ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ)
МИНИСТЕРСТВА ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

На правах рукописи

Сидоров Алексей Александрович

ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДОСТУПА РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ

Специальность 5.2.5. Мировая экономика

Диссертация на соискание учёной степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
доктор экономических наук, профессор
Ревенко Лилия Сергеевна

Москва – 2026

Содержание

Введение 4

Глава 1. Теоретические и методологические подходы в науке к обеспечению доступа на внешние рынки 28

1.1. Доступ на внешние рынки как экономическая проблема и объект исследования 28

1.2. Факторы, определяющие доступ на внешние рынки и политику его обеспечения 47

1.3. Доступ на внешние рынки в системе конъюнктурных исследований . 71

Глава 2. Эволюция положения России на мировых товарных рынках в контексте обеспечения доступа на внешние рынки 86

2.1. Основные подходы к классификации товарных рынков в контексте обеспечения доступа 86

2.2. Сельскохозяйственные товары: от чистого импорта к чистому экспорту 97

2.3. Минерально-сырьевая ориентация экспорта России 112

2.4. Импортозависимость России на мировом рынке высокотехнологичной продукции 132

Глава 3. Основные проблемы доступа российских товаров на мировые рынки 151

3.1. Доступ России на рынки недружественных стран в современных условиях 151

3.2. Проблемы доступа России на рынки прочих стран дальнего зарубежья 175

3.3. Барьеры на рынках стран СНГ и российский экспорт 194

Глава 4. Пути и перспективы улучшения доступа российских товаров на мировые рынки 212

4.1. Инструментарий и уровни обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки в системе торгово-политических мер..... 212

4.2. Возможности площадки ВТО для обеспечения доступа России на внешние рынки 222

4.3. Двустороннее и плюрилатеральное взаимодействие как инструмент улучшения доступа на внешние рынки 235

4.4. Направления национальной политики по обеспечению доступа на внешние рынки 256

Глава 5. Обеспечение доступа на мировые товарные рынки как инструмент решения ключевых внешнеторговых проблем России 273

5.1. Возможности оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда 273

5.2. Перспективы переориентации российского экспорта с недружественных стран..... 290

5.3. Использование зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России 306

Заключение 327

Список литературы 339

Список иллюстративного материала..... 382

Приложения 384

Введение

Актуальность темы исследования. Современный этап развития международных экономических отношений, который автор отсчитывает со второго десятилетия XXI в., с начала периода фрагментации мирового хозяйства, или замедления глобализации, сопровождается серьёзными вызовами как для многих участников этих отношений, так и для мировой экономики в целом. Снижение динамики мирового ВВП и основных форм международных экономических отношений, всплеск протекционизма, замедление развития глобальных цепочек создания стоимости, кризис деятельности ключевых международных экономических организаций – все эти вызовы оказывают синергетический негативный эффект на страны, компании, физические лица.

Вместе с тем в новых условиях участие в международных экономических отношениях, особенно в международной торговле товарами как их основной форме, по-прежнему является важным фактором развития национальной экономики. Для эффективного использования этого фактора страны вынуждены искать пути преодоления или хотя бы минимизации ограничений, препятствующих осуществлению внешнеэкономической деятельности. Справедливо это и для России, экономика которой носит открытый характер, несмотря на традиционные и новые экономические и геополитические вызовы, односторонние дискриминационные ограничительные меры, включая ограничения санкционного характера. В этих условиях ещё больше повышается актуальность исследования возможностей и проблем, связанных с доступом России на внешние рынки. Эффективное использование первых и решение вторых непосредственно влияют на присутствие и конкурентоспособность страны на мировых товарных рынках, на продуктивность внешнеэкономических связей и участия в международном разделении труда, а также на развитие внутреннего производства и ускорение экономического роста.

Для России данное исследование особенно актуально в условиях ужесточения конкуренции в международной торговле, сопровождающегося ростом традиционного протекционизма и неопротекционизма, усилением дискриминации, в том числе по политическим причинам, а также проблем функционирования многосторонней торговой системы. Сегодня перед Россией стоит задача переориентации экспортных поставок с недружественных стран на страны, не присоединившиеся к санкционным ограничениям. Успешность решения этой задачи во многом зависит от возможностей доступа на рынки последних. От этих же возможностей зависит и потенциал диверсификации российского экспорта, оптимизации положения России в международном разделении труда.

Одновременно актуальным представляется анализ практики регулирования доступа российских товаров на рынки членов Всемирной торговой организации (ВТО) – как отдельных стран, так и интеграционных объединений. Опыт зарубежных партнёров может быть использован в процессе обеспечения доступа иностранных товаров на рынок России и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с учётом защиты национальных экономических интересов и участия в интеграционном объединении.

Актуальность данной работы также связана с отсутствием в отечественной экономической науке комплексного исследования проблем доступа России на мировые товарные рынки, что особенно важно в сложившихся условиях геоэкономической турбулентности.

Степень разработанности проблемы. Теоретические основы товарной конъюнктуры достаточно хорошо исследованы. Они заложены в работах таких отечественных учёных, как А.А. Горячев[1], В.Г. Клинов[2],

[1] *Горячев А.А.* Проблемы прогнозирования мировых товарных рынков / А.А. Горячев. М.: Международные отношения, 1981. 200 с.
[2] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Модификация больших циклов и перспективы динамики мирового хозяйства в 2021-2050 гг. / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Проблемы прогнозирования. 2021. № 3. С. 159-167.

Д.И. Костюхин[3], Ф.М. Левшин[4], С.П. Никитин[5], Ф.Г. Пископпель[6], В.В. Поляков[7], Л.С. Ревенко[8], А.В. Рудомино[9], Е.М. Хартуков[10], Л.И. Цыгичко[11].

Вопросы применения мер торговой политики исследуются такими российскими экономистами, как Э.П. Бабин[12], А.В. Данильцев[13], И.И. Дюмулен[14], В.С. Загашвили[15], В.Н. Зуев[16], Т.М. Исаченко[17], П.А. Кадочников[18], В.О. Никишина[19], В.П. Оболенский[20], В.В. Персская[21],

---

[3] *Костюхин Д.И.* Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства / Д.И. Костюхин. М.: Международные отношения, 1973. 312 с.

[4] *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг / Ф.М. Левшин. М.: Международные отношения, 1993. 264 с.

[5] *Никитин С.П.* Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика / С.П. Никитин. М.: Международные отношения, 1982. 216 с.

[6] *Пископпель Ф.Г.* Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. М.: Международные отношения, 1960. 292 с.

[7] *Поляков В.В.* Мировой рынок: вопросы прогнозирования / В.В. Поляков. М.: КНОРУС, 2016. 264 с.

[8] *Ревенко Л.С.* Мировые товарные рынки: тенденции XXI века / Л.С. Ревенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2015. № 3. С. 27-45.

[9] *Рудомино А.В.* Методология изучения и прогнозирования конъюнктуры мировых товарных рынков / А.В. Рудомино. М.: МГИМО, 1981. 68 с.

[10] *Мануковский А.Б., Хартуков Е.М.* Экономическая конъюнктура. Как изучать современный рынок / А.Б. Мануковский, Е.М. Хартуков. М.: Школа международного бизнеса МГИМО, 1991. 128 с.

[11] *Цыгичко Л.И.* Теория и практика экономической конъюнктуры / Л.И. Цыгичко. М.: МГИМО, 1995. 172 с.

[12] *Бабин Э.П., Исаченко Т.М.* Внешнеэкономическая политика / Э.П. Бабин, Т.М. Исаченко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. 463 с.

[13] *Глазатова М.К., Данильцев А.В.* Основные тенденции в развитии мировой торговли и структурные особенности российского экспорта / М.К. Глазатова, А.В. Данильцев // Журнал НЭА. 2020. №1 (45). С. 183-192.

[14] *Дюмулен И.И.* Нетарифные меры в современной международной торговле: некоторые вопросы теории, практика и правила ВТО, интересы России / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 3-20.

[15] *Загашвили В.С.* Противоречия и конфликты в многосторонней торговой системе / В.С. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. 2023. Т. 67. № 9. С. 5-14.

[16] *Коргун И.А., Зуев В.Н.* Торговая политика Республики Корея как инструмент реализации национальных экономических интересов страны / И.А. Коргун, В.Н. Зуев // Вестник международных организаций. 2020. Т. 15. № 2. С. 236-254.

[17] *Исаченко Т.М.* Возможности координации торговой политики стран БРИКС / Т.М. Исаченко // Научные труды Вольного экономического общества России. 2024. Т. 248. № 4. С. 394-407.

[18] *Кадочников П.А.* Протекционизм и либерализация внешней торговли в России и ведущих странах мира / П.А. Кадочников // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 3-13.

[19] *Никишина В.О.* Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14 / Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). М., 2006. 211 с.

[20] *Оболенский В.П.* Протекционистские барьеры на рынках стран дальнего зарубежья / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 4. С. 7-17.

[21] *Персская В.В.* Актуальные тенденции эволюции международных экономических организаций / В.В. Персская // Проблемы национальной стратегии. 2024. № 3 (84). С. 74-105.

А.П. Портанский[22], В.Ю. Саламатов[23], А.Н. Спартак[24], С.Ф. Сутырин[25] и другие. Среди зарубежных экономистов следует выделить Р. Болдуина[26], Ч. Боуна[27], Дж. Бхагвати[28], Дж. Вайнера[29], Дж. Гроссмана[30], Д. Ирвина[31], М. Кордена[32], П. Кругмана[33], Р. Липси[34], А. Ничиту[35], Дж. Стиглица[36], Д. Тарра[37], М. Фугацца[38], Э. Хелпмана[39], Б. Хокмана[40], М. Шиффа[41] и других.

Можно также выделить учёных, исследующих вопросы внешней торговли России, в том числе в разрезе отдельных центров мирового хозяйства, и положения России на мировых товарных рынках. Это

---

[22] *Портанский А.П.* ВТО: накопившиеся проблемы и перспективы после МК-13 / А.П. Портанский // Современная мировая экономика. 2024. Том 2. №1 (5). С. 70-82.

[23] *Аронов И.З., Рыбакова А.М., Саламатов В.Ю., Тангаева А.В., Максимова О.В.* Мифы технического регулирования в сфере международной торговли: соглашения о взаимном признании / И.З. Аронов, А.М. Рыбакова, В.Ю. Саламатов, А.В. Тангаева, О.В. Максимова // Стандарты и качество. 2019. № 2. С. 26-31.

[24] *Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В.* Мировой экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки / А.Н. Спартак, В.В. Французов, А.В. Хохлов. М.: ВАВТ, 2015. 384 с.

[25] Очерки по торговле и торговой политике России / под общ. ред. С.Ф. Сутырина. СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2022. 234 с.

[26] A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective. Ed. by R. Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2014. XVIII+429 p.

[27] *Bown C.P.* What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? / C.P. Bown, D.A. Irwin. Peterson Institute for International Economics, 2018. 9 p.

[28] *Bhagwati J., Bora B., Figueres-Olsen J.M., Hertz N., Padilla C.* Summary of the discussions on Market Access / J. Bhagwati, B. Bora, J.M. Figueres-Olsen, N. Hertz, C. Padilla // WTO [Electronic resource]. 2002, April 29. WTO Secretariat. 3 p. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.

[29] *Viner J.* Dumping: A Problem in International Trade / J. Viner. Chicago: The University of Chicago Press, 1923. XIII+343 p.

[30] *Grossman G.M., Helpman E.* Identity Politics and Trade Policy / G.M. Grossman, E. Helpman // NBER Working Paper. Cambridge, 2018. December. No. 25348. 49 p.

[31] *Irwin D.A.* What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? / C.P. Bown, D.A. Irwin. Peterson Institute for International Economics, 2018. 9 p.

[32] *Corden W.M.* Strategic trade and industrial policy / W.M. Corden. Canberra: The Australian National University, 1996. 19 p.

[33] *Baldwin R., Krugman P.R.* Market access and international competition: a simulation Study of 16K Random access memories / R. Baldwin, P.R. Krugman // NBER Working Paper. Cambridge, 1986. June. No. 1936. 46 p.

[34] *Lipsey R., Chrystal R.* Economics / R. Lipsey, A. Chrystal. Oxford: Oxford University Press, 2011. XXII+559 p.

[35] *Fugazza M., Nicita A.* On the importance of market access for trade / M. Fugazza, A. Nicita. New York and Geneva: United Nations, 2011. VI+27 p.

[36] *Stiglitz J.* The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis / J. Stiglitz. L., N.Y.: The New Press, 2010. XXXII+204 p.

[37] *Тарр Д.Г.* О характере тарифной политики: аргументы «за» и «против» унифицированных тарифов // Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / под ред. Д.Г. Тарра. М.: Издательство «Весь Мир», 2006. С. 126-137.

[38] *Fugazza M., Nicita A.* The Value of Preferential Market Access / M. Fugazza, A. Nicita [Electronic resource]. June 2010. 37 p. Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf.

[39] *Grossman G.M., Helpman E.* Identity Politics and Trade Policy / G.M. Grossman, E. Helpman // NBER Working Paper. – Cambridge, 2018. December. No. 25348. 49 p.

[40] *Хокман Б., Шифф М., Гото Ю.* Выгоды региональной интеграции // Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / под ред. Д.Г. Тарра. М.: Издательство «Весь Мир», 2006. С. 191-208.

[41] *Шифф М., Уинтерс Л.А.* Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л.А. Уинтерс. М.: «Весь мир», 2005. 376 с.

Ю.Л. Адно[42], И.В. Андронова[43], И.С. Гладков[44], А.Ю. Кнобель[45], Л.В. Кривокоченко[46], Г.В. Кузнецова[47], Г.В. Подбиралина[48], Ю.А. Савинов[49], Л.В. Шкваря[50] и другие.

Защищённые диссертации по смежной тематике практически не представлены. В качестве наиболее близкой по теме исследования выделяется кандидатская диссертация В.О. Никишиной «Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях»[51]. Это единственная диссертация, где непосредственно предпринимаются попытки научного осмысления понятия и механизма доступа на внешние рынки, а также разработки понятийного аппарата, на которые в том числе опирался автор при подготовке настоящего исследования. При этом состояние доступа российских товаров на рынки зарубежных государств, рассматриваемое В.О. Никишиной, с момента публикации её диссертации (2006 г.) фундаментально трансформировалось, как и совокупность факторов, его определяющих.

В докторской диссертации П.А. Кадочникова «Эволюция и перспективы участия России в международных торгово-экономических связях»[52]

---

[42] *Адно Ю.Л.* Металлургия: экологические вызовы и неопределённость перспектив / Ю.Л. Адно // Год планеты; под ред. В.Г. Барановского, Э.Г. Соловьёва. М.: Идея-Пресс, 2023. С. 44-54.

[43] Экономическая безопасность ЕАЭС / под ред. И.В. Андроновой. М.: РУДН, 2020. 430 с.

[44] Гладков И.С. Внешняя торговля России: ретроспективный анализ и современность / И.С. Гладков. М.: Институт Европы РАН: Русский сувенир, 2012. 84 с.

[45] *Зайцев Ю.К., Кнобель А.Ю.* Торговая политика Российской Федерации в отношении продукции фармацевтической промышленности в контексте присоединения к ВТО / Ю.К. Зайцев, А.Ю. Кнобель // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2013. № 4. С. 37-46.

[46] *Кривокоченко Л.В.* Конъюнктура мирового рынка лесоматериалов и перспективы развития российского экспорта / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 71-81.

[47] *Кузнецова Г.В., Коровкин В.В.* Цифровизация и отечественное машиностроение: перспективы и риски / Г.В. Кузнецова, В.В. Коровкин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2020. Т. 16. № 4. С. 678-694.

[48] *Мигалева Т.Е., Подбиралина Г.В., Разумнова Л.Л.* Сближение позиций государств – членов ЕАЭС по вопросам климатической повестки и углеродного регулирования / Т.Е. Мигалева, Г.В. Подбиралина, Л.Л. Разумнова // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2022. Т. 16. № 2. С. 41-50.

[49] *Савинов Ю.А., Долженко И.Б.* Тенденции развития международной торговли текстилем в эпоху POST-COVID / Ю.А. Савинов, И.Б. Долженко // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 2. С. 109.

[50] *Шкваря Л.В.* Особенности социально-экономического развития ССАГПЗ в условиях роста глобальной нестабильности / Л.В. Шкваря // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2023. Т. 9. № 1. С. 92-102.

[51] *Никишина В.О.* Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14 / Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). М., 2006. 211 с.

[52] *Кадочников П.А.* Эволюция и перспективы участия России в международных торгово-экономических связях: дис. докт. экон. наук: 5.2.5 / ВАВТ Минэкономразвития России. М., 2022. 341 с.

исследуются экономические отношения России с отдельными группами стран. Проблемы доступа России на внешние рынки и тем более теоретические подходы к его обеспечению в работе подробно не рассматриваются. Вместе с тем П.А. Кадочников упоминает про соответствующие проблемы, а в числе приоритетов современной повестки участия России в экономических отношениях с зарубежными странами он выделяет необходимость улучшения доступа на внешние рынки на взаимной преференциальной основе.

Можно также выделить подготовленную почти двумя десятилетиями ранее докторскую диссертацию А.Н. Спартака «Перспективы формирования конкурентоспособной внешнеторговой специализации России». При выработке концептуальных подходов, конкретных направлений и механизмов формирования конкурентоспособной международной специализации России А.Н. Спартак в том числе установил, что «важную роль в совершенствовании международной специализации России могут сыграть присоединение к ВТО, а также более эффективное использование страной преференциальных торговых режимов и соглашений, повышающих ценовую конкурентоспособность отечественной продукции на рынках стран-участниц»[53]. Фактически речь идёт об отдельных направлениях улучшения доступа российских товаров на мировые рынки.

В МГИМО МИД России докторские диссертации, непосредственно связанные с рассматриваемой темой, не защищались. Можно привести две диссертации, имеющие косвенное отношение к заявленной теме: исследования Т.М. Исаченко «Эволюция торговой политики региональных объединений: опыт ЕС»[54] и Л.С. Ревенко «Мировой рынок продовольствия на современном этапе»[55]. Диссертация Т.М. Исаченко посвящена исследованию торговой политики ЕС, многие элементы которой и сегодня представляют

---

[53] *Спартак А.Н.* Перспективы формирования конкурентоспособной внешнеторговой специализации России: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / Государственный университет управления. М., 2004. 579 с.

[54] *Исаченко Т.М.* Эволюция торговой политики региональных объединений: опыт ЕС: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / МГИМО (У) МИД России. М., 2010. 347 с.

[55] *Ревенко Л.С.* Мировой рынок продовольствия на современном этапе: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / МГИМО (У) МИД России. М., 2003. 405 с.

собой вызовы для доступа России на рынок этого крупного центра мирового хозяйства. Диссертация Л.С. Ревенко посвящена исследованию мирового рынка продовольствия, который является одним из важнейших для России и на который России необходимо улучшать условия доступа. В работе рассматриваются в том числе вопросы государственного регулирования рынков продовольственных товаров, которые, однако, во многом изменились с момента публикации диссертации (2003 г.).

В целом в имеющихся по тематике настоящей диссертации работах основное внимание уделяется проблемам формирования и динамики конъюнктуры товарных рынков, а также применению мер торговой политики отдельными странами либо интеграционными объединениями. В настоящей диссертации вопросы доступа на внешние рынки впервые рассматриваются в контексте условий формирования конъюнктуры мировых товарных рынков. Научные труды названных экономистов лежат в основе дальнейшей авторской разработки системного обеспечения доступа России на мировые товарные рынки и открывающихся в связи с этим возможностей для отечественной экономики.

