окончательно увязнуть на периферии мировой экономики, необходимо приложить титанические усилия, чтобы сменить вектор губительной для будущего страны экономической изоляции на расширение разнообразных связей с зарубежными странами и создание новых выгодных для России экономических партнерств. Это требует нормализации международных отношений России по критическим направлениям, появившимся в последние годы.

6. Важнейший для России вопрос – рациональный баланс между опорой на собственные силы и развитием новых экспортных отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Ключевым моментом в этом отношении является стратегия импортозамещения. Не упрощая эту проблему, необходимо иметь в виду, что тотальное импортозамещение – это путь к самому неэффективному расходованию государственных инвестиций, что недопустимо в виду ограниченности ресурсов. Было бы большой ошибкой экономической политики, если фактор эффективности и конкурентоспособности при импортозамещении отодвигается на второй план.

7. Другой принципиальный момент — выбор приоритетов усиления своих конкурентных позиций в меняющейся глобальной экономике. Здесь необходима продуманная селективная структурная политика, которая может обеспечить решение этих задач в более сжатые сроки. Селективная структурная политика помимо отраслей материального производства большее внимание должна уделять и сфере услуг, прежде всего высокотехнологичных, где можно было бы получить существенную прибавку ВВП и экспорта.

8. С формированием эффективной экономики в новой глобальной реальности огромное значение приобретает поиск взаимовыгодных путей развития внешних связей. В своих партнерствах экономической направленности (СНГ, ЕАЭС) Россия руководствуется в первую очередь политическими приоритетами. Переформатирование глобального экономического пространства, а также ухудшение экономической ситуации в российской экономике требуют выдвижения на первый план экономических приоритетов или, по крайней мере, существенного их сближения с политическими.

В этом плане позитивным моментом является использование формата ЕАЭС. Это соответствует принятым в Таможенном союзе правилам и увеличивает переговорную силу каждого из его участников. Формат ЕАЭС также способствует предотвращению дезинтеграционных тенденций, которые усилились бы в случае разноразностного развития двусторонних связей его отдельных участников с третьими странами.

Однако становление ЕАЭС вызывает серьезную озабоченность в связи с усилением противоречий между его отдельными участниками. Данные проблемы непосредственно связаны с положением дел в экономике России, которая не может быть в такой мере, как прежде, финансовым спонсором проекта, а также постепенно утрачивает свое экономическое и технологическое лидерство, испытывая серьезную конкуренцию Китая. Неоднозначно воспринимают партнеры и бесперспективную экономическую конфронтацию России с ЕС, Украиной, Турцией.

Это ставит закономерный вопрос о возможности переформатирования ЕАЭС в гибкое экономическое партнерство современ-

ного типа, которое обеспечивало бы свободу перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и целесообразности титанических усилий по созданию новых малоэффективных наднациональных структур по типу забюрократизированного ЕС, где значительно усилились дезинтеграционные тенденции.

9. Наиболее привлекательным для России и ЕАЭС в настоящее время является партнерство со странами проекта Экономического пояса ШП и МШП XXI века. Россия не готова к такому уровню либерализации торговли, какой предлагается в других новых мегапартнерствах. Об этом свидетельствует неоднозначный опыт адаптации экономики в соответствии с обязательствами, принятыми при вступлении в ВТО, а также имеющаяся практика построения общего экономического пространства в рамках ЕАЭС.

Партнерство в рамках Экономического пояса ШП предполагает выбор приемлемых для каждого участника масштабов и направлений сотрудничества. Оно подкрепляется уже функционирующими финансовыми институтами, а также китайскими инвестициями в проекты, реализуемые вдоль маршрутов Экономического пояса ШП. В Экономическом поясе ШП заинтересованы партнеры России по ЕАЭС, что говорит о необходимости более активного участия России в проекте.