Объектом диссертационного исследования выступают основные группы мировых товарных рынков (рынков товаров в материальной форме): сельскохозяйственных, минерально-сырьевых, высокотехнологичных (прежде всего, машин и оборудования).

Предметом данного исследования являются условия доступа России на мировые товарные рынки в форме их регулирования средствами экономической (прежде всего, внешнеторговой) политики. Они одновременно являются важнейшими условиями формирования конъюнктуры мировых товарных рынков.

Цель исследования – выработка направлений совершенствования политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки для решения основных проблем внешней торговли России.

Для достижения цели исследования поставлены следующие **задачи**:

1. Сформулировать концепцию доступа на внешние рынки и выявить систему факторов, его определяющих;

2. Определить соотношение сущностей понятий «экономическая конъюнктура» и «доступ на рынок», а также место анализа доступа на рынок в системе конъюнктурных исследований;

3. Выделить генеральные направления эволюции положения России на основных мировых товарных рынках в условиях участия в многосторонней торговой системе в контексте обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки;

4. Раскрыть основные проблемы доступа России на мировые товарные рынки;

5. Выявить региональные особенности ограничений доступа России на внешние рынки;

6. Определить различия между основными группами мировых товарных рынков в отношении условий доступа;

7. Выявить возможные направления и перспективы политики улучшения доступа России на основные группы мировых товарных рынков;

8. Проанализировать возможности оптимизации положения России в международном разделении труда за счёт политики улучшения доступа на мировые товарные рынки;

9. Определить возможности переориентации российского экспорта с недружественных стран за счёт политики улучшения доступа на внешние рынки;

10. Выработать практические рекомендации по использованию зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России.

Хронологические рамки исследования охватывают преимущественно период с 2012 г., когда Россия стала полноправным членом ВТО, по 2024 год. Присоединение к ВТО коренным образом повлияло на доступ России на мировые товарные рынки и создало новые условия, в которых отечественные

участники внешнеэкономической деятельности функционируют и по настоящее время. При необходимости в целях проведения ретроспективного анализа хронологические рамки диссертационного исследования могут расширяться.

Область исследования соответствует пункту 5 «Международные рынки товаров и услуг, их структура и конъюнктура», пункту 7 «Мировая торговля и её регулирование», пункту 26 «Участие Российской Федерации в системе международных экономических связей. Внешнеэкономическая деятельность российских экономических субъектов. Внешнеэкономическая политика Российской Федерации» паспорта научной специальности ВАК 5.2.5. Мировая экономика, а также пункту 4 «Международные экономические исследования / International Economic Studies» приоритетных направлений научных исследований МГИМО МИД России.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные работы российских и зарубежных учёных по экономической конъюнктуре, торговой политике, а также по международным экономическим отношениям России.

В процессе работы применялись следующие методы научного познания: анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, абстрагирование и конкретизация. Кроме того, в исследовании широко использованы методы сравнительного, статистического, системного, эмпирического анализа, сопоставления динамических рядов, типологии, группировки, детализации, обобщения, математические расчёты различных внешнеторговых индексов и коэффициентов, экспертные оценки.

Информационной базой исследования являются статистические материалы международных экономических организаций, прежде всего, в форме интерактивных баз данных – Международного торгового центра (*International Trade Centre*), Всемирного банка, Всемирной торговой организации (ВТО), Международного валютного фонда (МВФ), Организации

ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО). Основу информационной базы также составили российские статистические материалы и базы данных – Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы. В отдельных случаях также использовались материалы и базы данных некоторых зарубежных партнёров России, например, статистической службы ЕС (*Eurostat*).

Кроме того, информационной базой исследования являются законы, постановления, регламенты, указы и иные нормативные документы, регламентирующие политику обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки, а также вопросы регулирования зарубежными странами и интеграционными объединениями доступа на свои рынки.

Теоретическая значимость работы обусловлена тем, что, глубокое теоретическое осмысление сущности проблемы и понятия «доступ на внешние рынки» практически отсутствует в научной литературе, несмотря на частое употребление данного термина в практике бизнеса и государственных органов. Трудность представляют также количественные оценки доступа на внешние рынки. Таким образом, теоретическая значимость состоит в концептуализации доступа на внешние рынки в условиях современной мировой экономики, выявлении и систематизации факторов, определяющих доступ на внешние рынки, обосновании значения исследования вопросов доступа на внешние рынки для оценки конъюнктуры мировых товарных рынков с учётом научных разработок и научной литературы. Теоретическая значимость также состоит в разработке авторских подходов по использованию количественных показателей (например, индекса товарной концентрации импорта, индекса взаимодополняемости торговли, индекса выявленных

сравнительных преимуществ) для выработки стратегии оптимизации условий доступа на внешние рынки.

Разработка указанных концепций станет вкладом в развитие теории и практики международных экономических отношений и экономической конъюнктуры, а также в дальнейшее развитие экономической школы МГИМО МИД России.

Практическая значимость работы состоит в возможности применения результатов комплексного исследования проблем доступа России на внешние рынки в процессе выработки и реализации торговой политики России и ЕАЭС, формировании новой внешнеэкономической стратегии, а также в рамках развития сотрудничества России с отдельными странами. Результаты диссертационного исследования могут быть использованы в работе государственных органов России, в частности, Министерства экономического развития Российской Федерации, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, а также наднациональных органов ЕАЭС, в частности, Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Результаты работы могут найти применение и в ряде научно-исследовательских институтов, в числе которых Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН, Институт экономики РАН, Институт Европы РАН, Институт Латинской Америки РАН, Институт Африки РАН, Институт научной информации по общественным наукам РАН, Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт и других, а также в научной и преподавательской деятельности российских экономических вузов.

Представленные в диссертационном исследовании материалы и выводы получат применение в учебном процессе в вузах в рамках курсов «Международные экономические отношения», «Мировые товарные рынки и цены», «Экономическая конъюнктура», «Экономическая конъюнктура и мировые товарные рынки», а также специализированных курсов.

Научная новизна работы. В диссертации осуществлена разработка теоретических положений концепции доступа на внешние рынки в контексте

конъюнктурных исследований. Разработана теория, система и механизм взаимодействия факторов, определяющих доступ на внешние рынки. Обоснована необходимость фундаментального анализа вопросов доступа на внешние рынки для повышения эффективности исследований конъюнктуры мировых товарных рынков.

На основе разработанной теории выявлены ключевые проблемы доступа российских товаров на различные группы мировых рынков в региональном и отраслевом разрезе. В соответствии с предложенной автором системой факторов, определяющих доступ на внешние рынки, дана комплексная количественная и качественная оценка проблем доступа России на мировые товарные рынки.

Разработанные теоретические подходы позволили оценить возможные направления и перспективы улучшения доступа России на основные группы мировых товарных рынков. Автором предложены рекомендации по совершенствованию политики обеспечения доступа на мировые товарные рынки, включая применение новых инструментов, на многостороннем, двустороннем/плюрилатеральном и национальном уровнях. Таким образом, диссертация вносит вклад в решение научной проблемы, имеющей важное социально-экономическое значение – улучшения условий доступа товаров отечественного производства на мировые рынки.

В диссертации также предложен инновационный подход к политике обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки. Эта политика рассмотрена не только в контексте реализации её непосредственной цели, но и как совокупность инструментов, способных внести вклад в оптимизацию положения России в международном разделении труда, переориентацию российского экспорта с недружественных стран и защиту экономических интересов Российской Федерации.

Положения, выносимые на защиту, составляющие научную новизну, заключаются в следующем:

1. Сформулирована концепция доступа на внешние рынки как способность ведения национальными хозяйствующими субъектами экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств, интеграционных объединений, административно-территориальных единиц, обусловленная мерами зарубежной экономической (прежде всего, внешнеторговой) политики, с учётом воздействия на неё национальной политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые рынки. Условия доступа на внешние рынки определяются системой факторов из трёх групп: факторы общего порядка; факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой; факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики. Руководствуясь индуктивным подходом, в качестве наиболее важной группы факторов, непосредственно определяющих условия доступа, следует выделить факторы I порядка, куда относится совокупность тарифных и нетарифных барьеров на внешних рынках. Во втором и третьем десятилетиях XXI в. возрастает значение группы факторов II порядка (деятельность зарубежных государств в части промышленной политики, национальной безопасности, защиты окружающей среды), а также группы факторов общего порядка (членство в ВТО, предоставление режима наибольшего благоприятствования, предоставление рыночного статуса, членство в интеграционном объединении). Группа факторов общего порядка, как правило, относительно стабильна в течение средне- и долгосрочного периода, в то время как факторы I и II порядка подвержены изменениям кратко- и среднесрочного характера в зависимости от состояния общехозяйственной и товарной конъюнктуры.

2. Определено, что с позиции воспроизводственного подхода составляющие понятия «доступ на внешние рынки» являются одними из важнейших условий формирования экономической конъюнктуры. В рамках теории конъюнктуры условия доступа на внешние рынки (деятельность государства по регулированию рынков средствами экономической политики) представляют собой внешние относительно воспроизводственного процесса

движущие силы, которые косвенно воздействуют на конъюнктуру посредством элементов рыночного механизма. Анализ доступа на внешние рынки является неотъемлемой частью конъюнктурных исследований и необходим для решения их главных задач, связанных с оценкой текущих и перспективных условий реализации продукции. От условий доступа на внешние рынки зависят фактическая и потенциальная ёмкость рынка, формирование цен на продукцию, составление прогнозов и выработка практических рекомендаций – то есть параметры, необходимые для принятия обоснованных управленческих решений, выстраивания тактики и стратегии поведения на рынке.

3. Выделены генеральные направления эволюции положения России на основных группах мировых товарных рынков во втором – третьем десятилетиях XXI в. с помощью экономико-статистического анализа и расчётов коэффициентов относительной экспортной специализации, или индексов выявленных сравнительных преимуществ. На мировых рынках сельскохозяйственных товаров Россия превратилась из нетто-импортёра в нетто-экспортёра продовольствия, сохранив и расширив международную специализацию по зерну, а также обретя её по рыбе и ракообразным, жирам и маслам. Слабой стороной участия России на этих рынках остаётся качество продукции, недостаток отечественных семян, племенного материала, технологий, сознательный отказ государства от развития сектора генетически модифицированных товаров. На мировых рынках минерально-сырьевых товаров, несмотря на рост стоимостных объёмов экспорта, России в целом не удалось расширить свои позиции, во многом из-за санкционных ограничений недружественных стран с 2022 г. (в первую очередь в отношении топливно-энергетических товаров и продукции чёрной металлургии). Расширению позиций России препятствует необходимость переориентации поставок с недружественных стран, жёсткая конкуренция со стороны Китая и США. Эволюция положения России на мировых рынках высокотехнологичной продукции (машин и оборудования, фармацевтической продукции) в

рассматриваемый период фактически не прослеживается. Выраженная динамика стоимостных объёмов поставок по многим товарным группам отсутствует, а там, где наблюдался рост поставок, позиции России на мировом рынке, как правило, не расширялись. Основным внешним вызовом для России на данных рынках сегодня являются санкционные ограничения недружественных стран.

4. Установлено, что основные проблемы доступа российских товаров на мировые рынки различаются в зависимости от группы товарных рынков и регионов. При этом выявлены немногие общие для различных рынков и регионов проблемы. В части факторов общего порядка, определяющих доступ на внешние рынки, отмечено активное участие зарубежных стран в интеграционных процессах с высоким числом преференциальных торговых соглашений и низкое по мировым меркам число таких соглашений у ЕАЭС. Это ухудшает относительные условия доступа России на мировые товарные рынки. В рамках группы факторов I порядка, непосредственно связанных с внешнеторговой политикой, выделены множественные нетарифные барьеры на зарубежных рынках, хотя их состав и структура различаются в зависимости от группы рынков. Среди факторов II порядка, связанных с иными видами экономической политики, выделяется ужесточение политики в области защиты окружающей среды, при этом интенсивность подобной тенденции также различается в зависимости от группы рынков. В целом на данном этапе в отношении доступа российских товаров на мировые рынки преобладают неблагоприятные или скорее неблагоприятные факторы.

5. Выявлены региональные особенности ограничений доступа российских товаров на внешние рынки по итогам анализа основных статистических показателей и официальных документов, регламентирующих экономическую политику. На рынках недружественных стран факторы и I, и II, и общего порядка, определяющие доступ российских товаров, неблагоприятны. Отличительной чертой проблем доступа на данные рынки является де-факто непредоставление России статуса страны с рыночной

экономикой, а с 2022 г. – ещё и режима наибольшего благоприятствования в торговле. Меньше проблем ранее вызывали тарифные барьеры, однако после 2022 г. их значение выросло. На рынках прочих стран дальнего зарубежья неблагоприятны факторы I порядка, при этом факторы II порядка умеренно (не)благоприятны, а факторы общего порядка – благоприятны или скорее благоприятны. Проблемы вызывают и высокие тарифные барьеры, и значительное число нетарифных барьеров (согласно расчётам, в крупных менее развитых странах *E7* интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта вдвое выше, чем в развитых странах *G7*). При этом в меньшей степени распространены ограничения, направленные адресно в отношении России, в отличие от рынков недружественных стран. На рынках стран СНГ наибольшее число определяющих доступ благоприятных факторов, при этом имеются проблемы в части нетарифных барьеров.

6. Определены особенности проблем доступа России на мировые рынки в разрезе основных товарных групп. На рынках сельскохозяйственных товаров существенную проблему представляют тарифные барьеры – пошлины, как правило, в разы выше, чем по другим товарным группам. Среди нетарифных барьеров на рынках сельскохозяйственных товаров недружественных стран и прочих стран дальнего зарубежья наиболее распространены санитарные и фитосанитарные меры, количественные ограничения, технические барьеры в торговле, а на рынках стран СНГ – административные барьеры. На рынках минерально-сырьевых товаров значение тарифных барьеров, как правило, ниже; относительно высокими пошлинами чаще облагается продукция химической и металлургической промышленности. Наибольшую проблему для доступа России на эти рынки представляют меры защиты внутреннего рынка, прежде всего, антидемпинговые (при этом на рынках недружественных стран распространены дискриминационные практики проведения соответствующих расследований). В целом с наибольшим числом нетарифных барьеров Россия сталкивается на рынках минерально-сырьевых товаров. Проблемы доступа

России на рынки высокотехнологичной продукции в части тарифных барьеров различаются в зависимости от региона. Если в недружественных странах таможенно-тарифное регулирование относительно либерально, то в прочих странах дальнего зарубежья тарифные барьеры существенны, особенно на рынках продукции автомобилестроения. Нетарифные ограничения в отношении непосредственно высокотехнологичной продукции наиболее распространены на рынках прочих стран дальнего зарубежья, преимущественно в форме технических барьеров.

7. Доказано, что наиболее эффективными направлениями улучшения условий доступа России на мировые товарные рынки представляется использование двустороннего и плюрилатерального взаимодействия, а также национальных инструментов. На двустороннем/плюрилатеральном уровне в первую очередь целесообразно активизировать заключение торговых (прежде всего, преференциальных) соглашений ЕАЭС с зарубежными странами. На основе расчётов ряда экономических показателей (в том числе индекса товарной концентрации импорта, или индекса Герфиндаля-Хиршмана) предложен комплексный индекс приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле и выделены первоочередные партнёры, с которыми следует проводить подобную работу. Другие важные направления – наднационализация функций и работы по обеспечению доступа на внешние рынки в рамках ЕАЭС, формирование превентивного вектора соответствующей политики посредством выработки механизма коллективного ответа на дискриминационные действия третьих стран. Подобный вектор можно усилить и на национальном уровне – путём минимизации у третьих стран оснований для применения в отношении России ограничительных мер, а также более активной подготовки Россией ответных мер. Эффективность текущей работы ведомств на национальном уровне также может быть повышена по ряду направлений, включая усиление аналитической составляющей, оценки рисков, углубление взаимодействия с бизнесом. Несмотря на текущие проблемы многосторонней торговой системы ВТО,

данный инструментарий также целесообразно применять, используя механизм разрешения споров в рамках Многосторонней временной договорённости об апелляционном арбитраже, а также активизируя формирование коалиций для коллективного противодействия протекционизму.

8. Установлено на основе расчётов индексов взаимодополняемости торговли России с третьими странами, двусторонних индексов выявленных сравнительных преимуществ, SWOT-анализа и гипотетико-индуктивного метода, что политика обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки может дать некоторый положительный результат для диверсификации структуры экспорта и оптимизации положения в международном разделении труда. Вместе с тем такая оптимизация может ограничиваться торговлей с отдельными странами, где будет возможно добиться приобретения двусторонней специализации на некоторых видах продукции верхних переделов. Кардинальных сдвигов в положении России в международном разделении труда только за счёт политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки добиться сложно, особенно в условиях геополитической напряжённости, когда задача переориентации сырьевого экспорта с недружественных стран становится более срочной по сравнению с задачей развития несырьевого экспорта.

9. Сделано заключение о наличии потенциала использования политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки для частичной переориентации российского экспорта по итогам ситуационного анализа по отдельным странам с использованием расчётов индексов взаимодополняемости торговли, методов аналогии и экспертных оценок. В зависимости от текущих и возможных (в случае заключения преференциальных торговых соглашений) условий доступа на рынок, а также его ёмкости компенсация выпадающих объёмов российского экспорта может вносить весомый вклад в решение проблемы переориентации российского экспорта. При этом нужно учитывать совокупность иных факторов, ограничивающих возможности переориентации российского экспорта, а также

риски введения партнёрами мер защиты внутреннего рынка в случае наращивания поставок отечественной продукции. Потенциал использования политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки как инструмента частичной переориентации российского экспорта будет ограничен в случае доминирования на целевом рынке стран, имеющих к нему преференциальный доступ.

10. Сформулирован ряд практических рекомендаций для защиты экономических интересов России по итогам анализа зарубежного опыта регулирования доступа на рынок. Малореалистичный сегодня, но необходимый в перспективе шаг – сокращение изъятий из единой внешнеторговой политики ЕАЭС, введение генеральных пошлин в отношении дискриминирующих Россию стран на уровне интеграционного объединения. Другая, относительно более реалистичная рекомендация – использование зарубежной практики (не)предоставления рыночного статуса третьим странам или нахождения искажений в их экономике. Элементы нерыночности можно найти в любых странах, в том числе в развитых, и в случае отсутствия перспектив оспаривания подобных барьеров в рамках ВТО России имеет смысл использовать зеркальные приёмы. Зарубежная практика наиболее часто применяемой в отношении российских товаров группы нетарифных барьеров – мер защиты внутреннего рынка – также позволяет дать широкий перечень рекомендаций. Их можно сгруппировать по двум направлениям: 1) совершенствование правил и процедур применения защитных мер (устранение пробелов, позволяющих третьим странам обходить уже введённые меры, или ужесточение правил, направленное на введение максимально высоких пошлин); 2) совершенствование механизма принятия решений в ЕАЭС. На основе опыта ЕС, США, Китая и других стран необходимо также активизировать промышленную политику, государственную поддержку различных (особенно высокотехнологичных) отраслей экономики, принимая аналогичные документы стратегического характера с чётким целеполаганием в России и, по возможности, в ЕАЭС.

Апробация результатов исследования. Основные положения и выводы диссертационного исследования нашли отражение в публикациях автора.

Среди статей автора, опубликованных в журналах из перечня рецензируемых научных изданий ВАК (в том числе в журналах, индексируемых в RSCI, Scopus и Web of Science), в качестве основных выделяются:

1. Сидоров А.А. Национальные и наднациональные средства обеспечения доступа России на мировые товарные рынки / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2026. – № 2. – С. 43-51.
2. Сидоров А.А. Актуальные проблемы торгового сотрудничества России и Египта / А.А. Сидоров, В.С. Болдина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2025. – Т. 21. – № 1. – С. 142-160.
3. Сидоров А.А. Проблемы и пути доступа России на товарные рынки стран дальнего зарубежья / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2025. – № 3. – С. 26-37.
4. Сидоров А.А. Тарифная война США и КНР: вызовы для России / А.А. Сидоров, Д.М. Маркелова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2025. – Т. 253. – № 3. – С. 464-475.
5. Сидоров А.А. Доступ на внешние рынки в контексте конъюнктурных исследований / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2024. – № 1. – С. 138-153.
6. Сидоров А.А. Товарообмен России с Бразилией: актуальные тенденции и проблемы / А.А. Сидоров // Латинская Америка. – 2024. – № 8. – С. 54-68.
7. Сидоров А.А. Доступ на внешние рынки: теоретический подход и факторы / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2023. – № 2. – С. 86-107.

8. Сидоров А.А. Россия как экспортёр машин и оборудования / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – № 6. – С. 57-69.

9. Сидоров А.А. Актуальные тенденции торговли товарами России с ЕС и Китаем / А.А. Сидоров // Мир новой экономики. – 2023. – № 2. – С. 18-26.

10. Сидоров А.А. Стратегическая автономия Европейского Союза в экономике: концепция и проблемы реализации / Е.А. Сидорова, А.А. Сидоров // Международные процессы. – 2023. – № 21(3). – С. 119-142.

11. Сидоров А.А. Внутренние стабилизационные меры и позиции России на мировых продовольственных рынках / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – № 4. – С. 107-118.

12. Сидоров А.А. Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. – 2022. – № 4. – С. 81-101.

13. Сидоров А.А. Модификация больших циклов и перспективы динамики мирового хозяйства в 2021-2050 гг. / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Проблемы прогнозирования. – 2021. – № 3. – С. 159-167.

14. Сидоров А.А. Конъюнктура еврозоны: итоги развития за 20 лет / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2021. – № 65(6). – С. 86-94.

15. Сидоров А.А. Защита евразийского рынка: проблема выбора / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 4. – С. 48-61.

16. Сидоров А.А. Международная специализация на мировом рынке машин и оборудования в XXI в. и позиции России / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Neftegaz.RU. – 2018. – № 7. – С. 40-47.

17. Сидоров А.А. Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Вопросы экономики. – 2018. – № 7. – С. 30-44.

18. Сидоров А.А. Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №3 (48). – С. 249-257.

19. Сидоров А.А. Теоретические предпосылки формирования общехозяйственной конъюнктуры интеграционных объединений / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 3. – С. 152-165.

Монографии и главы в монографиях, среди них наиболее важные:

1. Сидоров А.А. Конъюнктура еврозоны: формирование и динамика / А.А. Сидоров. – М.: ИНИОН РАН, 2019. – 194 с.

2. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Государственная политика поддержки машиностроения в XXI в. / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. – М.: КНОРУС, 2020. – С. 177-196.

3. Сидоров А.А. Кризис системы защиты внутреннего рынка Евразийского экономического союза как зеркало евразийской интеграции / А.А. Сидоров // Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности; под ред. Т.М. Исаченко. – М.: МГИМО-Университет, 2020. – С. 405-414.

4. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Основные направления модификации современного большого цикла экономической конъюнктуры // Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России: монография; под общ. ред. Т.М. Исаченко, Л.С. Ревенко. – М.: МГИМО-Университет, 2022. – С. 122-129.

5. Сидоров А.А. Влияние внутренних стабилизационных мер на позиции России на мировых продовольственных рынках / А.А. Сидоров // Глобальные экономические тренды и позиция России; под ред. И.Н. Платоновой, М.А. Максаковой. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2022. – С. 155-160.

Основные результаты проведённого исследования также были представлены и апробированы на международных конференциях, где автор

выступал с докладами, в частности: Международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие мировой экономики и конкурентоспособность России в глобальной экономике» (15 апреля 2015 г., МГИМО МИД России), IX Конвента РАМИ «Многосторонние институты: глобальная эффективность vs. национальные интересы» (27-28 октября 2015 г., МГИМО МИД России), Международной научно-практической конференции «Региональная интеграция в глобальной экономике» (15 апреля 2016 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции Первые Ливенцевские чтения «Международные экономические отношения – научная школа МГИМО» (6 апреля 2017 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции Вторые Ливенцевские чтения «Международные экономические отношения: реалии, вызовы и перспективы» (13 апреля 2018 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции Третьи Ливенцевские чтения «Трансформация системы современных международных экономических отношений в условиях постбиполярности» (5 апреля 2019 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции IV Ливенцевские чтения «Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России» (27 ноября 2020 г., МГИМО МИД России), XIII Конвента РАМИ «К 30-летию внешней политики новой России» (15 октября 2021 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции V Ливенцевские чтения «Глобальные экономические тренды и Россия», секция 4 «Глобальная продовольственная проблема: горизонт 2050» (7-8 апреля 2022 г., МГИМО МИД России), XIV Конвента РАМИ «Мир. За пределами привычного», секция «Новые траектории глобального экономического развития: Quo Vadis?» (13-15 октября 2022 г., МГИМО МИД России), Всероссийской научно-практической конференции «Новый экономический миропорядок» (13 апреля 2023 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции VI Ливенцевские чтения «Современная система международных экономических отношений: между глобализацией и фрагментацией» (23-24

ноября 2023 г., МГИМО МИД России), Международной научно-практической конференции «БРИКС – пространство возможностей», секция «Актуальные вопросы углубления экономических связей России с Бразилией» (18-19 марта 2024 г., МГИМО МИД России), пленарной конференции Московского академического экономического форума-2025 «Экономические тренды нового мироустройства и интересы России» (5 июня 2025 г., МГИМО МИД России), Международной научной конференции VII Ливенцевские чтения «Формирование новой архитектуры международных экономических отношений в условиях технологического соперничества» (5 декабря 2025 г., МГИМО МИД России).

Структура диссертации обусловлена поставленной целью и задачами и включает введение, пять глав, заключение, список литературы, список иллюстративного материала и 8 приложений. Основной текст диссертации изложен на 338 страницах, содержит 24 таблицы, 9 рисунков, 5 формул. Список использованной литературы включает 393 наименования.

Глава 1. Теоретические и методологические подходы в науке к обеспечению доступа на внешние рынки

1.1. Доступ на внешние рынки как экономическая проблема и объект исследования

Рынок представляет собой центральное понятие в экономической науке и всех её отраслях. В то же время, как отмечает американский экономист и нобелевский лауреат Д. Норт, в литературе очень мало внимания уделяется этому центральному институту, лежащему в основе неоклассической экономической теории[56]. Другой американский экономист Д. Ходжсон также указывает на то, что в экономической литературе «не так легко найти определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко»[57]. Всё это справедливо не только для зарубежной, но и для отечественной литературы. Такое положение, по-видимому, связано с многозначностью понятия рынка и его разным смысловым наполнением авторами в зависимости от темы той или иной публикации.

Французский историк Ф. Бродель, подчёркивая отсутствие «простой и прямолинейной истории развития рынков, писал, что рынок – это «место спроса и предложения ..., без чего не было бы экономики в обычном понимании, а только жизнь «замкнутая» (по-английски «встроенная», *embedded*…, или не-экономика»[58]. Австрийский экономист и нобелевский лауреат Ф.А. фон Хайек, говоря об эволюции рынка, отмечал, что торговля существовала даже в эпоху палеолита и возникла до земледелия или любого иного вида «регулярного производства»[59].

---

[56] *North D.* Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi / D. North // Journal of European Economic History. 1977. Vol. 6. P. 710.
[57] *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. М.: Дело, 2003. С. 253.
[58] *Бродель Ф.* Игры обмена / Ф. Бродель. М.: Прогресс, 1988. С. 10.
[59] *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. М.: Новости, Catallaxy, 1992. С. 69.

В целях определения основного для настоящей диссертации термина «доступ на внешние рынки» необходимо предварительно охарактеризовать существующие на сегодняшний день трактовки понятия рынка. Различные определения и подходы к этой фундаментальной хозяйственной категории систематизированы российским учёным В.В. Радаевым[60], в том числе с учётом работы французского экономиста Р. Буайе[61]. В частности, выделяется пять концептуальных подходов.

В самом узком смысле рынок можно рассматривать как место, где осуществляется взаимодействие производителей и потребителей (продавцов и покупателей), результатом которого является купля-продажа конечной продукции либо фактора производства. Речь идёт о месте, где регулярно встречаются продавцы и покупатели и где организуется процесс торговли. Это наиболее старое, традиционное понимание рынка, первым примером которого является древнегреческая агора[62]. Британский экономист У. Джевонс также отмечал, что в этом состоит суть изначального понятия рынка[63]. Достаточно близко к этому значению дают определение рынка канадский экономист Р. Липси и британский экономист А. Кристал: пространство, или участок (*area*), на котором покупатели и продавцы договариваются об обмене определённым товаром или родственной группой товаров[64]. Российский экономист М.И. Туган-Барановский отмечал, что на стадии слабого развития торговля «не совершается непрерывно в течение всего года, а приурочивается

---

[60] *Радаев В.В.* Как подходить к определению рынка / В.В. Радаев [Электронный ресурс]. 14.02.2006. 18 с. Режим доступа: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F336%2F976%2F1224%2F2006-02-14feb14_2006_radaev.doc&wdOrigin=BROWSELINK.
Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 48 с.

[61] *Boyer R.* The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions; ed. by J.R. Hollingsworth, R. Boyer. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. P. 62-65.

[62] О различных формах рынка как места торговли см. подробнее: *Радаев В.В.* Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 5. С. 20-22.

[63] *Jevons W.S.* The Theory of Political Economy / W.S. Jevons. L.: Macmillan, 1965. P. 84.

[64] *Lipsey R., Chrystal A.* Economics / R. Lipsey, A. Chrystal. Oxford: Oxford University Press, 2011. P. 47.

преимущественно к определённым моментам времени (ярмарки, базары и т.п.)»[65].

По мере развития научно-технического прогресса в форме цифровизации рынок как место взаимодействия продавцов и покупателей становится скорее виртуальным, чем физическим (например, за счёт различных торговых интернет-площадок). Как биржевая, так и внебиржевая торговля претерпевают воздействие цифровой экономики. В этом случае рынок определяется не географическим положением, а связан в правовом отношении с субъектами, физически находящимися в разных местах (и даже регионах). В то же время сегодня встречаются рынки и в их традиционном понимании, где, в частности, реализуются различные продовольственные продукты для обычных потребителей (домашних хозяйств).

В более широком в плане географии понимании рынок рассматривается как определённая территория, на которой происходят акты купли-продажи. При данной трактовке понятие рынка связывается с конкретными экономическими районами или регионами: городами, странами, континентами (например, российский, европейский, азиатский рынки). Такое понимание соответствует современным представлениям о классификации рынков по территориальному охвату (внутренний, национальный, международный, мировой)[66].

Например, французский экономист А. Курно определял рынок как целую территорию, части которой связаны отношениями свободной торговли, в результате которой цены легко и быстро выравниваются[67]. Это определение носит достаточно поверхностный характер, но тем не менее отражает второй и частично первый из приведённых выше подходов. Другой французский экономист Ф. Кенэ расширил это понятие, указав на участие на рынке не

---

[65] *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. Петроград: Изд. Юридического книжного склада «Право», 1918. С. 296.

[66] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Экономическая конъюнктура: закономерности формирования / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров. М.: Проспект, 2025. С. 27-28.

[67] *Cournot A.* Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses / A. Cournot. P.: Hachette, 1838. P. 55.

только местных, но и иностранных торговцев, подчёркивая их «одинаковую полезность», причём конкуренция на рынке иностранцев «может обеспечить лучшую цену, поддержать благосостояние народа и государства», что «благоприятно всем нациям»[68].

Если отходить от территориальных трактовок, то рынок можно рассматривать как суммарный платёжеспособный спрос, предъявляемый на определённый вид товаров и услуг. Такая трактовка концентрируется на объёме ресурсов, располагаемых потребителями для приобретения определённой продукции (либо потенциально, либо фактически за тот или иной период). С точки зрения экономической конъюнктуры данную трактовку можно назвать ёмкостью рынка, она обозначает в первую очередь рынок в его статистическом измерении. В то же время данная трактовка привязывается уже к конкретной продукции или отрасли, а не к территории.

Рынок также можно трактовать как форму хозяйства, или тип связи между хозяйственными агентами, который предполагает наличие конкуренции между ними, приводящей, в свою очередь, к балансированию спроса и предложения продукции[69]. При этом можно уточнить, что существует два типа связей: во-первых, между производителями и потребителями в форме купли-продажи и, во-вторых, внутри групп производителей и потребителей в форме конкуренции[70].

Это, пожалуй, наиболее распространённое понимание рынка, разделяемое авторитетными учёными. Так, британский экономист У. Джевонс определяет рынок как двух или более лиц, торгующих двумя или более товарами, запасы которых и намерения об обмене которыми общеизвестны[71]. Схожее определение рынка дают и американские экономисты –

---

[68] *Кенэ Ф.* О торговле / Ф. Кенэ // Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1960. С. 387, 391, 392.)

[69] *Радаев В.В.* Как подходить к определению рынка / В.В. Радаев [Электронный ресурс]. 14.02.2006. С. 3. Режим доступа: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F336%2F976%2F1224%2F2006-02-14feb14_2006_radaev.doc&wdOrigin=BROWSELINK.

[70] *Цыгичко Л.И.* Теория и практика экономической конъюнктуры / Л.И. Цыгичко. М.: МГИМО, 1995. С. 9.

[71] *Jevons W.S.* The Theory of Political Economy / W.S. Jevons. L.: Macmillan, 1965. P. 85.

К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн: «рынок – это механизм, устанавливающий контакт между покупателями (предъявляющими спрос) и продавцами (формирующими предложение)[72]. П. Самуэльсон и У. Нордхаус формулируют более конкретно и предлагают рассматривать рынок в качестве «механизма, при помощи которого покупатели и продавцы взаимодействуют, чтобы определять цены и осуществлять обмен товарами, услугами и активами»[73]. Французский экономист М. Каллон и испанский экономист Ф. Муньеса рынки как «коллективные механизмы, которые позволяют достигать компромиссов не только в отношении природы товаров, которые должны быть произведены и распределены, но и в отношении приписываемой им стоимости»[74].

Представители советской и российской научной школы из МГУ им. М. В. Ломоносова, экономисты Н.А. Цаголов и В.Н. Черковец, также придерживаются схожих трактовок рынка. Они указывают на то, что через рынок, через «приравнивание продуктов посредством обмена» происходит «соотнесение (сопоставление) полезных эффектов разных потребительных стоимостей друг с другом и с затратами труда»[75]. Проще говоря, рынок рассматривался как «система товарных отношений», как отмечает К.А. Хубиев[76].

Ф. фон Хайек, рассматривая рынок как процесс, тем не менее придерживается по сути схожей концепции связи между участниками рынка и цели последнего. По его мнению, рынок может быть определён как процесс координации между независимыми поставщиками/продавцами и клиентами/покупателями. Их контакт предполагает добровольную сделку по

---

[72] *McConnell C.R., Brue S.L., Flynn S.M.* Economics: Principles, Problems, & Policies / C.R. McConnell, S.L. Brue, S.M. Flynn. N.Y.: McGraw-Hill, 2002. P. 61.

[73] *Samuelson P.A., Nordhaus W.D.* Economics / P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus. N.Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2010. P. 26.

[74] *Callon M., Muniesa F.* Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul / M. Callon, F. Muniesa // Réseaux. 2003. № 122. P. 191.

[75] *Черковец В.Н.* Планомерность как всеобщая форма и исходная категория экономической системы / В.Н. Черковец // Вестник Московского университета. Серия. 6. Экономика. 2017. № 2. С. 135.

[76] *Цаголов Н.А.* Актуальные вопросы методологии политической экономии / Н.А. Цаголов // Вопросы политической экономии. 2017. № 1. С. 123.

обмену товарами или услугами без ограничений в пространстве и времени[77]. В этом же ключе даёт определение рынка Л. фон Мизес, учитель Ф. фон Хайека – как «процесс, приводимый в движение взаимодействием различных индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда»[78].

В наиболее широком понимании рынок можно трактовать как экономическую систему, в которой рыночная форма хозяйства является господствующей[79]. Можно воспринимать рынок и как современный механизм размещения и обмена благ, выросший из других, архаичных механизмов. Речь идёт о феодализме, когда решения принимались в соответствии с существующими традициями, а также о централизованном планировании в условиях командно-административной системы, при котором производство и потребление определялось планами, принимаемыми на высшем уровне единым органом. Синонимом данного подхода может являться рыночная экономика. Например, тот же Л. фон Мизес писал о социальной системе, управляемой рынком[80].

Таким образом, универсального определения рынка, включающего в себя все возможные варианты его понимания, не существует. Возможные подходы к определению рынка сгруппированы на Рисунке 1.1.

В настоящее время все приведённые трактовки представляются автору актуальными и могут использоваться в том или ином значении в зависимости от контекста и смысловой нагрузки, которую закладывает тот или иной исследователь. Для определения понятия доступа на внешние рынки важны первые четыре указанных подхода, в меньшей степени – пятый, поскольку в современном мире б**о**льшая часть международной торговли происходит между рыночными экономиками (за исключением, возможно, Северной

---

[77] *Hayek F.A.* Economics and Knowledge / F.A. Hayek // Economica. 1937. Vol. 4. No. 13. P. 33-54.
[78] *Mises L.* Human Action: A Treatise on Economics / L. Mises. Auburn: The Ludwig von Mises Institute, 1998. P. 258.
[79] *Радаев В.В.* Как подходить к определению рынка / В.В. Радаев [Электронный ресурс]. 14.02.2006. С. 3. Режим доступа: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F336%2F976%2F1224%2F2006-02-14feb14_2006_radaev.doc&wdOrigin=BROWSELINK.
[80] *Mises L.* Human Action: A Treatise on Economics / L. Mises. Auburn: The Ludwig von Mises Institute, 1998. P. 258.

Кореи) или по меньшей мере на рыночных началах. Эти начала сочетаются с неизбежным вмешательством государства в экономику, поскольку рынок и государство являются взаимодополняемыми категориями: «рыночные процессы предполагают… дополняющее и корректирующее государственное вмешательство для удовлетворения потребностей людей в товарах и услугах, которые рынок сам по себе не в состоянии обеспечить»[81]. Государство «цивилизует» рынок[82], определяет «институциональные условия и правила игры в рыночном пространстве»[83], порой выступая и «в качестве самостоятельного рыночного игрока»[84].



Рисунок 1.1. Основные подходы к определению понятия рынка

Источник: составлено автором.