Одной из важнейших российских инициатив могла бы стать подготовка преференциального инвестиционного соглашения, которое бы обеспечивало льготный режим осуществления иностранных инвестиций и надежные механизмы их защиты. Подобное соглашение создало бы предпосылки для преференциального торгового соглашения, а также позволило бы накопить опыт гармонизации законодательства в рамках большой группы государств, сильно различающихся по своим социально-экономическим характеристикам.

Перспективным направлением является также более быстрое развитие отношений с отдельными странами Экономического пояса ШП (разноскоростное сближение), которое могло бы реализовываться в рамках двусторонних преференциальных торгово-инвестиционных соглашений, например с Китаем или Индией.

10. Другим многообещающим партнерством может стать ШОС, который существенно расширил свой политический и эко-

номический потенциал за счет присоединения Индии и Пакистана. Китай неоднократно предлагал создать в рамках ШОС ЗСТ, последнее такое предложение было озвучено в конце 2015 г. Этот вопрос, несмотря на понятную сложность для России, должен начать прорабатываться. Как и для Экономического пояса ШП, здесь целесообразно более быстрое продвижение по пути либерализации инвестиционного сотрудничества вплоть до создания зоны свободных инвестиций в рамках ШОС по типу ИЗ АСЕАН. Другими направлениями могло бы стать углубление сотрудничества по использованию трудовых ресурсов, расширение туристического обмена, развитие связей между регионами и т.п.

11. Что касается АСЕАН, то здесь на современном этапе более перспективны двусторонние союзы по типу первого соглашения ЕАЭС с третьими странами, которым стало Соглашение ЕАЭС с Вьетнамом о создании ЗСТ. Новыми партнерами ЕАЭС могут стать Таиланд, Малайзия, Сингапур, Индонезия. В перспективе возможна либерализация вьетнамского соглашения путем снятия некоторых устанавливаемых им ограничений.

12. Не следует сбрасывать со счета потенциал БРИКС, где последовательно углубляются институциональные предпосылки для сотрудничества по многим направлениям. Россия заинтересована в экономическом развороте БРИКС, но ее позиция носит осторожный характер, а выдвигаемые инициативы не стимулируют принципиальных изменений, например создания нового экономического партнерства путем заключения преференциального торгового и инвестиционного соглашения. Более глубокое взаимодействие в рамках БРИКС во многом зависит от того, как будет развиваться сотрудничество в ШОС, куда входят 3 из 5 стран БРИКС, и как будет развиваться двустороннее сотрудничество России с отдельными странами БРИКС.

Акронимы и аббревиатуры

АБИИ	Азиатский банк инфраструктурных инвестиций	ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
АПК	Аграрно-промышленный комплекс	РТС	Региональное торговое соглашение
АТЭС	Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество	РВЭП	Региональное всестороннее экономическое партнерство
БАМ	Байкало-Амурская магистраль	РФ	Российская Федерация
ВВП	Валовой внутренний продукт	СМИ	средства массовой информации
ВПК	Военно-промышленный комплекс	СМП	Северный морской путь
ВТБ	Внешторгбанк	СНГ	Содружество Независимых Государств
ВТО	Всемирная торговая организация	СЭЗ	Специальная (свободная) экономическая зона
ЕАЭС	Евразийский экономический союз	ТАЖМ	Трансазиатская железнодорожная магистраль
ЕС	Европейский союз	ТНК	Транснациональная компания
ЗСИ	Зона свободных инвестиций	ТС	Таможенный союз
ЗСТ	Зона свободной торговли	ТАТИП	Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство
ИЗ	Инвестиционная зона	ТПП	Транстихоокеанское партнерство
ИФ	Инвестиционный фонд	ШОС	Шанхайская организация сотрудничества
КНР	Китайская Народная Республика	ШП	Шелковый путь
МВФ	Международный валютный фонд	ЮКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
МТК	Международный транспортный коридор	АСИА	ASEAN Comprehensive Investment Agreement
МЭР	Министерство экономического развития	ASEAN	Association of SouthEast Asian Nations
МШП	Морской шелковый путь	CEPR	Centre for Economic Policy Research
НБР	Новый банк развития	RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership
ОЭЗ	Особая экономическая зона	TRACECA	Transport corridor Europe-Caucasus-Asia
ООН	Организация Объединенных Наций	TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития	TPP	Trans-Pacific Partnership
ППС	Паритет покупательной способности		