При характеристике рынка как внешнего используется в первую очередь территориальный подход, то есть рассматривается определённый регион или совокупность экономик за пределами конкретной страны (пункт 1 на Рисунке 1.1). В то же время, когда мы говорим о доступе на внешние рынки, речь идёт

---

[81] *Клинова М.В*. Государство и частный капитал / М.В. Клинова. М.: Магистр, 2011. С. 152.

[82] *Осадчая И.М.* Государство и рынок: экономические и социальные цели / И.М. Осадчая // Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Книга 2. М.: Экономика, 2005. С. 112.

[83] Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование / РАН ИМЭМО; гл. ред. О.Н. Быков. М.: Республика, 2001. С. 18.

[84] *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. М.: Институт экономики РАН, 2008. С. 360.

и об участии в связях с хозяйственными агентами зарубежных стран (пункт 4), и об участии в распределении иностранных ресурсов, предназначенных для приобретения продукции (платёжеспособный спрос, пункт 3), и о доступе (в том числе физическом) на территории зарубежных стран, в широком смысле, а также, в узком смысле, на места организованной физической либо виртуальной торговли (пункт 1).

Если конкретные понятия рынка в экономической литературе встречаются относительно редко, то научное осмысление и определение термина «доступ на внешние рынки» или просто «доступ на рынок» практически отсутствует. Здесь необходимо заранее оговориться, что это понятие применимо в рамках внешней торговли, и его не следует путать с понятием входных барьеров, которое связано с механизмом рыночной конкуренции, прежде всего, на внутреннем рынке. В частности, именно на понятии входных барьеров, основу научного исследования которых заложил американский экономист Д. Бэйн[85], построена экономическая теория совершенной и несовершенной конкуренции.

Дефицит научного осмысления и определения термина «доступ на внешние рынки» может быть в определённой степени связан с преимущественно практическим назначением и характером использования данного понятия – в деятельности бизнеса и государственных органов. Например, соответствующие формулировки нашли отражение в названии одного из приоритетных направлений работы и/или одного из подразделений Министерства экономического развития Российской Федерации[86], Евразийской экономической комиссии[87], Федерального центра развития экспорта продукции АПК Министерства сельского хозяйства Российской

---

[85] *Bain J.* Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries / J. Bain. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956. 27 p.

[86] Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

[87] Евразийская экономическая комиссия. Доступ на внешние рынки и урегулирование торговых споров [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dotp/dostup.php.

Федерации[88], Министерства иностранных дел Финляндии[89], Министерства сельского хозяйства США[90].

ВТО определяет доступ на рынок как условия, тарифные и нетарифные меры, согласованные членами для поступления конкретных товаров на свои рынки[91]. Именно так трактуется это понятие в рамках деятельности профильного Комитета по доступу на рынок ВТО. С одной стороны, представленная формулировка достаточно чёткая и соответствует практической направленности организации и её членов. С другой стороны, приведённое определение не в полной мере раскрывает сущность рассматриваемого понятия.

В зарубежной научной литературе понятие доступа на внешние рынки, как правило, упоминается без конкретных определений и теоретических осмыслений. Финский исследователь Ю. Снелл отмечает, что точное содержание данного понятия остаётся неясным, а его использование в практике ЕС и ВТО не даёт точных ориентиров[92]. Так, например, без каких-либо дополнительных теоретических пояснений употребляют этот термин Р. Болдуин, П. Кругман[93], Д. Стиглиц[94], А. Хиллман[95].

Некоторые экономисты всё же предпринимают попытки несколько более глубокого рассмотрения сущности доступа на внешние рынки. Разные авторы, как правило, уделяют внимание отдельным аспектам данного понятия. Например, швейцарские экономисты М. Фугацца и А. Ничита рассматривают влияние на международную торговлю преференциального доступа на рынок,

---

[88] Федеральный центр развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://aemcx.ru/support/access/.

[89] Market Access Unit [Electronic resource]. Mode of access: https://um.fi/market-access-unit.

[90] Market Access Program (MAP) [Electronic resource]. Mode of access: https://www.fas.usda.gov/programs/market-access-program-map.

[91] Market access for goods [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_e.htm.

[92] *Snell J.* The Notion of Market Access: A Concept or a Slogan? / J. Snell // Common Market Law Review. 2010. Vol. 47. Issue 2. P. 437.

[93] *Baldwin R., Krugman P.R.* Market access and international competition: a simulation Study of 16K Random access memories / R. Baldwin, P.R. Krugman // NBER Working Paper. Cambridge, 1986. June. No. 1936. P. 3, 11, 36, 37.

[94] *Stiglitz J.* The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis / J. Stiglitz. L., N.Y.: The New Press, 2010. P. 148, 153-155.

[95] *Hillman A.L.* Trade liberalization and globalization / The Encyclopedia of Public Choice / Ch. K. Rowley, F. Schneider (eds.). Vol. I. N.Y., Boston, Dordrecht, L., Moscow: Kluwer Academic Publishers, 2004. P. 312-320.

то есть для участников преференциальных торговых соглашений, что представляет собой исключение из базового для ВТО режима наибольшего благоприятствования. Они отмечают, что преференциальный доступ на рынок отрицательно влияет на торговлю, поскольку предоставление отдельным странам относительных преимуществ по сути является дискриминационным[96]. Рассматривают они доступ на рынок и с практической позиции, то есть со стороны экспортёра. Авторы отмечают, что доступ зависит не только от трудностей, с которыми экспортёры сталкиваются по сравнению с внутренними производителями, но и от относительных преимуществ или барьеров, с которыми одни экспортёры сталкиваются по сравнению с другими экспортёрами[97]. При этом данные экономисты по сути рассматривают влияние только таможенно-тарифных средств внешнеторговой политики на условия доступа.

Аналогично концентрируются на преференциальном аспекте доступа на внешние рынки швейцарские исследователи С. Каррер, Х. де Мело, Б. Тумурчудур. Они отмечают, что одна из целей в рамках переговоров о создании зоны свободной торговли (в данном случае ЕС и АСЕАН) – выровнять правила игры и взаимные условия доступа на рынок за счёт других торговых партнёров[98].

Несколько шире рассматривают вопросы доступа на внешние рынки американские экономисты А. Эстевадеордал, М. Ширер и К. Суоминен. Они также концентрируются на влиянии преференциальных торговых соглашений на доступ на внешние рынки, однако выделяют при этом 6 его составляющих: таможенно-тарифные меры, как предыдущие авторы, а также нетарифные, так называемые другие меры, специальные режимы, правила происхождения и

---

[96] *Fugazza M., Nicita A.* The Value of Preferential Market Access / M. Fugazza, A. Nicita [Electronic resource]. June 2010. P. 2. Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf.

[97] *Fugazza M., Nicita A.* Measuring Preferential Market Access / M. Fugazza, A. Nicita [Electronic resource]. September 2011. P. 5. Mode of access: https://core.ac.uk/download/pdf/211603299.pdf.

[98] Carrère C., De Melo J., Tumurchudur B. Disentangling Market Access Effects for ASEAN Members under an ASEAN-EU FTA / C. Carrère, J. De Melo, B. Tumurchudur [Electronic resource]. October 2008. P. 2. Mode of access: https://www.dagliano.unimi.it/media/wp2008_259.pdf.

таможенные процедуры[99]. Влияние региональной интеграции на доступ на рынок также рассматривают эксперты Всемирного банка М. Шифф и Л. Уинтерс[100], Б. Хокман, М. Шифф, Ю. Гото[101].

На разных составляющих доступа на внешние рынки в контексте присоединения к ВТО сосредоточивают внимание зарубежные эксперты Всемирного банка и российские специалисты. Так, К. Михалопулос пишет о режиме наибольшего благоприятствования, предоставляемом членам ВТО, а также более частом применении антидемпинговых мер против не-членов этой организации[102]. Российские экономисты Е. Серова и Н. Карлова, рассматривая сельскохозяйственные товары, отмечают связывание и снижение ввозных таможенных пошлин, тарификацию нетарифных ограничений, обеспечение минимальных возможностей доступа на рынок в качестве обязательств и, соответственно, последствий присоединения к ВТО[103].

Белорусский экономист Н.В. Киреенко, не давая определения самого понятия, приводит подробную и чёткую систему классификации требований к сельскохозяйственным товарам по доступу на потенциальные внешние рынки[104]. Её система отражает как общие подходы ВТО к классификации мер внешнеторговой политики, так и отраслевую специфику.

Американский экономист Дж. Бхагвати, размышляя о том, как менее развитые страны могут добиться более широкого доступа на рынки развитых стран, выделил три основных элемента, которые, по его мнению, влияют на доступ на рынок. К ним относятся: 1) барьеры в менее развитых странах, которые препятствуют экспорту; 2) ограничения со стороны предложения,

---

[99] *Estevadeordal A., Shearer M., Suominen K.* Market Access Provisions in Regional Trade Agreements / A. Estevadeordal, M. Shearer, K. Suominen. Inter-American Development Bank, 2008. P. 2.

[100] *Шифф М., Уинтерс Л.А.* Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л.А. Уинтерс. М.: «Весь мир», 2005. 376 с.

[101] Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / под ред. Д.Г. Тарра. М.: Издательство «Весь Мир», 2006. С. 198.

[102] Там же. С. 280.

[103] Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / под ред. Д.Г. Тарра. М.: Издательство «Весь Мир», 2006. С. 306-307.

[104] *Киреенко Н.В.* Методические подходы к классификации требований по доступу сельскохозяйственной продукции на рынки, используемые в мировой практике / Н.В. Киреенко // Аграрная экономика. 2022. № 4 (323). С. 76.

которые не позволяли большинству менее развитых стран активно участвовать в многосторонней торговой системе; 3) степень «проникаемости» рынков (*the degree of market penetrability*) развитых стран[105].

Относительно первого элемента Дж. Бхагвати подчеркнул, что для менее развитых стран важно либерализовать свои рынки и создать благоприятные условия для развития торговли. Что касается второго элемента, значительное число менее развитых стран не смогли увеличить или диверсифицировать свой экспорт из-за ограничений со стороны предложения и проблем, связанных с производственными мощностями. Комментируя третий элемент, Дж. Бхагвати различает открытость рынка и степень «проникаемости» рынка. В ряде развитых стран существуют скрытые барьеры, которые затрудняют проникновение менее развитых стран на их рынки. Другими словами, открытость рынка не является синонимом более широкого доступа на рынок[106]. Примечательно, что эксперты ЮНКТАД используют понятие «открытость рынка» применительно к импортным потокам, а «доступ на рынок» – к экспортным[107].

Таким образом, Дж. Бхагвати, не давая конкретного определения понятия доступа на внешние рынки, приводит достаточно широкий перечень элементов, его составляющих. Первые два элемента, которые он выделяет, обусловлены внутренней экономической политикой экспортирующей страны. Эти два элемента, на самом деле, первичны для ведения внешнеэкономической (и внутриэкономической) деятельности в принципе. Не обеспечив предложения продукции, соответствующей количественным и качественным требованиям внешних рынков, не создав внутри страны необходимых условий для экспорта, не имеет смысла критиковать барьеры на

---

[105] *Bhagwati J., Bora B., Figueres-Olsen J.M., Hertz N., Padilla C.* Summary of the discussions on Market Access / J. Bhagwati, B. Bora, J.M. Figueres-Olsen, N. Hertz, C. Padilla // WTO [Electronic resource]. 2002, April 29. WTO Secretariat. P. 1-2. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.

[106] Ibidem.

[107] Market access, trade and sustainable development: the labour market channel. Geneva: United Nations, 2018. P. 3.

внешних рынках и объяснять наличием последних неудовлетворительные результаты в области внешней торговли.

В третьем элементе, выделяемом Дж. Бхагвати, в наибольшей степени отражается содержание понятия доступа на внешние рынки. Высокая воспроизводственная открытость экономики, то есть отношение внешнеторгового оборота к совокупному ВВП, ещё не означает благоприятного доступа на соответствующий рынок. Необходимо учитывать степень «проникаемости» рынка, которая зависит от множества мер экономической политики иностранного государства. В свою очередь воспроизводственная открытость экономики зависит в том числе от степени «проникаемости» рынка. Подход Дж. Бхагвати к доступу на рынок систематизирован на Рисунке 1.2.

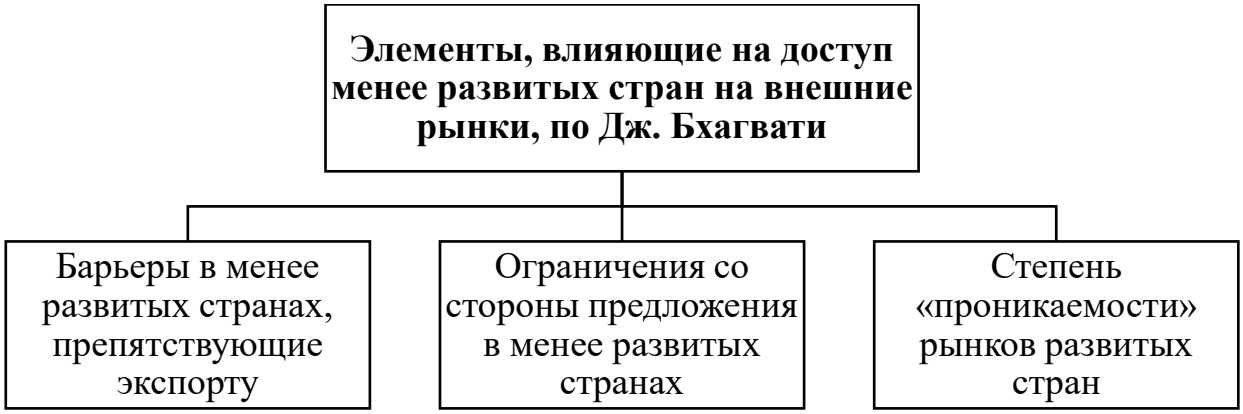


Рисунок 1.2. Подход Дж. Бхагвати к доступу на рынок

Источник: составлено по Bhagwati J., Bora B., Figueres-Olsen J.M., Hertz N., Padilla C. Summary of the discussions on Market Access / J. Bhagwati, B. Bora, J.M. Figueres-Olsen, N. Hertz, C. Padilla // WTO [Electronic resource]. 2002, April 29. WTO Secretariat. P. 1-2. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.

Достаточно широко трактуют понятие доступа на внешние рынки эксперты ЮНКТАД. По их мнению, он определяется совокупностью пограничных и внутриэкономических мер, которые повышают цену импортируемого товара[108]. Имеются в виду тарифные и различные нетарифные меры регулирования. Вместе с тем эксперты ЮНКТАД также

[108] Trading into Sustainable Development: Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals. Geneva: United Nations, 2016. P. IX.

используют понятие «физического доступа рынок»[109], под которым понимаются издержки ведения торговли, прежде всего, транспортные. При этом последняя составляющая определяется преимущественно факторами естественного характера.

В публикациях российских экономистов практически не рассматривается сущность понятия доступа на внешние рынки. Авторы могут уточнять отдельные элементы, включаемые в этот механизм. Например, А.В. Данильцев и Т.Ю. Кошелева в контексте переговоров в рамках ВТО по доступу на рынок товаров, не давая определения, поясняют, что речь идёт о снижении или обнулении пошлин, устранении тарифных пиков, а также нетарифных барьеров[110]. Д.И. Ушкалова, говоря о необходимости улучшения условий доступа российских товаров на перспективные внешние рынки, акцентирует внимание на развитии интеграционных процессов[111], то есть, по сути, преференциального доступа на рынок.

Единственный пример попытки глубокого научного осмысления понятия и механизма доступа на внешние рынки в отечественной литературе, который удалось найти автору, представлен в диссертации В.О. Никишиной «Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях»[112]. В работе отмечается неразработанность понятийного аппарата, отсутствие подходов к определению предмета управления доступом товаров на внешние рынки, классификации причин, осложняющих предпринимательскую деятельность на рынках иностранных государств, инструментария и других вопросов, прежде всего, методических, а также научного описания этого вида деятельности[113]. К сожалению, с момента подготовки указанной диссертации теоретические и

---

[109] Trading into Sustainable Development: Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals. Geneva: United Nations, 2016. P. 55.
[110] Глобальное экономическое регулирование / под ред. В.Н. Зуева. М.: Магистр, 2014. С. 291.
[111] *Ушкалова Д.И.* Внешняя торговля России в новых условиях / Д.И. Ушкалова // Журнал Новой экономической ассоциации. 2020. № 1 (45). С. 206.
[112] *Никишина В.О.* Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14 / Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). М., 2006. 211 с.
[113] Там же. С. 7.

методологические вопросы доступа на внешние рынки в отечественных публикациях по-прежнему недостаточно разработаны, несмотря на очевидные практические проблемы российского бизнеса в этой сфере, что дополнительно подчёркивает актуальность и научную новизну настоящего исследования.

Тем не менее в указанной диссертации В.О. Никишиной даётся определение доступа на внешние рынки, а также его составляющих. Доступ товаров на рынки зарубежных государств она понимает как способность ведения национальными предпринимателями экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств. Условия доступа определяются как совокупность существующих на рынке каждого иностранного государства барьеров различной природы на пути экспорта и факторов содействия их преодолению. Под управлением доступом понимается целенаправленная деятельность предпринимателя и государства по созданию благоприятных условий ведения экспортных операций отечественными предпринимателями на рынках иностранных государств[114]. В целом соглашаясь с приведёнными определениями, необходимо, однако, внести в них ряд уточнений.

В современных условиях более корректно говорить о доступе на внешние рынки, поскольку формулировка с рынками зарубежных государств несколько сужает предмет рассмотрения. В частности, национальные предприниматели могут вести экспортные операции на рынках зарубежных интеграционных объединений (например, Европейского союза), причём условия доступа в этом случае формируются на наднациональном уровне. Речь также может идти о ведении внешнеторговых операций на рынках административно-территориальных единиц зарубежных государств, фактически представляющих собой отдельные экономики (например, Гонконг, Тайвань). В связи с этим, чтобы не вдаваться в такие подробности при наименовании предмета исследования, целесообразно использовать более

---

[114] *Никишина В.О.* Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14 / Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). М., 2006. С. 16.

общую формулировку «доступ на внешние рынки». При этом в самом тексте определения необходимо отразить все варианты понимания внешнего рынка – не только зарубежные государства, но и интеграционные объединения и отдельные административно-территориальные единицы, обладающие автономией в проведении внешнеторговой политики. Аналогичные уточнения целесообразно внести в определения условий доступа и управления доступом.

Приведённое выше определение условий доступа даёт ключ к пониманию того, от чего зависит доступ на внешние рынки, чем определяется способность ведения национальными предпринимателями экспортных операций. В данном случае речь идёт исключительно о барьерах (мерах) экономической (в том числе и прежде всего – внешнеторговой) политики *зарубежного* государства / интеграционного объединения / административно-территориальной единицы. Таким образом, чётко разграничивается влияние на экспортные операции зарубежной и национальной экономической политики. В этом отношении зарубежная – первична, а национальная – вторична. Последняя при определённых условиях может стимулировать либо затруднять ведение экспортных операций, однако в основе доступа на внешние рынки – именно первая. При этом на зарубежную экономическую политику возможно воздействовать посредством национальной политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые рынки (что рассмотрено в четвёртой главе).

При определении управления доступом В.О. Никишина справедливо акцентирует внимание на том, что на условия ведения экспортных операций на внешних рынках может влиять как государство, так и национальные предприниматели. Например, государство может обеспечивать благоприятные условия доступа на внешние рынки путём проведения переговоров на двустороннем или многостороннем уровне с другими государствами (что, опять же, относится к политике обеспечения благоприятных условий доступа на мировые рынки). Отдельные компании могут принимать участие в тех или иных процедурах (например,

антидемпинговых расследованиях), чтобы минимизировать для себя последствия введения внешнеторговых ограничений.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что условия доступа устанавливаются на макроэкономическом уровне, то есть меры экономической политики вводятся именно государственным национальным либо наднациональным органом. При этом объект этих мер, как правило, также находится на макроэкономическом уровне – отрасль или товар, а не компания. В свою очередь компания путём участия в определённых процедурах может добиться условий доступа, отличных от базовых для рассматриваемой отрасли или товара. Есть, однако, и исключения – например, после февраля 2022 г. ряд зарубежных стран ввели ограничительные меры в отношении отдельных российских компаний и физических лиц, в том числе предпринимателей.

С учётом изложенного целесообразно сформулировать уточнённое и дополненное определение доступа на внешние рынки – *способность ведения национальными хозяйствующими субъектами экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств, интеграционных объединений, административно-территориальных единиц, обусловленная мерами зарубежной экономической (прежде всего, внешнеторговой) политики, с учётом воздействия на неё национальной политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые рынки*. Соответственно, доступ на тот или иной зарубежный рынок может иметься либо отсутствовать, а условия доступа могут быть относительно благоприятными либо неблагоприятными.

Приведённое определение позволяет чётко определить предмет исследования в настоящей диссертации – речь идёт о мерах *зарубежной* экономической политики. Таким образом, когда мы говорим о способах улучшения тех или иных условий доступа на внешние рынки, имеется в виду принятие определённых шагов по либерализации или отмене ограничительных мер экономической политики зарубежным государством /

интеграционным объединением / административно-территориальной единицей.

Необходимо понимать, что успешность ведения экспортных операций на зарубежных рынках может также определяться мерами национальной экономической политики, в частности, государственной поддержкой экспорта. Эта поддержка может включать как финансовые (государственное страхование экспортных сделок на льготных условиях, кредитование на льготных условиях, налоговые льготы и субсидии производителям и поставщикам продукции за границу, предоставление официальной помощи развитию), так и нефинансовые механизмы. К последним относятся информационно-консультационная поддержка, обучение и специальные информационно-образовательные мероприятия, промоутерская поддержка (включая выставочно-ярмарочную деятельность), торгово-политическая поддержка (куда относится как раз улучшение условий доступа на внешние рынки различными способами), политико-дипломатическая поддержка, государственная поддержка высокотехнологичного экспорта, устранение избыточных административных барьеров[115].

Финансовые и большинство нефинансовых механизмов поддержки оказывают стимулирующее воздействие на экспорт преимущественно на этапе, когда товар находится внутри страны, и служат лишь дополнительным фактором конкурентоспособности продукции. Те нефинансовые механизмы, которые способствуют реализации товара уже непосредственно на внешних рынках (в частности, промоутерская поддержка), также являются лишь дополнением к конкурентоспособной цене и качеству продукции наряду со стимулирующими мерами, предпринятыми внутри страны. Таким образом, указанные механизмы способствуют определённому повышению конкурентоспособности продукции и степени успешности ведения национальными предпринимателями экспортных операций на внешних

[115] *Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В.* Мировой экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. М.: ВАВТ, 2015. С. 134-152.

рынках, однако, не влияют на меры зарубежной экономической политики и условия доступа на внешние рынки (за исключением торгово-политической поддержки экспорта). Соответственно, они не относятся к предмету исследования в настоящей диссертации.

В то же время особую категорию нефинансовых механизмов составляет торгово-политическая поддержка экспорта. В рамках такой поддержки предполагается содействие экспортирующего государства в улучшении условий доступа на внешние рынки, в том числе в устранении дискриминационных ограничений на зарубежном рынке. Таким образом, речь идёт о воздействии экспортирующего государства на зарубежную экономическую политику, что принципиально отличает данное средство поддержки экспорта от других.

Необходимо также отметить фундаментальную роль условий доступа на внешние рынки в определении степени успешности ведения национальными предпринимателями экспортных операций и, соответственно, политики государственной поддержки экспорта. При отсутствии благоприятных условий доступа и наличии ограничений на внешних рынках сам экспорт, а также иные меры его поддержки, помимо торгово-политических, могут не иметь смысла. По мнению автора, торгово-политическая поддержка должна стоять на первом месте в перечне средств поддержки экспорта. Более того, в отдельных случаях торгово-политические средства могут выходить за рамки поддержки экспорта, то есть речь может идти не о механизмах повышения конкурентоспособности продукции на внешних рынках, а о самой возможности и целесообразности осуществления экспортных операций.

С учётом изложенного необходимо разграничивать понятие доступа на внешние рынки и поддержки экспорта. Обе сущности определяют степень успешности ведения экспортной деятельности, однако первая связана с зарубежной экономической политикой, а вторая – с национальной. При этом второе понятие в одной части – торгово-политической поддержки – оказывает

влияние на первую и потому будет проанализирована в настоящей диссертации.

Сформулированное выше определение доступа на внешние рынки даёт общее понимание, от чего он зависит. Необходимо, однако, подробно охарактеризовать и классифицировать факторы, определяющие доступ на внешние рынки.

1.2. Факторы, определяющие доступ на внешние рынки и политику его обеспечения

Для выявления факторов, определяющих доступ на внешние рынки (а, следовательно, и политику его обеспечения), целесообразно руководствоваться индуктивным подходом, рассмотрев сначала те из них, которые непосредственным образом влияют на анализируемый механизм. В первую очередь доступ на внешние рынки зависит от зарубежной внешнеторговой (торговой, внешнеэкономической) политики. Её средства можно отнести к группе факторов I порядка. Выделяются также факторы II порядка и факторы общего порядка (Рисунок 1.3).

Средства торговой политики (или факторы доступа на внешние рынки I порядка) традиционно классифицируются на тарифные и нетарифные. *Теоретические* аспекты и последствия применения тарифных и нетарифных средств внешнеторговой политики уже достаточно глубоко исследованы[116], поэтому в настоящей диссертации основное внимание уделяется современным особенностям методологии и практики применения этих инструментов в отношении России.

К группе тарифных средств внешнеторговой политики относятся таможенные пошлины и таможенные тарифы. При анализе проблем доступа на внешние рынки необходимо учитывать не только так называемые прямые условия доступа, согласно терминологии М. Фугаццы и А. Ничиты (то есть

[116] См., например: *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей / П.Х. Линдерт. М.: Издательская группа «Прогресс» Универс, 1992. С. 113-172; *Холопов А.В.* Основы международной экономики / А.В. Холопов. М.: МГИМО-Университет, 2019. С. 62-103.

пошлины, с которыми сталкивается экспортируемая продукция), но и относительные (пошлины, с которыми сталкивается экспортируемая страной продукция, по сравнению с пошлинами, с которыми сталкивается продукция, экспортируемая другими конкурентами)[117].



Рисунок 1.3. Система факторов, определяющих доступ на внешние рынки

Источник: составлено автором.

Например, если Россия при поставках на какой-либо рынок сталкивается с минимальными, или базовыми пошлинами, необходимо учитывать, что её конкуренты в этот момент могут уплачивать более низкие преференциальные

[117] *Fugazza M., Nicita A.* On the importance of market access for trade / M. Fugazza, A. Nicita. New York and Geneva: United Nations, 2011. P. 3.

пошлины. Эти преференции могут предоставляться как в рамках Общей системы преференций (то есть в целях содействия экономическому развитию менее развитых стран), так и в рамках преференциальных торговых соглашений со странами любого уровня развития.

Если же Россия при поставках на какой-либо рынок сталкивается с преференциальными пошлинами, нужно также учитывать, что на этом рынке такие же преференциальные пошлины могут предоставляться и многим другим нашим конкурентам. В этом случае фактическое преимущество в условиях доступа на рынок будет меньше, чем разница между пошлиной по режиму наибольшего благоприятствования (базовой) и преференциальной[118]. Впрочем, у России не так много стран, с которыми действует преференциальный режим торговли – это государства – участники СНГ (либо в рамках многостороннего Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г., либо в рамках двусторонних соглашений, как, например, с Азербайджаном, Грузией, Туркменистаном), а также государства, с которыми заключены преференциальные торговые соглашения ЕАЭС. Таких государств по состоянию на 2024 г. четыре: Вьетнам, Иран, Сербия, Сингапур, хотя последнее соглашение пока не заработало. Таким образом, на большинство внешних рынков, в том числе основных внешнеторговых партнёров, Россия не имеет преференциального доступа и сталкивается с базовыми пошлинами.

В научной литературе распространены утверждения о том, что в условиях современной конкуренции значение тарифных мер существенно уменьшилось[119], что «таможенные пошлины уже не могут полностью удовлетворять требованиям, предъявляемым к регулированию внешнеторгового оборота»[120], что нетарифные меры фактически заняли

---

[118] *Carrère C., De Melo J., Tumurchudur B.* Disentangling Market Access Effects for ASEAN Members under an ASEAN-EU FTA / C. Carrère, J. De Melo, B. Tumurchudur [Electronic resource]. October 2008. P. 3. Mode of access: https://www.dagliano.unimi.it/media/wp2008_259.pdf.

[119] Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2021. С. 534.

[120] *Бабин Э.П., Исаченко Т.М.* Внешнеэкономическая политика / Э.П. Бабин, Т.М. Исаченко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С. 159.

«нишу» тарифных барьеров в регулировании международной торговли[121], что пошлины в целом более не являются значительным барьером[122]. Вместе с тем необходимо учитывать ряд современных тенденций применения тарифных мер, в том числе в отношении России.

В условиях вызовов, с которыми мировая экономика столкнулась в 2020-2023 гг. (распространение новой коронавирусной инфекции COVID-19 в 2020 г., постковидное восстановление в 2021 г., геополитическая напряжённость 2022-2023 гг.), наблюдается рост значения мер тарифного регулирования. Эти меры призваны в первую очередь сдерживать рост цен и касаются не только экспорта (ограничение вывоза товара для расширения предложения на внутреннем рынке), но и импорта (снижение либо установление нулевых ставок ввозных таможенных пошлин для тех же целей)[123]. В качестве примера можно привести ЕАЭС, где в 2022 г. в целях повышения экономической устойчивости и насыщения внутреннего рынка необходимыми товарами в условиях внешнего давления обнулены ставки ввозных таможенных пошлин в отношении широкой номенклатуры товаров (1307 кодов ТН ВЭД ЕАЭС)[124]. Схожие меры применяются и в других экономиках, что оказывает существенное влияние на доступ на внешние рынки.

В мировом масштабе, по имеющимся данным портала *Global Trade Alert* с 2009 г., наблюдается тенденция роста количества применяемых тарифных мер. Если в 2009 г. таких мер насчитывалось 455, то в 2024 г. – 672. Максимальное число, однако, пришлось на 2020 г., в наибольшей степени затронутый пандемией *COVID-19* – 927 мер[125], что связано с необходимостью

---

[121] Правила ВТО и основы торговой политики. М.: Международные отношения, 2017. С. 132.

[122] A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective. Ed. by R. Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2014. P. X.

[123] См. подробнее: *Сидоров А.А.* Внутренние стабилизационные меры и позиции России на мировых продовольственных рынках / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 4. С. 107-118.

[124] Нулевые ставки пошлин и тарифные льготы в отношении отдельных видов товаров критического импорта будут продлены до конца марта 2023 года [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. 26.09.2022. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/news/nulevye-stavki-poshlin-i-tarifnye-lgoty-v-otnoshenii-otdelnykh-vidov-tovarov-kriticheskogo-importa-b/.

[125] Global Trade Alert Data Center [Electronic resource]. Mode of access: https://globaltradealert.org/data-center.

расширить предложение на внутренних рынках в условиях вынужденного ограничения экономической активности.

Что касается среднего применяемого уровня тарифной защиты, то у развитых экономик он действительно является относительно низким, и на соответствующих рынках большее значение имеют нетарифные барьеры. Например, в ЕС средняя применяемая ставка ввозной таможенной пошлины по состоянию на 2024 г. составляет 5,0%, в США – 3,3%, в Японии – 3,7%[126]. Для России, однако, с учётом геополитической обстановки и введённых указанными экономиками ограничительных мер, а также нацеленности руководства страны на так называемый «разворот на Восток», существенное значение имеют тарифные барьеры на рынках менее развитых стран.

В этом отношении сложно говорить об эволюции применения подобных мер указанной группой стран. Примерно полвека назад, в 1970-е гг. менее развитые страны ограничивали «экспансионистские устремления монополий империалистических держав» путём установления таможенно-тарифных барьеров. В качестве примера Д.И. Костюхин приводит таможенно-тарифную политику Египта, которая носила ярко выраженный характер защиты, где пошлины на металлы составляли примерно 10-20%, а на товары не первой необходимости 50-200 и более процентов[127]. Сегодня картина принципиально не поменялась. Средняя связанная ставка ввозной таможенной пошлины в Египте составляет 36,8%, а связанные ставки пошлин почти по половине товарной номенклатуры находятся в диапазоне 25-100%[128].

В более крупной экономике, Индии, на поставки в которую Россия стремится во многом переориентироваться, средняя применяемая ставка ввозной таможенной пошлины составляет 16,2%, а средняя связанная – 50,8%[129]. За этими средними применяемыми ставками пошлин, высокими сами по себе, скрываются ещё более протекционистские пошлины на отдельные

---

[126] World Tariff Profiles 2025. Geneva: World Trade Organisation, 2025. P. 89, 108, 188.
[127] *Костюхин Д.И.* Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства / Д.И. Костюхин. М.: Международные отношения, 1973. С. 56-57.
[128] World Tariff Profiles 2025. Geneva: World Trade Organisation, 2025. P. 86.
[129] Ibid. P. 104.

товары, которые не дают бизнесу возможности даже рассматривать выход на тот или иной рынок (подробнее эта проблема рассмотрена в параграфе 3.3). Таким образом, в современных условиях нет оснований преуменьшать значение тарифных барьеров, и именно с них традиционно следует начинать анализ условий доступа на тот или иной внешний рынок.

Говоря о значении тарифных барьеров, необходимо также учитывать отказ от предоставления России режима наибольшего благоприятствования отдельными странами в 2022 г. Соответствующие решения приняты рядом недружественных стран. Это означает применение в отношении России максимальных (генеральных) ставок ввозных таможенных пошлин, что как минимум существенно затрудняет, как максимум – закрывает доступ отечественной продукции на рынки соответствующих стран.

Не менее важное значение для доступа на внешние рынки имеют нетарифные средства внешнеторговой политики, то есть те, которые не относятся к тарифным, но оказывают влияние на международную торговлю. В этой категории насчитывается более 170 видов мер, которые уместно рассматривать по группам. Из существующих наиболее актуальных различных классификаций нетарифных барьеров отметим классификации ЮНКТАД и ВТО.

Последняя классификация ЮНКТАД в наиболее общем виде включает в себя 16 разделов, каждый из которых затем детализирован. При этом данные разделы объединены в 3 группы (см. Таблицу 1.1): технические меры; меры, не относящиеся к техническим (традиционно используемые в качестве средств торговой политики) и отдельно меры, связанные с экспортом (поскольку предыдущие два раздела касаются импорта).

Таким образом, данная классификация основана на чётком разделении мер технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер (которые могут быть не связаны непосредственно с внешнеторговой политикой), с одной стороны, и всех остальных мер, с другой стороны.

Таблица 1.1

Классификация нетарифных мер ЮНКТАД

Меры в отношении импорта	Технические меры	Санитарные и фитосанитарные меры
		Технические барьеры в торговле
		Предотгрузочная инспекция и другие формальности
	Нетехнические меры	Обусловленные меры торговой защиты
		Неавтоматическое лицензирование импорта, квоты, запреты, меры количественного контроля и другие ограничения, помимо санитарных и фитосанитарных мер или мер, связанных с техническими барьерами в торговле
		Меры контроля над ценами, включая дополнительные налоги и сборы
		Финансовые меры
		Меры, затрагивающие конкуренцию
		Связанные с торговлей инвестиционные меры
		Ограничения в отношении сбыта
		Ограничения в отношении послепродажного обслуживания
		Субсидии и другие формы поддержки
		Ограничения в сфере государственных закупок
		Интеллектуальная собственность
		Правила происхождения
	Меры в отношении экспорта	Меры, касающиеся экспорта

Источник: International classification of non-tariff measures. 2019 version. Geneva: UNCTAD, 2019. P. VII.

Приведённая классификация имеет большую научную и практическую ценность для проведения углублённых исследований практики применения нетарифных мер в международной торговле. Так, в марте 2019 г. Статистическая комиссия ООН одобрила эту классификацию для сбора данных по странам и предоставления сопоставимых на международном уровне данных о нетарифных мерах[130]. Вместе с тем для целей настоящей диссертации такая классификация представляется излишне детализированной, однако возможно использование её отдельных элементов.

[130] International classification of non-tariff measures. 2019 version. Geneva: UNCTAD, 2019. P. VI.

Более общий характер носит классификация ВТО, в соответствии с которой нетарифные меры подразделяются на 5 групп: 1) участие государства в торговле и ограничительная практика государства; 2) таможенные процедуры и административные формальности; 3) технические барьеры в торговле; 4) количественные и специфические ограничения; 5) ограничения, заложенные в механизме платежей[131].

Классификация ВТО, однако, не лишена недостатков, поскольку зачастую по формальным признакам в одну группу объединяются меры совершенно различной природы, что не соответствует практике их применения. Например, неясно, каким образом антидемпинговые меры согласно классификации ВТО могут относиться к таможенным процедурам, а тем более к административным формальностям. Более того, вызывает вопросы, почему антидемпинговые и компенсационные меры в принципе попали в различные группы (согласно приведённой классификации ВТО, компенсационные меры отнесены к участию государства в торговле). Эти меры наряду со специальными защитными должны составлять отдельную группу мер нетарифного регулирования, для которых характерны особые схожие процедуры и основания для введения.

Гораздо чётче определён перечень мер нетарифного регулирования в Договоре о Евразийском экономическом союзе. К ним относятся: 1) запрет ввоза и (или) вывоза товаров; 2) количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров; 3) исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров; 4) автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров; 5) разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров[132].

Примечательно, что в качестве отдельной меры нетарифного регулирования не выделено лицензирование (неавтоматическое), что логично, поскольку оно, по сути, не является самостоятельной мерой и опосредует

---

[131] World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Geneva: World Trade Organisation, 2012. P. 44-45.

[132] Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 25.05.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). Астана, 2014.

другие. Например, ввоз товаров при условии установления количественных ограничений (в рамках квоты) возможен посредством неавтоматического лицензирования.

В отдельный раздел выделены меры защиты внутреннего рынка (антидемпинговые, компенсационные, специальные защитные), которые в Договоре не отнесены ни к тарифным, ни к нетарифным мерам. Меры технического регулирования, санитарные и фитосанитарные меры, согласно Договору, не относятся ни к нетарифным мерам, ни к мерам внешнеторговой политики в целом, что, с позиции ЕАЭС, представляется логичным. Однако с учётом роли, которую они могут играть во внешней торговле, а также международных классификаций их всё же следует считать нетарифными барьерами.