Литература

- Банк России. (2016). База данных. www.cbr.ru.
- ВАВТ. (2015). Перспективы расширения экономического измерения диалогового партнерства Россия–АСЕАН, в том числе в формате заключения соглашений о партнерстве и сотрудничестве (СПС) и ЗСТ с отдельными странами-членами АСЕАН. apcc-center.ru/wp-content/uploads/2015/08.pdf.
- Вардомский А.Б. (2015). Об усилении азиатского фактора трансформации экономического пространства России // Мир перемен. №2.
- Воскресенский С. (2015). Идея сопряжения проектов ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути. economy.gov.ru/mines/press/interview/2015082704.
- Дадабаева З.А., Кузьмина Е.М. (2014). Процессы регионализации в Центральной Азии: проблемы и противоречия. М.: Институт экономики РАН.
- ЕЭК (2015) Высший Евразийский экономический совет принял решение о новой структуре Евразийской экономической комиссии. eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/16-10-2015-2.aspx.
- Зевин Л.З. (2015). О некоторых проблемах экономического пространства Евразии XXI века. М.: Институт экономики РАН.
- Интерфакс. (2015). Китай активизирует формирование зон свободной торговли. swissinfo.ch/rus.
- Исполнительный комитет СНГ. (2008). Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Аналитический доклад. cis.minsk.by/page.php?id=664.
- Калачихина Ю. (2015). Россия поставит блок США // Газета.Ру. 4 декабря.
- Канаев Е.А. (2013). ТТП и РВЭП в системе экономического регионализма // Современные и перспективные направления сотрудничества России с экономиками АТЭС. Комсомольск-на-Амуре.
- Кнобель А. (2015). Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. №3.
- Ковалева Т. (2015). Новое соглашение Казахстана и ЕС о сотрудничестве включает в себя 29 сфер. zakon.kz/4764363-novoe-soglashenie-kazakhstan-i-es-o.html.
- Комаров И. (2015). Россия в системе новых глобальных торговых партнерств. russiancouncil.ru/inner/?id_4=6358#top-content.

КонсультантПлюс. (2011). Договор о зоне свободной торговли. Подписан в г. Санкт-Петербурге 18 октября 2011 г. consultant.ru/document/cons_doc_law_121497.

КонсультантПлюс. (2015). Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) от 30 октября 1947 года с поправками и дополнениями договоренностями Уругвайского раунда Многосторонних торговых переговоров ГАТТ-1994 и других многосторонних соглашений и договоренностей. base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=16302.

Лисоволик Я. (2015). В чем польза зоны свободной торговли Россия – АСЕАН? asean.mgimo.ru/images/partn/Lisovolik_FTA_ru.pdf
http://asean.mgimo.ru/images/partn/Lisovolik_FTA_ru.pdf.

Мау В. (2016). Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году // Вопросы экономики. №2.

Национальный банк Казахстана. (2016). База данных. nationalbank.kz.

Национальный банк Республики Беларусь. (2016) База данных. nbrb.by.

Оболенский В.П. (2015). Глобализация регионализма и вызовы для России. rescue.org.ru/analytics_7_globalizaciya-regionalizma-i-vyzovy-dlya-rossii.html.

Платонова Е. (2015). Маршруты китайского транзита грузов пойдут, минуя территорию России // Газета.Ру. 29 декабря.

Пономарева О. (2015). ТТП и ВРЭП: ключевые аспекты переговоров // Вестник АТЭС. №1.

Посольство КНР в Москве. (2015). Китай опубликовал план действий по строительству «экономического пояса Шелкового пути» и «морского Шелкового пути 21-го века» ru.china-embassy.org/rus/zgxw/t1251070.htm.