Подход, изложенный в Договоре о Евразийском экономическом союзе, представляется наиболее чётким и логичным, его предлагается использовать в настоящей диссертации с учётом классификации, применяемой Евразийской экономической комиссией при ведении Реестра ограничительных мер третьих сторон в отношении государств – членов ЕАЭС и ЕАЭС[133]. Таким образом, можно выделить следующие виды нетарифных барьеров: все три вида мер защиты внутреннего рынка; технические барьеры в торговле; санитарные и фитосанитарные меры; количественные ограничения (включая запреты); административные меры; прочие барьеры.

В отношении России в 2022 г. рядом стран были введены ограничительные меры, ухудшившие либо закрывшие доступ России на рынки отдельных товаров. Для обозначения таких мер страны, их применившие, используют термин «санкции». Распространён этот термин и в российской литературе, как в публицистической, так и научной. Вместе с тем термином «санкции» правомерно обозначать только те меры принудительного характера, которые применяются Советом Безопасности ООН на основании

[133] Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx.

главы VII Устава ООН для поддержания или восстановления международного мира и безопасности[134].

Более корректным представляется использовать применительно к России термин «ограничительные меры» или, согласно терминологии МИД России, «односторонние ограничительные меры». В то же время данный термин является достаточно широким, и под него могут подпасть любые другие виды барьеров, введённые вне связи с политическими мотивами. С учётом изложенного предлагается использовать термин «ограничения санкционного характера» или, короче, «санкционные ограничения». По форме эти меры являются нетарифными барьерами и могут быть отнесены к количественным либо к прочим ограничениям.

Приведённая выше классификация не является исчерпывающей и универсальной. Например, участникам внешнеэкономической деятельности для принятия решений необходима наиболее детализированная информация о конкретном нетарифном барьере на зарубежном рынке. Так, гораздо подробнее рассматриваются виды нетарифных барьеров в рамках Навигатора по барьерам и требованиям рынков Российского экспортного центра[135], который ориентирован на использование в первую очередь отечественными компаниями. Необходимо также учитывать, что барьеры могут возникать как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях в рамках конкретной сделки. Кроме того, товары могут ввозиться в рамках различных таможенных режимов.

Таким образом, на практическом уровне перечень и степень детализации нетарифных барьеров может быть существенно выше. Соответственно, задачи и используемые классификации в практической деятельности и в диссертационном исследовании неизбежно будут различаться. В настоящей диссертации анализируются условия и проблемы доступа на основные группы

---

[134] Санкции Совета Безопасности [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.un.org/securitycouncil/ru/sanctions/information.

[135] Навигатор по барьерам и требованиям рынков [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://navigator.exportcenter.ru/map/.

мировых товарных рынков, в связи с чем исчерпывающий перечень барьеров, в особенности на микроэкономическом уровне, по объективным причинам не может и не должен быть рассмотрен.

Доступ на внешние рынки нельзя рассматривать вне связи с зарубежной экономической политикой в целом, по крайней мере, некоторыми её видами[136]. Тарифные и нетарифные средства внешнеторговой политики – это те факторы, которые непосредственно определяют доступ на внешние рынки в настоящий момент (хотя сами меры с течением времени могут вводиться, изменяться и отменяться). Зачастую для участников внешнеэкономической деятельности важно понимать, какие тенденции в части условий доступа на тот или иной рынок прослеживаются и что может измениться в будущем. В этом отношении факторами доступа на внешние рынки выступают также иные виды и средства экономической политики, помимо внешнеторговой. Это факторы II порядка.

В первую очередь необходимо выделить тесно связанную с внешнеторговой – промышленную политику. В научной среде не существует единого подхода к определению данного вида политики. Распространена её трактовка как «государственной политики, направленной на развитие стратегических отраслей промышленности», которую разделяет, например, австралийский экономист М. Корден[137]. А.Ю. Пак, систематизировав подходы отечественных учёных к промышленной политике, отмечает, что «большое внимание уделяется научно-техническому и инновационному аспектам проведения промышленной политики в увязке с необходимостью развития финансовой составляющей поддержки промышленного развития»[138]. Она также приводит определение промышленной политики интеграционного объединения, которое автор также разделяет: «совокупность инструментов

---

[136] *Сидоров А.А.* Доступ на внешние рынки: теоретический подход и факторы / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 2. С. 53.

[137] *Corden W.M.* Strategic trade and industrial policy / W.M. Corden. Canberra: The Australian National University, 1996. P. 10.

[138] *Пак А.Ю.* Промышленная политика в контексте обеспечения экономической безопасности Евразийского экономического союза: дис. докт. экон. наук: 5.2.5 / Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы». М., 2025. С.72.

наднационального стимулирования и координации, а также национального регулирования в целях удовлетворения потребностей государства в конкурентоспособных товарах, в том числе при участии наднациональных институтов развития»[139]. Можно обобщить, что целью промышленной политики является развитие перспективных, поддержание функционирующих отраслей и секторов экономики и компенсирование спада в деградирующих отраслях и секторах экономики. Для этого используется весь спектр средств экономической политики: помимо внешнеторговых – финансовые, налоговые и другие[140].

Основным объектом промышленной политики является производство. Однако подобно тому, как состояние экономической конъюнктуры «обнаруживается благодаря рынку»[141], степень успешности промышленной политики напрямую зависит от востребованности продукции поддерживаемой отрасли на рынке. Речь идёт как о внутреннем (политика импортозамещения), так и о внешнем рынке (политика экспортоориентированного промышленного развития).

Результатом промышленной политики зарубежной страны будет повышение либо сохранение конкурентоспособности продукции поддерживаемой отрасли в первую очередь на внутреннем рынке. Иными словами, продукция третьих стран, поставляемая на рынок страны, активно проводящей промышленную политику, столкнётся как минимум с более высокой конкуренцией. В отдельных случаях результатом такой политики может стать ухудшение доступа товаров из третьих стран на внешние рынки (подробнее соотношение понятия конкурентоспособности и доступа на внешние рынки рассмотрено в параграфе 1.3).

---

[139] *Пак А.Ю.* Промышленная политика в контексте обеспечения экономической безопасности Евразийского экономического союза: дис. докт. экон. наук: 5.2.5 / Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы». М., 2025. С. 76.

[140] Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 16.

[141] *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. М.: Экономика, 2002. С. 30.

Актуальным примером мер в рамках промышленной политики, способных усложнить доступ определённых товаров на рынок США (прежде всего, происходящих из Китая), является Закон о чипах и науке от 9 августа 2022 г. Закон направлен на обеспечение лидерства США в области полупроводников и предусматривает в том числе выделение 52,7 млрд долл. США на различные исследования, разработки, производство и подготовку рабочей силы в этой отрасли[142]. За счёт мер поддержки США хотят повысить свою роль в мировом производстве полупроводников и одновременно снизить участие Китая в соответствующих глобальных цепочках создания стоимости.

В схожем ключе действует Закон о снижении инфляции от 16 августа 2022 г., предусматривающий в том числе расширение налоговых субсидий на покупку электромобилей, которые собраны в Северной Америке и используют произведённые в США батареи из материалов местного происхождения[143]. Закон может усложнить доступ на рынок США товаров, происходящих из более широкого перечня стран, однако особое беспокойство в связи с принятым законом высказывает ЕС.

При определении перечня факторов доступа на внешние рынки, связанных с иными видами экономической политики, необходимо также упомянуть национальную безопасность. Это неконкретное, очень расплывчатое понятие активно используется членами ВТО, в частности, в рамках статьи XXI ГАТТ, и оно до сих пор не нашло чёткого определения. Как правило, соображениями национальной безопасности в рамках ВТО страны объясняют введение жёстких ограничительных мер самого разного характера, прежде всего, санкционных ограничений.

Весьма широкое определение национальной безопасности, точнее, её экономического аспекта приводится в Стратегии экономической безопасности

---

[142] Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China [Electronic resource]. August 09, 2022. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/.

[143] Fact Sheet: The Inflation Reduction Act Supports Workers and Families [Electronic resource]. August 19, 2022. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/19/fact-sheet-the-inflation-reduction-act-supports-workers-and-families/.

Российской Федерации на период до 2030 года. В качестве составной части экономической безопасности там выделен экономический суверенитет, то есть независимость страны в проведении внутренней и внешней экономической политики с учётом международных обязательств[144]. В последней версии Стратегии национальной безопасности Российской Федерации в разделе, посвящённом экономической безопасности, указано, что «важными условиями обеспечения экономической безопасности Российской Федерации являются опора на внутренний потенциал страны, самостоятельное решение стоящих перед Россией задач»[145], а в числе целей обозначено укрепление экономического суверенитета страны. В качестве одной из задач указано «преодоление критической зависимости российской экономики от импорта технологий, оборудования и комплектующих за счёт ускоренного внедрения передовых российских технологических разработок, локализации производства на территории России»[146]. Прежде всего, в этом относительно узком и конкретном смысле в диссертации будет использовано понятие национальной безопасности – как независимость (либо низкая степень зависимости) от импортных поставок товаров. При этом для России в первую очередь речь идёт о зависимости от импорта машин и оборудования, а также их комплектующих, а для других стран речь может идти о сырьевых товарах.

С одной стороны, национальная безопасность неразрывно связана с промышленной политикой. Так, стремление развивать или поддерживать отдельные отрасли экономики связано в том числе с опасениями попасть в критическую зависимость от импорта соответствующей продукции. Вместе с тем это не является единственным и главным основанием для проведения промышленной политики; существуют и иные, например, стимулирование экономического роста и научно-технического прогресса, создание рабочих мест, повышение производительности труда, преодоление бедности и другие.

---

[144] Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
[145] Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
[146] Там же.

С другой стороны, национальную безопасность можно выделять как отдельный фактор доступа на внешние рынки, когда при принятии той или иной меры зарубежной политики преобладают соображения достижения независимости (либо снижения зависимости) от импортных поставок. Примером здесь может выступать концепция стратегической автономии в экономике ЕС и принятые в рамках неё меры. В частности, ЕС особенно озабочен наличием зависимости от внешних поставщиков по ряду критически значимых сырьевых материалов – соответствующий список ведётся с 2011 г. с пересмотром раз в несколько лет и насчитывает уже пять редакций.

Соответствующие материалы важны для обеспечения функционирования современных отраслей промышленности, в частности, электронной, а также для использования экологически чистых или щадящих технологий и производства соответствующих товаров (например, солнечных батарей, электромобилей). Подробно влияние политики стратегической автономии ЕС на доступ России на внешние рынки проанализировано в третьей главе.

Ещё одним из факторов доступа на внешние рынки является политика в области защиты окружающей среды. Некоторые исследователи используют понятие «зелёная промышленная политика», относя к ней любые меры, направленные на приведение структуры экономики страны в соответствие с потребностями повышения эффективности использования традиционных (ископаемых) ресурсов и устойчивого развития с учётом внешних (международных, глобальных) условий[147]. Можно также конкретизировать, что к этой политике относятся и меры по расширению использования возобновляемых источников энергии (то есть неископаемых ресурсов).

Политика в области защиты окружающей среды включает в себя комплекс государственных мер (в том числе стандартов, ограничений, запретов) в целях решения или смягчения остроты основных экологических проблем, прежде всего, нехватки природных ресурсов, разрушения

[147] Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 32.

компонентов и загрязнения природной среды (следствием последней проблемы является в том числе глобальное потепление), а также мер по расширению использования возобновляемых источников энергии. Эта политика воздействует в первую очередь на внутреннее производство и потребление, а, следовательно, затрагивают и внешнюю торговлю.

Несмотря на нацеленность политики в области защиты окружающей среды на решение указанных проблем, устанавливаемые правительствами экологические ограничения могут воздействовать на импорт товаров, и в ряде случаев трудно отделить целенаправленность их использования в качестве природоохранных или протекционистских средств по отношению к ввозимым товарам из других стран, в первую очередь менее развитых[148]. Соответственно, такого рода меры не могут не являться факторами, определяющими доступ на внешние рынки.

Во втором и начале третьего десятилетия XXI в. отмечается тенденция расширения практики использования целей защиты окружающей среды как предлога для введения ограничительных мер в торговле и поддержки собственных производителей. Среди партнёров России этим отличается в первую очередь ЕС. Наиболее ярким примером является новый инструмент экономической политики ЕС – пограничный корректирующий углеродный механизм (ПКУМ). Проект документа, в котором предлагается введение ПКУМ, Европейская комиссия опубликовала 14 июля 2021 г.[149]. Данный механизм будет представлять собой сбор с импортируемой ЕС продукции на основе объёма парниковых газов, выделенных при производстве этой продукции. ПКУМ призван уравнять меры климатического регулирования в отношении внутренних и внешних производителей продукции, продаваемой на рынке ЕС, с целью предотвращения утечки углерода (*carbon leakage*). Декларируемая цель ПКУМ состоит в противодействии изменению климата посредством предотвращения выбросов углерода не только в ЕС, но и за его

---

[148] *Пискулова Н.А.* Экология и глобализация / Н.А. Пискулова. М.: МГИМО-Университет, 2010. С. 55.

[149] Carbon Border Adjustment Mechanism // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://taxation-customs.ec.europa.eu/green-taxation-0/carbon-border-adjustment-mechanism_en.

пределами. Однако ряд аргументов заставляют расценивать ПКУМ, прежде всего, как меру протекционизма.

Экономика ЕС больше других центров мирового хозяйства пострадала от мер, направленных на предотвращение распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19. Реальный ВВП в 2020 г. сократился на 5,6% по сравнению с его снижением на 2,2% в США, на 2,8% по миру в целом, на 2,7% в России[150]. Именно в период «коронакризиса» ускорилась работа по ПКУМ и Европейская комиссия опубликовала соответствующий документ.

Одновременно необходимо отметить, что в ЕС проблемы экономического роста и поиска его новых источников не ограничиваются периодом 2020-2021 гг., а имеют более давнюю историю. Второе десятилетие XXI в. для экономики ЕС по праву можно назвать «потерянным»[151]. На этом фоне «коронакризис», по-видимому, послужил катализатором для выработки решений по ПКУМ, являющемуся основой стратегии «Европейской зелёной сделки» (*European Green Deal*), которая может дать импульс развитию энергетики и промышленности объединения. Данный механизм также во многом мотивирован соображениями пополнения Общего бюджета ЕС[152], особенно после выхода Великобритании из состава интеграционной группировки.

Экономика ЕС лишена естественных конкурентных преимуществ, связанных с энергоносителями и многими видами промышленного сырья в целом. В частности, импортные цены на газ в ЕС втрое выше внутренних американских, а стоимость электроэнергии в ЕС вдвое выше американской[153]. Существенно больше в этом отношении разрыв с Россией.

---

[150] Рассчитано по: World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

[151] *Сидоров А.А.* Конъюнктура еврозоны: итоги развития за 20 лет / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. 2021. № 65(6). С. 86-94.

[152] *Сидорова Е.А.* Фискальная интеграция в Европейском союзе / Е.А. Сидорова. М.: Издательство «Весь мир», 2021. С 148-171.

[153] *Clark P.* Energy price gap with the US to hurt Europe for ‘at least 20 years’ / P. Clark // Financial Times. 29.01.2014.

ПКУМ, таким образом, будет поддерживать европейских производителей на внутреннем рынке в конкуренции с зарубежными, обладающими более низкими издержками, поскольку последние будут вынуждены платить сбор за углеродоёмкость собственного производства, а первые используют более дорогие, но экологичные технологии и сырьё. Такая ситуация порождает вопрос о соответствии данного механизма базовым принципам ВТО.

Дополнительным преимуществом для ЕС от ПКУМ будет снижение стимулов для переноса производств в страны с мягким экологическим регулированием, поскольку такие компании при ввозе продукции на рынок объединения должны будут уплачивать сбор. Соответственно, стимулируется сохранение или организация таких производств в ЕС, а, следовательно, и рост ВВП, то есть имеет место поддержка собственной экономики[154].

С учётом изложенного ПКУМ и ряд других мер, направленных на защиту окружающей среды, будет оказывать непосредственное влияние на доступ многих стран, в том числе России, на внешние рынки. Более подробно это влияние будет проанализировано в третьей главе.

Завершая характеристику факторов, определяющих доступ на внешние рынки, необходимо выделить ещё одну группу – факторы общего порядка. Первым в этой группе идёт членство страны, доступ на рынок которой рассматривается, в ВТО.

Сегодня в ВТО состоит 166 членов, на которых приходится 98% международной торговли[155]. Вместе с тем есть и немногочисленные страны, не присоединившиеся к ВТО. Соответственно, обязательства, которыми такие страны связаны при проведении экономической (прежде всего, торговой) политики, регламентируются двусторонними торговыми соглашениями. При отсутствии с такими странами отдельных торговых соглашений условия

---

[154] *Сидоров А.А.* Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. 2022. № 4. С. 94.

[155] WTO in brief [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm.

доступа на их рынки, как правило, являются неблагоприятными и мало предсказуемыми. С учётом введения развитыми экономиками (кроме Израиля) санкционных ограничений в отношении России необходимо отметить, что подавляющее большинство наших внешнеторговых партнёров, не относящихся к категории недружественных[156], являются членами ВТО. С наиболее важными из тех, кто не является членами ВТО, заключены преференциальные торговые соглашения (Белоруссия, Иран, Сербия).

Членство в ВТО по умолчанию означает предоставление и получение режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле. В третьем десятилетии XXI в. в условиях геополитического противостояния эта аксиома была нарушена, поэтому соответствующий фактор необходимо выделить отдельно. Как ранее отмечалось, отдельные страны в 2022 г. отказались предоставлять России режим наибольшего благоприятствования.

Ещё один фактор общего порядка, определяющий практику применения такого вида нетарифных мер, как защитные, заключается в наличии статуса страны с рыночной либо с нерыночной экономикой. Этот фактор имеет значение при анализе условий доступа на рынки развитых стран, прежде всего, США. Если стране отказывают в статусе рыночной экономики (либо прямо, как это делают США, либо косвенно, как это делает ЕС), против такой страны применяется упрощённая (не предусмотренная правилами ВТО) процедура проведения антидемпинговых расследований, а соответствующие пошлины устанавливаются на более высоком уровне.

Условия доступа на рынок зависят также от интеграционных процессов. Здесь необходимо учитывать два аспекта. Во-первых, возникают ранее упомянутые относительные условия доступа на рынок страны, являющейся членом интеграционного объединения. Во-вторых, необходимо понимать, в каком случае условия доступа определяются на национальном уровне, а в каком – на наднациональном. Это нужно не только для правильного анализа

[156] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 г. № 430-р «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц».

таких условий, но и для возможного воздействия на них различными методами. Член интеграционного объединения может быть заинтересован в улучшении условий доступа на свой рынок, но не иметь возможности повлиять на них в рамках своей национальной компетенции.

Подобно тому, как прослеживается степень влияния различных стадий и элементов воспроизводственного процесса на формирование конъюнктуры объединения в зависимости от этапа интеграции, а также определяется, когда правомерно говорить о конъюнктуре группировки[157], можно оценить на разных этапах соотношение между национальным и наднациональным влиянием на формирование условий доступа на рынок. Степень интегрированности групп факторов доступа на рынок, а также уровень их преимущественного формирования (национальный либо наднациональный) в зависимости от стадии экономической интеграции представлены в Таблице 1.2.

Представленная схема основана на общепризнанной классификации стадий (или форм, этапов) экономической интеграции Б. Балаши[158]. На первой стадии, в рамках классической зоны свободной торговли, происходит отказ от таможенно-тарифных ограничений во взаимной торговле. При определённых условиях участники соглашений о свободной торговле также могут договориться об отказе от применения отдельных нетарифных мер. Вместе с тем страна сохраняет самостоятельность в проведении всех видов экономической политики, в том числе внешнеторговой. Соответственно, условия доступа на рынок определяются на национальном уровне.

На втором этапе, в рамках таможенного союза, проводится единая внешнеторговая политика, происходит интеграция на уровне стадии обмена воспроизводственного процесса, и факторы, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой, определяются на наднациональном уровне.

---

[157] *Сидоров А.А.* Теоретические предпосылки формирования общехозяйственной конъюнктуры интеграционных объединений / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 159-163.

[158] *Balassa B.* The Theory of Economic Integration / B. Balassa. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961. P. 2.

Безусловно, возможны отклонения от данной теоретической схемы преимущественно в случае интеграционных объединений менее развитых стран, когда таможенный союз функционирует не в полном формате и когда часть каких-либо компетенций внешнеторговой политики остаётся на национальном уровне.

Таблица 1.2

Факторы доступа на рынок при разных стадиях экономической интеграции

Группа факторов / Стадия интеграции	Факторы общего порядка	Факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой	Факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики
Зона свободной торговли	–	–	–
Таможенный союз	+	+	–
Общий рынок	+	+	±
Экономический и валютный союз	+	+	+
Полная экономическая интеграция	+	+	+

Примечания: «–» – определяются целиком либо преимущественно на национальном уровне; «±» – определяются как на национальном, так и на наднациональном уровне; «+» – определяются целиком либо преимущественно на наднациональном уровне.
Источник: составлено автором.

В рамках общего рынка, третьей стадии интеграции, устраняются препятствия для свободного перемещения факторов производства и проводятся отдельные виды согласованной экономической политики. В связи с этим факторы, связанные с иными видами экономической политики, определяются как на национальном, так и на наднациональном уровне.

При четвёртой стадии интеграции – экономический и валютный союз – проводится согласованная экономическая политика стран-участниц, а также

отдельные виды единой экономической политики, происходит фактическое сближение национальных стандартов и законодательств. Факторы, связанные с иными видами экономической политики, в значительной степени определяются уже на наднациональном уровне.

Пятая стадия – полная экономическая и политическая интеграция, представляющая на сегодня теоретическое допущение, означает, что группировка фактически превращается в единое федеративное или конфедеративное государство. Проводится единая экономическая политика, происходит унификация законодательной базы. Это означает, что все факторы доступа на рынок определяются на наднациональном уровне.

Таким образом, в первом приближении, если рассматривать только факторы внешнеторговой политики, об условиях доступа на рынок интеграционной группировки, а не страны, можно говорить начиная с таможенного союза. При более глубоком исследовании, когда во внимание принимается также совокупность факторов, связанных с иными видами экономической политики, единые условия доступа на рынок формируются, начиная с экономического и валютного союза.

Соответственно, при глубоких формах экономической интеграции воздействовать на условия доступа на рынок логично в первую очередь на наднациональном уровне, что, конечно, не исключает возможных двусторонних переговоров на уровне отдельных государств. Целесообразность таких переговоров зависит от характера экономической интеграции – степени её симметричности. При асимметричной интеграции, когда в рамках объединения присутствует явно выраженный лидер, условия доступа на рынок во многом будут определяться на национальном уровне, даже на глубоких стадиях интеграции.

Завершая анализ экономической интеграции как фактора доступа на рынок, необходимо проследить степень интегрированности групп факторов доступа на рынок, а также уровень их преимущественного формирования в соответствии с классификацией типов региональных торговых соглашений

(РТС)[159], которой на практике придерживается ВТО (Таблица 1.3). Классификация также закреплена в руководстве Всемирного банка[160]. Она частично повторяет базовую классификацию Б. Балаши, но с учётом сферы интересов ВТО в ней совсем не находят отражения такие стадии интеграции, как экономический и валютный союз, а также полная экономическая интеграция.

Таблица 1.3

Факторы доступа на рынок при разных типах РТС

Группа факторов / Тип РТС	Факторы общего порядка	Факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой	Факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики
СОО	–	–	–
Зона свободной торговли	–	–	–
Зона свободной торговли & СЭИ	–	–	–
Таможенный союз	+	+	–
Таможенный союз & СЭИ	+	+	±

Примечания: «–» – определяются целиком либо преимущественно на национальном уровне; «±» – определяются как на национальном, так и на наднациональном уровне; «+» – определяются целиком либо преимущественно на наднациональном уровне.
Источник: составлено автором.

Дополнительные пояснения требуются только в части соответствия стадий интеграции в Таблице 1.2 типам РТС в Таблице 1.3. По соглашению с ограниченным охватом (СОО) стороны предоставляют друг другу уступки по определённому числу товаров или в определённых секторах. По сути, это

[159] World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Geneva: World Trade Organisation, 2011. P. 62.
[160] *Acharya R.* Landscape / R. Acharya, J. Crawford, M. Maliszewska, C. Renard // Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook; ed. Chauffour J., Maur J. Wash.: World Bank, 2011. P. 38.

«предынтеграция», схожая с зоной преференциальной торговли[161], когда происходит лишь снижение или предоставление преференциальных ставок таможенных пошлин, но не отказ от них (обнуление). Соглашения об экономической интеграции (СЭИ), по сути, аналогичны зонам свободной торговле, однако они охватывают не только торговлю товарами, но и торговлю услугами. Сочетание таможенного союза и СЭИ примерно соответствует общему рынку, однако может не означать свободного перемещения факторов производства.

При первых трёх типах РТС, согласно классификации ВТО, условия доступа на рынок формируются на национальном уровне, а при последних двух – частично на наднациональном. В случае сочетания таможенного союза и СЭИ наднациональная составляющая начинает присутствовать в факторах доступа II порядка, связанных с иными видами экономической политики.

В отличие от группы факторов общего порядка, которые следует воспринимать как данность на протяжении как минимум среднесрочного периода, факторы I и II порядка зависят в первую очередь от состояния общехозяйственной и товарной конъюнктуры, что показано на Рисунке 1.3. Нельзя отрицать определённой зависимости факторов I и II порядка от иных, неэкономических переменных, например, психологических, таких как честолюбие, социальное признание и самоуважение, во многом обусловливающих популизм, что показывают американский экономист Дж. Гроссман и израильский экономист Э. Хелпман[162]. Имеет место и определённая «вепонизация» экономической политики, когда соответствующие инструменты применяются для неэкономических целей, что особенно характерно для США[163]. Вместе с тем в настоящей диссертации автор исходил из первичности экономических переменных, конъюнктуры при

---

[161] *Костюнина Г.М.* Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах / Г.М. Костюнина // Международная экономическая интеграция; под ред. Н.Н. Ливенцева. М: Экономистъ, 2006. С. 220.

[162] *Grossman G.M., Helpman E.* Identity Politics and Trade Policy / G.M. Grossman, E. Helpman // NBER Working Paper. Cambridge, 2018. December. No. 25348. P. 27-28.

[163] *Бирюкова О.В.* Вопросы национальной безопасности в торговой политике США / О.В. Бирюкова // Мировая экономика и международные отношения. 2022. Т. 66. № 4. С. 29.

исследовании факторов I и II порядка. В связи с этим необходимо охарактеризовать взаимосвязь доступа на внешние рынки с экономической конъюнктурой и определить место этого понятия и механизма в системе конъюнктурных исследований.

1.3. Доступ на внешние рынки в системе конъюнктурных исследований

В системе конъюнктурных исследований одной из важных составных частей является рассмотрение элементов доступа на внешние рынки. Если руководствоваться базовым определением понятия экономической конъюнктуры как состояния макроэкономического процесса воспроизводства, определяемого уровнем, темпами и пропорциями его развития и проявляющегося в условиях реализации продукции[164], то различные виды экономической политики (в том числе внешнеторговая) представляют собой внешние относительно воспроизводственного процесса движущие силы, которые воздействуют на конъюнктуру посредством рыночного механизма. Деятельность государства по регулированию рынков средствами экономической политики является одним из самых важных (внешних, общих) условий формирования экономической конъюнктуры, в которых функционируют участники рынка. Применение меры, например, нетарифного регулирования в виде запрета на импорт посредством воздействия на элементы воспроизводственного процесса повлияет на товарную и общехозяйственную конъюнктуру как субъекта, вводящего меру, так и страны, поставляющей товар на рынок данного субъекта.

В упрощённом виде влияние может быть представлено в виде следующего механизма. Если говорить о субъекте, вводящем такую меру, то введение запрета на импорт товара повлияет сначала на стадию обмена (соответствующая продукция будет устранена с рынка), затем на стадию производства (недостаток предложения будет восполнен выпуском

[164] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Экономическая конъюнктура: закономерности формирования / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров. М.: Проспект, 2025. С. 23.

национальной продукции), затем на стадию распределения (вырастут доходы участников производственного процесса) и потребления (возрастёт потребление рассматриваемой продукции, но может также и другой за счёт роста доходов). Если рассматривать страну, в отношении которой введён запрет, то такая мера сначала повлияет на стадию потребления (сокращение чистого экспорта), затем на стадию обмена (можно попытаться направить товар на внутренний рынок либо на рынки третьих стран), затем на стадию производства (в зависимости от успешности обмена – рост, сокращение или стабилизация выпуска товара), затем на стадию распределения (динамика доходов будет зависеть от динамики производства).

Важность исследования отдельных элементов доступа на внешние рынки разделяли учёные-классики теории и практики исследования экономической конъюнктуры, не делая, однако, акцента на доступе на внешние рынки и не забывая о первичном характере факторов воспроизводственного процесса. Например, Ф.Г. Пископпель в качестве элемента анализа внешней торговли в конъюнктурных исследованиях отмечал торгово-политические мероприятия, в том числе по ограничению или форсированию экспорта. Он также указывал, что особое место уделяется анализу политики правительств по ограничению производства товара[165]. Соответственно, согласно ранее изложенной терминологии, речь шла об исследованиях элементов факторов доступа на внешние рынки I и II порядка. Д.И. Костюхин при исследованиях конъюнктуры товарного рынка в рамках раздела по внешней торговле выделял политику правительств в области экспорта и импорта, в том числе таможенно-тарифную[166]. Аналогичным образом выделяла внешнеторговую политику Л.И. Цыгичко[167].

Более фундаментально к вопросу подходил А.В. Рудомино, выделяя в качестве «странового конъюнктурообразующего фактора» государственное

---

[165] *Пископпель Ф.Г.* Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. М.: Международные отношения, 1960. С. 251, 256-257.

[166] *Костюхин Д.И.* Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства / Д.И. Костюхин. М.: Международные отношения, 1973. С. 297.

[167] *Цыгичко Л.И.* Теория и практика экономической конъюнктуры / Л.И. Цыгичко. М.: МГИМО, 1995. С. 130.

регулирование экономики страны и государственную торговую политику[168]. Если использовать современную терминологию, названные категории являются скорее условиями формирования конъюнктуры. Вместе с тем выделение учёным данных категорий в разряде факторов указывает на их значимость в исследованиях конъюнктуры. Схожий подход использует В.В. Поляков, относя усиление роли государства в развитии мировой экономики и мирового рынка, в том числе импортные пошлины, экспортные ограничения, к «постоянно действующим нециклическим факторам»[169]. Несмотря на использование советской классификации деления факторов на постоянные и непостоянные, циклические и нециклические, которую критиковали С.П. Никитин[170] и В.Г. Клинов[171], В.В. Поляков также, по сути, разделяет значимость влияния указанных категорий на рынок.

В качестве эндогенного условия функционирования капиталистической системы С.П. Никитин выделял государственно-монополистический капитализм, различные виды экономического регулирования[172]. Было бы справедливо применить подобную характеристику и в отношении социалистической системы. Аналогичным образом А.Б. Мануковский и Е.М. Хартуков относили особенности внешнеэкономической стратегии государств к международным условиям формирования конъюнктуры[173]. По данному поводу А.А. Горячев отмечал, что значительное воздействие на товарную конъюнктуру могут оказывать различные государственные программы и проекты, которые, зачастую не влияя существенно на ход экономического развития страны, сказываются на динамике того или иного

---

[168] *Рудомино А.В.* Методология изучения и прогнозирования конъюнктуры мировых товарных рынков / А.В. Рудомино. М.: МГИМО, 1981. С. 59, 63.
[169] *Поляков В.В.* Мировой рынок: вопросы прогнозирования / В.В. Поляков. М.: КНОРУС, 2016. С. 33-36.
[170] *Никитин С.П.* Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика / С.П. Никитин. М.: Международные отношения, 1982. С. 68-71.
[171] *Клинов В.Г.* Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования / В.Г. Клинов. М.: Экономика, 2005. С. 62-64.
[172] *Никитин С.П.* Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика / С.П. Никитин. М.: Международные отношения, 1982. С. 75.
[173] *Мануковский А.Б., Хартуков Е.М.* Экономическая конъюнктура. Как изучать современный рынок / А.Б. Мануковский, Е.М. Хартуков. М.: Школа международного бизнеса МГИМО, 1991. С. 78.

рынка, особенно в национальном разрезе[174]. Современные учёные, В.Г. Клинов и Л.С. Ревенко, в более явном виде относят внешнеторговую политику и регулирование рынка[175] к неотъемлемым составляющим исследований конъюнктуры мировых товарных рынков.

В то же время роль доступа на внешние рынки в рамках конъюнктурных исследований в научных и учебно-методических публикациях подробно практически не рассматривалась. Не получила достаточного освещения и взаимосвязь доступа на внешние рынки с другими элементами исследований экономической конъюнктуры.

Анализ доступа на внешние рынки необходим для ответа на главный вопрос конъюнктурных исследований и понимания того, в чём непосредственно проявляется состояние макроэкономического процесса воспроизводства. Речь идёт об условиях реализации продукции.

Компаниям для принятия правильных управленческих решений и государству для проведения грамотной экономической политики, выстраивания тактики и стратегии поведения на рынке необходимо получить ответ на три группы вопросов, которые одновременно являются задачами конъюнктурных исследований. Речь идёт о нынешних и перспективных требованиях к качественным характеристикам и ассортименту продукции; о ценах на продукцию и на ресурсы для её производства; о ёмкости рынка. Для решения последней задачи – оценки текущей и перспективной ёмкости рынка – необходимо определить, какие условия доступа на тот или иной внешний рынок существуют сейчас и как они могут измениться в будущем.

Неблагоприятные условия доступа на зарубежный рынок означают уменьшение числа фактических или потенциальных покупателей, то есть ёмкости внешнего рынка, что при прочих равных условиях приводит к

---

[174] *Горячев А.А.* Проблемы прогнозирования мировых товарных рынков / А.А. Горячев. М.: Международные отношения, 1981. С. 19.

[175] *Ревенко Л.С., Крюков А.Е.* Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. М.: МГИМО-Университет, 2010. С. 26.
Клинов В.Г., Сидоров А.А. Экономическая конъюнктура: закономерности формирования / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров. М.: Проспект, 2025. С. 261, 321-322.

снижению масштабов сбыта и производства продукции, росту сроков окупаемости вложений в тот или иной проект. При благоприятных условиях доступа ёмкость внешнего рынка растёт, так же как масштабы сбыта и производства продукции, а сроки окупаемости капиталовложений в этом случае снижаются. От различий в условиях доступа на внешние рынки также зависит, где предпочтительнее начинать кампанию заключения договоров на поставку продукции.

Если условия доступа на зарубежный рынок относительно благоприятны или, по крайней мере, не носят запретительный характер, то исследование данного механизма важно для формирования цены, по которой продукция будет экспортироваться и реализовываться за границей. Во-первых, важно знать, какова может быть цена продукции после прохождения таможенной очистки. Во-вторых, необходимо понимать, в какой мере цена экспортируемой продукции будет соответствовать ценам на внутреннем рынке, чтобы продукция пользовалась спросом. В отдельных случаях это может быть нужно для выработки и реализации стратегии завоевания рынка (например, с помощью поставок по демпинговым ценам) либо для обхода действующих внешнеторговых ограничений (например, для нейтрализации, или «поглощения» антидемпинговой пошлины).

Анализ доступа на внешние рынки важен не только для выстраивания регулярных конъюнктурных исследований в реализующей за рубежом продукцию компании или государстве. Такой анализ должен предшествовать началу ведения внешнеэкономической деятельности, попытке выхода на внешний рынок. Как отмечал ещё в начале XX в. российский экономист И.Х. Озеров, «мы мало интересуемся сбытом на внешние рынки, мало знаем эти рынки»[176]. К сожалению, эта проблема актуальна и сегодня, в первую очередь для малого и среднего бизнеса. В XXI в., как отмечает И.С. Гладков, в России произошёл «фактический отказ от хорошо налаженной советской

[176] *Озеров И.Х.* Чему учит нас Америка? / И.Х. Озеров. СПб: Книгоиздательство «Польза» В. Антикъ и Ко, 1908. С. 50.

системы исследования и прогнозирования конъюнктуры внешних рынков».[177] Следствием недооценки важности конъюнктурных исследований, в том числе доступа на внешние рынки, является нереализованный потенциал продаж продукции за рубежом такими предприятиями.

Необходимо также подчеркнуть взаимосвязь доступа на внешние рынки (который, как правило, имеет более важное значение для исследований товарной конъюнктуры) с общехозяйственной конъюнктурой. Ф.М. Левшин справедливо указывал, что изучение конъюнктуры любого товарного рынка без анализа общехозяйственной конъюнктуры теоретически неправильно, а в практике оперативной работы может привести к крупным просчётам[178].

Во многом принятие ограничительных мер внешнеторговой политики связано с ухудшением общехозяйственной конъюнктуры. Например, в США промышленное производство в 2016 г. относительно 2007 г., соответствующего пику предшествующего экономического цикла, увеличилось на 0,2%, что соответствует практически нулевому среднегодовому темпу прироста[179]. В результате с учётом потери США за предшествующие 10 лет порядка 60 тысяч предприятий, выведения значительной части производственных мощностей в Мексику и страны Юго-Восточной Азии[180] вступивший в 2017 г. в должность президент Д. Трамп начал проводить жёсткую протекционистскую политику. Вследствие такой политики условия доступа на рынок США существенно ухудшились.

Если рассматривать более длительный исторический отрезок, то во втором десятилетии XXI в. началась нисходящая волна пятого большого цикла Н.Д. Кондратьева, сопровождающаяся снижением эластичности роста международной торговли по мировому ВВП. Расчёты автора по данным ВТО

---

[177] *Гладков И.С.* Внешняя торговля России: ретроспективный анализ и современность / И.С. Гладков. М.: Институт Европы РАН: Русский сувенир, 2012. С. 53.

[178] *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг / Ф.М. Левшин. М.: Международные отношения, 1993. С. 12.

[179] Рассчитано по: World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

[180] *Дмитриев С.С.* Протекционистский вектор торговой политики администрации Трампа / С.С. Дмитриев // Мировая экономика и международные отношения. 2020. № 2. С. 15.

показывают, что в 1996-2010 гг. среднегодовой темп прироста мирового валового продукта в реальном выражении составил 3,2%, а международной торговли 5,2%, то есть второй показатель опережал первый на 2,0 п. п. В 2011-2023 гг. ситуация коренным образом изменилась: среднегодовой темп прироста реального мирового валового продукта равнялся 2,8%, а международной торговли 2,1%, то есть имело место отставание второго показателя от первого на 0,7 п. п.[181].