Путин В.В. (2015). Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации 3 декабря 2015 г. kremlin.ru/events/president/news/50864/work.

РИА Новости. (2015). Зона свободной торговли ЕАЭС и Вьетнам: возможности, риски и планы. ria.ru/economy/20150529/1067199933.html#ixzz3wfnfRIrA.

Романова К., Штыкова В. (2015). Китайский миллиард для России // Газета.Ру. 19 июля.

Российская газета. (2015). Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. 31 декабря. rg.ru/2015/12/31/nac-bezopasnost-site-dok.html; rg.ru/2015/12/31/nac-bezopasnost-site-dok.html.

Сабурова И. (2015). Новый Шелковый путь: маршрут, схема, концепция. 9 октября. fb.ru/article/208819/novyy-shelkovyy-put-marshrut-shema-kontseptsiya.

- Сколковский институт науки и технологий. (2014). Публичный аналитический доклад по развитию новых производственных технологий. reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/new%20technologies.pdf.
- Соловьева О. (2015). Казахстан готовится к торговой войне с Москвой // Независимая газета. 23 сентября.
- Станран Н. (2015). Новая повестка АТЭС: инклюзивный и устойчивый рост важнее интеграции. russiancouncil.ru/inner/?id_4=6873#top-content.
- Стратегия. (2014). План-снижение импортозависимости в России. 11 июля strategyjournal.ru/news/promyshlennost/plan-snizhenie-importozavisimosti-v-rossii.
- Сурганов В. (2015). В Казахстан придет удешевленный импорт из стран ВТО. kapital.kz/economic/46296/v-kazahstan-pridet-udeshevlenyj-import-iz-stran-vto.html.
- ТАСС. (2015). Алексей Лихачев: недалек тот день, когда страны БРИКС подпишут экономическое соглашение. tass.ru/opinions/interviews/2094651.
- Туристическая ассоциация «Мир без границ». (2015). Россию в 2015 году по безвизовому каналу посетило почти 540 тысяч туристов из Китая. visit-russia.ru/news/rossiyu-v-2015-godu-po-bezvizovomu-kanalu-posetilo-pochti-540-tysyach-turistov-iz-kitaya.
- Чжочао Ю. (2015). Проект 21 века – экономический пояс Шелкового пути. rusila.su/2015/10/22/proekt-21-veka-ekonomicheskij-royas-shyolkovogo-puti.
- ФТС. (2016). Результаты противодействия незаконному ввозу санкционных товаров. 27 января.
- Хейфец Б.А. (2011). Российский бизнес в странах ЕвразЭС. Модернизационный аспект. М.: Экономика.
- Хейфец Б.А. (1978). Совершенствование отраслевой структуры и социалистическая интеграция». М.: Наука.
- Хейфец Б.А. (2015). Перспективы институализации БРИКС // Вопросы экономики. №8.
- Цветов А. (2015а). Шесть вопросов о ЗСТ ЕАЭС – Вьетнам. lenta.ru/articles/2015/06/29/freesha.
- Цветов А. (2015б). Без Китая и с реформами: зачем Вьетнаму Транстихоокеанское партнерство. carnegie.ru/2015/10/14/ru-61587/ij3d.
- Штанов В. (2016). «АвтоВАЗ» и несколько других российских автозаводов приостановили поставки автомобилей в Казахстан // Ведомости. 10 марта.
- Явлинский Г. (2015). 2015 год: итоги и перспектива // Новая газета. 28 декабря.

- ASEAN. (2012). ASEAN Comprehensive Investment Agreement. asean.org/asean-economic-community/asean-investment-area-aia-council/agreements-declarations.
- ASEAN. (2015). ASEAN 2025: Forging Ahead Together.
- АПЕС. (2010). Pathways to ФТААP Pathways to ФТААP. apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm/pathways-to-ftaap.aspx.
- Balassa B.* (1961). *The Theory of Economic Integration*. Illinois: R.D. Irwin Inc.
- Baldwin R., Low P.* (2009). *Multilateralizing Regionalism: challenges for the Global Trading System*. Cambridge University Press.
- Basu Das S.* (2013). RCEP and TPP: Next stage in Asian regionalism. asiapathways-adbi.org/author/sanchita-basu-das.
- BCG. (2015). *Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries*. April.
- Benka S.* (2014). What are the Benefits of the TTIP? americatradepolicy.com/what-are-the-benefits-of-the-ttip/#.Vpy2AvmLSHs.
- Brautlecht N.* (2014). Germany Plans to Expand Chinese Rail Link as Xi Visits Duisburg. bloomberg.com/news/articles/2014-03-28.
- Capaldo J., Izurieta A., Sandaram J.* (2016). *Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement*. Tufts University. ase.tufts.edu/gdae.
- CEPR. (2013). Transatlantic Trade and Investment Partnership The Economic Analysis Explained. September. P. 6–7. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf.
- Credit Suisse Research Institute. (2015). *The End of Globalization or a more Multipolar World?*
- Donnan S.* (2015). Breaking down 5 big sections of the TPP // *The Financial Times*. November 5.
- Ernst&Young. (2015). *European Attractiveness Survey. Comeback time*. ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/ey-european-attractiveness-survey-2015.
- European Commission. (2015). EU negotiating texts in TTIP. trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230.
- Evenett S., Fritz J.* (2015). *The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth*. London: CEPR Press.
- Fukunaga Y., Ikumo I.* (2013). *Taking ASEAN+1 FTAs towards the RCEP: A Mapping Study*. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.
- IMF. (2016). База данных. imf.org.

- Irwin G., Gratowski T, Smotrov A.* (2015). Multinationals in Russia in 2015. Global Counsel. global-counsel.co.uk/system/files/publications/Global_Counsel_Multinationals_in_Russia_in-2015.pdf.
- Kumarbekova A.* (2015). Как Казахстан «двух генералов прокормит»: ЕАЭС пойдет по китайскому Шелковому пути. 365info.kz.
- MGI. (2016). Digital globalization: The new era of global flow. MacKinsey. March.
- MGI. (2014). Global flows in a digital age: How trade, finance, people, and data connect the world economy. McKinsey.
- Mofcom. (2016). The Regular Press Conference of the Ministry of Commerce. 20 January. english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/201601/20160101244116.shtml.
- Nakagawa J.* (2014). TPP, RCEP and Global Trade Governance. swp-berlin.org.
- Obama B.* (2015). Statement by the President on the Trans-Pacific Partnership. The White House.
- Office of the Press Secretary. October 5. whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/05/statement-president-trans-pacific-partnership.
- OECD. (2015). A silk road for the XXI century: initial reflections on new opportunities for partnerships. en.drc.gov.cn/OECD.pdf.
- Pelkmans J.* (2015). An Overview and Comparison of TTIP Studies. Berne: University of Berne, World Trade Institute.
- Petri P., Plummer M., Zhai F.* (2014). China in the TTP. Peterson Institute for International Economics, Washington DC. asiapacifictrade.org/wp-content/uploads/2012/10/Adding-China-to-the-TPP-4feb14.pdf.
- Petri P., Plummer M., Zhai F.* (2012). The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. Peterson Institute for International Economics, Washington DC. ageconsearch.umn.edu/bitstream/143184/2/ThemeDay_Petri_12-2012.pdf.
- Russian Ventures. (2015). Перспективы развития экспорта товаров и услуг российских интернет-компаний до 2025 года. export2025.ru/#1.1.
- Solis M., Stallings B., Katada S.* (2009). Competitive Regionalism: FTA Diffusion in the Pacific Rim. Palgrave Macmillan.
- Solingen E.* (2015). Comparative Regionalism: Economics and Security. London and New York: Routledge.
- Stiglitz J., Hersh A.* (2015). The Trans-Pacific Free-Trade Charade. project-syndicate.org/commentary/trans-pacific-partnership-charade-by-joseph-e-stiglitz-and-adam-s-hersh-2015-10.
- The Economist. (2015). TPP is intended to spark a boom in trade in services, but it will be decades in the making . 14 November.

- Tovias A.* (2008). The Brave New World of Cross-Regionalism The Brave New World of Cross-Regionalism. СЕРИИ.
- UNCTAD. (2015). База данных. unctad.org.
- UNCTAD. (2016). FDI recovery is unexpectedly strong, but productive impact // Global Investment Trend Monitor. №22.
- US Trade Representative. (2015). TPP Full Text. ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text#.
- Wood A.* (2015). Trade Reform and the Development Deficit Beyond 2015: Mega-regional Trade Agreements and their Impact on Developing Country Third-Party Members. Paper prepared for the International Studies Association Global South Caucus. Singapore. 8–10 January.
- World Bank. (2016). База данных. worldbank.org.
- World Bank. (2015). Doing business 2015. Going Beyond Efficiency.
- World Economic Forum. (2015). The Global Competitiveness Report 2015–2016. Geneva.
- WTO. (2016). База данных. wto.org.
- WTO. (2015). Nairobi Ministerial Declaration. wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mc10_e.htm.
- Yifei Xiao.* (2015). Competitive Mega-regional Trade Agreements: Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) vs. Trans-Pacific Partnership (TPP). University of Pennsylvania. 20 April.
- Zhixiong D.* (2015). The Capability of Three Highs and Seven Ways is the Cornerstone for the Construction of “Belt and Road Initiative”. en.drc.gov.cn/DengZhixiong.pdf.

ОБ АВТОРЕ

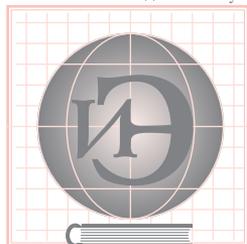
БОРИС АРОНОВИЧ ХЕЙФЕЦ

Б.А. Хейфец – д.э.н., г.н.с. Института экономики Российской академии наук. Профессор ВАК, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации и Государственного университета управления. Член Общественного совета при Минюсте Российской Федерации. Член экспертного совета при омбудсмене по защите инвестиций за рубежом.



Автор и соавтор более 300 работ, в том числе 13 индивидуальных монографий (4 – в соавторстве) и 9 брошюр, опубликованных в России и ряде зарубежных стран (Австралии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Вьетнаме, Казахстане, Китае, Чехии, Монголии, США, Финляндии, Украине, Японии). Наиболее значимые научные публикации последних лет: «Кредитная история России. Характеристика суверенного заемщика» (2003); «Как вернуть кредиты. Урегулирование задолженности иностранных государств перед Россией» (2005); «Экспансия российского капитала в страны СНГ» (2006); «Долговая политика России: актуальные проблемы» (2007); *Russian Investment Abroad. The basic Flow and Features* (2008); «Корпоративная интеграция. Альтернатива для постсоветского пространства» (2008); «Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике» (2008); «Модели региональной интеграции» (2011); «Российский бизнес в странах ЕвразЭС. Модернизационный аспект» (2011); «Глобальный долговой кризис и риски долговой политики России» (2012); «Пути активизации экономического взаимодействия России и стран БРИКС» (2013); «Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы» (2013), «Россия и БРИКС. Новые возможности для взаимных инвестиций» (2014).

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научное издание

Б.А. Хейфец

Трансрегиональное переформатирование глобального
экономического пространства. Вызовы для России

Оригинал-макет – Валериус В.Е.

Редактор – Полякова А.В.

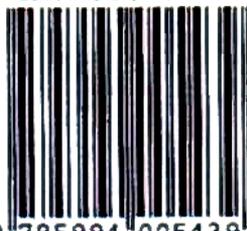
Компьютерная верстка – Гришина М.Ф.

Подписано в печать 07.04.2016 г.

Заказ № 16. Тираж 300. Объем 4,3 уч. изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0543-9



9 785994 005439