Начало нисходящей волны во втором десятилетии XXI в. означает, что продолжительность предыдущей восходящей волны, начавшейся в середине 1990-х годов, сократилась по сравнению с предшествующими (15 против 24-34 лет), что представляет собой одно из направлений модификации большого цикла. Этому способствовало обострение глобальной конкуренции со стороны крупных менее развитых стран, а следствием относительно менее благоприятной конъюнктуры явился рост протекционизма в международной торговле[182]. Даже внутри группы развитых экономик на смену конструктивным общим попыткам противостояния растущей конкуренции со стороны менее развитых стран, например, в форме Трансатлантического торгового и инвестиционного партнёрства ЕС и США[183], пришло торговое противостояние этих крупнейших центров мирового хозяйства[184]. После 2011 г., согласно данным портала *Global Trade Alert*, наблюдается тенденция роста числа ограничительных мер в международной торговле товарами. Если в 2011 г. насчитывалось 2 999 таких мер, в 2020 г. их стало 6 057. В 2021 г. после окончания острого периода новой коронавирусной инфекции COVID-19 число

---

[181] Рассчитано по: World Trade Statistics. Key insights and trends in 2024 [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm.

[182] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Модификация больших циклов и перспективы динамики мирового хозяйства в 2021-2050 гг. / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Проблемы прогнозирования. 2021. № 3. С. 160-163.
Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России; под общ. ред. Т.М. Исаченко, Л.С. Ревенко. М.: МГИМО-Университет, 2022. С. 129.

[183] *Сидоров А.А.* Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3(48). С. 253.

[184] *Клинова М.В., Кондратьев М.Б.* Европейский союз в мировой торговой войне Дональда Трампа / М.В. Клинова, М.Б. Кондратьев // Вопросы экономики. 2025. № 6. С. 5-21.

мер снизилось до 5 606, что, однако, существенно выше показателя начала второго десятилетия XXI в.[185].

Примечательно, что снижение эластичности роста международной торговли по мировому ВВП началось с 2011 г., то есть до политических потрясений, связанных с западными антироссийскими санкционными ограничениями и ответными мерами России, а также протекционистской политикой президента США Д. Трампа, хотя и эти события являются продолжением общей тенденции с начала второго десятилетия XXI в. Этому также сопутствовало постепенное усугубление кризиса функционирования многосторонней торговой системы ВТО.

Существует и обратная связь вопросов доступа на внешние рынки с общехозяйственной конъюнктурой. Наиболее ярким примером является введение в 2022 г. широкого перечня санкционных ограничений в отношении различных отраслей российский экономики, в результате синергетического эффекта которых ВВП страны, по оценкам МВФ, снизился на 1,4%[186]. С учётом изложенного для понимания перспектив доступа на тот или иной зарубежный рынок желательны хотя бы общие оценки текущей и будущей общехозяйственной конъюнктуры. Верно и обратное: для понимания причин изменения текущей и будущей общехозяйственной конъюнктуры желательны хотя общие оценки доступа на ключевые внешние рынки.

Для субъектов хозяйственной деятельности важно знать, что может произойти в будущем с доступом на внешние рынки, с какими мерами экономической политики зарубежных государств они могут столкнуться. Это необходимо, прежде всего, для планирования производственных процессов. По этой причине исследование вопросов доступа на внешние рынки важно для разработки практически всех видов прогнозов.

Если рассматривать прогнозы по глубине (горизонту) прогнозирования, то в краткосрочном периоде условия доступа могут меняться, прежде всего, с

---

[185] Global Trade Alert Data Center [Electronic resource]. Mode of access: https://globaltradealert.org/data-center.

[186] Рассчитано по: World Economic Outlook Database [Electronic resource]. Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april.

учётом текущей динамики цен (например, упрощаться в виде обнуления ввозных таможенных пошлин, как это происходило во многих государствах и интеграционных объединениях, в том числе ЕАЭС) либо внезапных, непредсказуемых колебаний торговли (например, несколько месяцев требуется для введения предварительной специальной защитной меры в случае резкого роста импорта товара, наносящего серьёзный ущерб отрасли экономики).

Более вероятно изменение условий доступа на внешние рынки в среднесрочном и долгосрочном периодах с учётом соответствующих по времени тенденций. Например, тенденция снижения спроса на продукцию производства зарубежной страны на её собственном рынке, которая наблюдается несколько лет, может побудить правительство принять комплекс мер по поддержке местных компаний – как внешнеторговой, так и промышленной политики. Соответственно, это приведёт к ухудшению условий доступа на такой рынок.

В долгосрочном периоде уже более вероятно изменение условий доступа на внешние рынки по причинам, связанным с соображениями национальной безопасности и/или защиты окружающей среды. Например, рост или сохранение зависимости зарубежной страны от импорта какого-либо товара может побудить правительство выработать стратегию и начать реализацию мер по снижению такой зависимости. Вопросы расширения использования возобновляемых источников энергии (как по соображениям защиты окружающей среды, так и улучшения состояния энергической безопасности) активно прорабатываются в ЕС с 1990-х годов. Всё это обусловливает необходимость отслеживания тенденций в соответствующих процессах для получения достоверных прогнозных оценок, а также внесения изменений в тактику и стратегию поведения на рынке. Например, интенсивное наращивание поставок продукции на рынок зарубежной страны, в особенности с применением механизмов демпинга, чревато введением

ответных мер и утратой всего рынка либо его части. В этом случае тактика реализации продукции должна быть изменена.

Оценка текущих и перспективных условий доступа на внешние рынки необходима и для различных видов прогнозов по функциональному признаку. Для исследовательских (поисковых) прогнозов доступ на внешние рынки важен как одно из условий, определяющих возможный характер и направление изменения конъюнктуры в будущем. В рамках нормативных прогнозов (как программных, так и организационных) условия доступа на внешние рынки важны как объект для возможного воздействия в целях достижения желаемых результатов хозяйственной деятельности. Речь идёт о задействовании инструментов торгово-политической поддержки, чтобы попытаться добиться от зарубежной страны улучшения условий доступа и, соответственно, обеспечить реализацию на этом рынке большего количества продукции. В случае организационного прогноза алгоритм соответствующих действий должен быть максимально конкретизирован.

При разработке различных прогнозов с позиции пользователя (заказчика) подход к вопросу доступа на внешние рынки будет варьироваться. В случае предсказательных прогнозов необходимо исходить из одного, наиболее вероятного сценария – например, для России придётся рассмотреть возможность, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе санкционные ограничения не будут отменены. В рамках предуказательных прогнозов необходимо использовать многовариантный подход и рассматривать различные сценарии – например, для России могут варьироваться сроки и товарный охват продукции, с которой будут сняты санкционные ограничения. Необходимо, однако понимать, что в данном примере имеют значение не только экономические, но и политические мотивы принятия решений странами, вводившими соответствующие ограничения.

Доступ на внешние рынки также служит одним из оснований для выработки практических рекомендаций в рамках исследований товарной конъюнктуры. Рекомендация сосредоточить направление

внешнеэкономической деятельности на конкретном зарубежном рынке должна основываться на оценке и прогнозе соответствующих условий доступа, причём как прямых, так и относительных. После получения заключения об относительно благоприятных условиях доступа уже необходимо решать вопрос с ценовой конкурентоспособностью, насколько в случае увеличения поставок продукция будет востребована по сравнению с товарами из других стран-экспортёров на рассматриваемый рынок.

Для полной характеристики предмета настоящей диссертации и его места в системе конъюнктурных исследований необходимо также провести разграничение между понятием доступа на внешние рынки и конкурентоспособности. Абстрагируясь на данном этапе от многообразия факторов, влияющих на конкурентоспособность (достаточно вспомнить хотя бы детерминанты конкурентного ромба М. Портера[187], опоры индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума[188], факторы Международного института развития менеджмента[189]), сформулируем в самом простом виде, как понимается эта категория с учётом содержания, целей и задач конъюнктурных исследований. В упрощённом виде конкурентоспособность можно трактовать как соответствие продукции требованиям (запросам, спросу) рынка. Речь может идти как о внутреннем, так и о международном рынках.

Если товар с учётом своих качественных и ценовых характеристик успешно продаётся на зарубежном рынке, значит в целом его можно считать относительно конкурентоспособным (при прочих равных условиях, без сравнения с товарами других местных и иностранных производителей). Если какая-то из этих ключевых характеристик ухудшается, товар начинает терять конкурентоспособность и может стать (или становится) неконкурентоспособным. В ситуации, когда качественные и ценовые

---

[187] *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. М.: Альпина Паблишер, 2016. С. 109-173.
[188] The Global Competitiveness Report 2019; ed. by K. Schwab. Geneva: World Economic Forum, 2019. P. 2.
[189] IMD World Competitiveness Booklet 2025. Lausanne: International Institute for Management Development, 2025. P. 54.

характеристики товара превосходные, но, например, из-за наличия высокой пошлины он не может продаваться на зарубежном рынке либо продаётся по более высокой цене и поэтому не пользуется большим спросом, речь должна идти о неблагоприятных условиях доступа, а не о неконкурентоспособности товара.

Сложнее провести разграничение, когда, например, в зарубежной стране осуществляются программы поддержки производства какого-либо товара, а в России – нет. За счёт этого российский товар может отличаться относительно менее высокими качественными и ценовыми характеристиками, чем зарубежный. Согласно приведённой выше трактовке, в этом случае он будет относительно неконкурентоспособным. В то же время необходимо понимать, что такая ситуация возникла непосредственно по причине государственного вмешательства, то есть обусловлена мерами зарубежной экономической политики, следствием чего является неспособность (или низкая способность) ведения российскими предпринимателями экспортных операций. В этом случае имеются основания говорить и о неблагоприятных условиях доступа на рынок.

В случае с экологическими факторами, например, с ПКУМ, ситуация тоже двойственна. Например, российская стальная продукция с высокой углеродоёмкостью, при импорте которой нужно будет платить соответствующий сбор, будет продаваться на рынке ЕС по более высокой цене и по этой причине не будет соответствовать требованиям рынка. В то же время необходимо понимать, что по качеству эта продукция вполне соответствует требованиям европейских потребителей, и они были бы готовы её покупать по прежним ценам, но этому препятствует соответствующая политика в области защиты окружающей среды. В этом случае также правомерно говорить и о неблагоприятных условиях доступа. Вместе с тем такая трактовка может быть субъективной, прежде всего, с точки зрения европейской стороны.

Более однозначная ситуация складывается в случае факторов, связанных с национальной безопасностью. Если от изначально конкурентоспособного

отечественного товара полностью либо частично отказываются, без объективных экономических (а точнее, рыночных) оснований, соответственно, речь идёт об изменении условий доступа на зарубежный рынок.

Разграничение понятий доступа на внешние рынки и конкурентоспособности необходимо также для выстраивания заключения относительно того, что должно быть первичным для ведения экспортной деятельности. Это задача во многом философского характера, аналогичная вопросу, что было раньше – курица или яйцо.

В этом отношении можно согласиться с подходом М. Портера, который не включил роль правительства в качестве пятой детерминанты конкурентного ромба[190] и, по сути, считал первичными детерминантами конкурентоспособности четыре группы факторов (факторные условия; стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция; условия внутреннего спроса; родственные и поддерживающие отрасли). Руководствуясь аналогичным подходом, автор считает, что для успешного ведения экспортной деятельности сначала необходимо на основе указанных базовых детерминант создать и иметь возможность предложить на внутреннем рынке конкурентоспособную продукцию. Это можно сделать в условиях, создаваемых государством (не обязательно при активной поддержке или вмешательстве государства, но хотя бы при отсутствии препятствий с его стороны).

При наличии относительно конкурентоспособной продукции успех экспортной деятельности будет определяться уже условиями доступа на внешние рынки и комплексом мер поддержки экспорта. Такая ситуация касается продукции, прежде всего, большинства развитых стран.

Не имеет стратегической перспективы продвижение на внешние рынки товаров, заведомо отличающихся низкой конкурентоспособностью на

---

[190] *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. М.: Альпина Паблишер, 2016. С. 169.

внутреннем рынке. Это относится ко многим видам российской продукции обрабатывающей промышленности, в том числе машинно-технической[191]. Актуальна данная проблема и для большинства других менее развитых стран. Как отмечает польский экономист Г. Колодко, более слабым партнёрам, находящимся на более низком уровне технологической оснащённости, у которых и инфраструктура хуже, и институты слабее, которые испытывают проблемы с квалификацией работников и качеством управления, трудно, а порой и просто невозможно пробиться со своими товарами на другие рынки[192]. Указанные Г. Колодко факторы обусловливают низкую конкурентоспособность товаров многих менее развитых стран, из-за чего даже при благоприятных условиях доступа на внешние рынки спрос на такую продукцию слабый. В том числе по причине низкой конкурентоспособности на внутреннем рынке многих видов продукции этой группы стран более развитые экономики относительно «безболезненно» предоставляют преференциальные ввозные таможенные пошлины в рамках Общей системы преференций, не опасаясь вытеснения своих товаров и/или снижения своего производства.

Таким образом, без решения проблем, связанных с базовой конкурентоспособностью на внутреннем рынке, не имеет смысла ставить вопрос об условиях доступа на внешние рынки. В идеальном сценарии цепочка, определяющая успешность ведения экспортной деятельности, должна выглядеть следующим образом: производство – доступ на внешние рынки – поддержка экспорта.

В то же время есть и другая логика, которая заключается в том, что без благоприятных условий доступа не имеет смысла вести экспортную деятельность. С ней можно согласиться при определённых допущениях – либо если имеется производство конкурентоспособной продукции, либо если имеются предпосылки и благоприятные конкурентные детерминанты для

---

[191] *Сидоров А.А.* Доступ на внешние рынки в контексте конъюнктурных исследований / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2024. № 1. С. 149.

[192] *Колодко Г.В.* Куда идёт мир: политическая экономия будущего / Г.В. Колодко. М.: Магистр, 2014. С. 124.

организации такого производства. В этом случае цепочка, определяющая успешность ведения экспортной деятельности, будет выглядеть следующим образом: доступ на внешние рынки – производство и/или экспорт – поддержка экспорта.

Вместе с тем даже если приведённые выше допущения не соблюдаются, по мнению автора, такая постановка вопроса тоже нужна, причём не только для научных целей. В частности, оценка возможностей и перспектив производства и/или экспорта в сценарии с благоприятными условиями доступа на внешние рынки может иметь ценность для принятия практических решений в области выработки государством внутриэкономической и внешнеэкономической политики.

На какой из двух приведённых парадигм мы бы ни основывались, перед государством в любом случае будет стоять задача обеспечения благоприятных условий доступа отечественных товаров на мировые рынки. Решение этой задачи зависит от текущих и потенциальных позиций страны на мировых товарных рынках, а также от проблем с доступом на эти рынки, что будет рассмотрено во второй и третьей главах соответственно. Для решения указанной задачи необходимо воздействовать на элементы определённой в настоящей главе системы факторов доступа на внешние рынки посредством государственной политики. Инструментарий этой политики и его применение будут проанализированы в четвёртой главе.

Глава 2. Эволюция положения России на мировых товарных рынках в контексте обеспечения доступа на внешние рынки

2.1. Основные подходы к классификации товарных рынков в контексте обеспечения доступа

В целях проведения анализа эволюции положения России на мировых товарных рынках необходимо придерживаться определённой классификации рынков. Классификация служит фундаментом, на основе которого выстраивается исследование и формируется его структура. Центральные для диссертации задачи, связанные с выявлением основных проблем доступа российских товаров на мировые рынки, также должны решаться в соответствии с обоснованной классификацией рынков. Для оптимального выстраивания структуры работы необходимо проанализировать существующие подходы к классификации мировых товарных рынков, их преимущества и недостатки, и выбрать (или выработать) наиболее подходящий для целей настоящей диссертации.

Сложность такой задачи, и диссертации в целом, связана с тем, что условия доступа на внешние рынки, как правило, формируются на уровне конкретного товара, или, руководствуясь таможенной терминологией, на уровне подсубпозиции товарной номенклатуры (то есть тарифной линии). В то же время проведение подробного анализа по всем подсубпозициям на каждом рынке является задачей непосильной и нецелесообразной. Участников внешнеэкономической деятельности, как правило, интересуют условия доступа на конкретный, узкий товарный рынок, включающий ограниченное число подсубпозиций товарной номенклатуры и потому подлежащий подробному исследованию. В рамках диссертации же необходимо выйти на тот уровень обобщения, который позволит выявить определённые закономерности в положении и доступе России на мировые товарные рынки, в то же время не отрываясь от реалий, с которыми имеют дело отечественные компании.

Существующие подходы к определению товарной структуры международной торговли и, соответственно, классификации мировых товарных рынков, могут объединяться в три группы: формальные (прямое использование структуры внешнеторговых классификаторов); общепринятые (подходы, широко распространённые в мировой практике, разработанные и применяемые профильными международными организациями, например, ЮНКТАД, ВТО); специализированные (всевозможные частные подходы, используемые национальными и международными статистическими службами, исследовательскими организациями, научными школами)[193]. Для целей настоящей диссертации необходим специализированный синтезированный подход, основанный на отдельных общепринятых подходах или их комбинации.

Если обратиться к классикам отечественного конъюнктуроведения, то, например, Ф.Г. Пископпель брал за основу деление товарных рынков на средства производства и средства потребления[194] в соответствии с подходом К. Маркса, сформулированным в письме Ф. Энгельсу от 6 июля 1863 г. Согласно терминологии К. Маркса, речь шла о «жизненных средствах» («класс I» отраслей производства) и «машинах и сырье» («класс II» отраслей производства)[195]. По сути речь идёт о классификации товарных рынков по характеру конечного использования, где помимо потребительских товаров (средств потребления) и инвестиционных товаров (товаров производственного назначения) также выделяются промежуточные товары, или полуфабрикаты.

При этом Ф.Г. Пископпель далее подразделял рынок средств потребления на рынок товаров, необходимых для существования (продукты питания, одежда), на рынок товаров длительного пользования и на рынок товаров предметов роскоши[196]. Приведённая классификация, подходящая для

---

[193] *Хохлов А.В.* Мировые товарные рынки / А.В. Хохлов. М.: Магистр: Инфра-М, 2014. С. 27-28.
[194] *Пископпель Ф.Г.* Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. М.: Международные отношения, 1960. С. 220.
[195] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Том 30. М.: Государственное издательство политической литературы, 1963. С. 297-298.
[196] *Пископпель Ф.Г.* Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. М.: Международные отношения, 1960. С. 246.

иллюстрации различных закономерностей формирования и динамики конъюнктуры, малоприменима для других целей. Во-первых, при таком делении смешиваются различные классификационные критерии – по характеру конечного использования и по сроку использования товаров. Во-вторых, при таком делении получившиеся группы рынков чрезвычайно неоднородны с товарно-отраслевой точки зрения, то есть включают в себя абсолютно различные и далеко отстоящие друг от друга по производственной цепочке товары, что затрудняет и обессмысливает выявление тенденций в положении и доступе России на эти рынки.

Иной классификацией руководствовался Д.И. Костюхин – по товарно-отраслевому признаку, выделяя рынки машин и оборудования, а также сырьевых и продовольственных товаров[197]. В рамках машин и оборудования выделялись такие крупные группы, как продукция общего машиностроения, электротехническое оборудование, средства транспорта. Среди сырьевых и продовольственных товаров выделялись рынки сельскохозяйственных (продовольственных и непродовольственных) и лесных товаров, а также минерального сырья и топлива (химических товаров, топлива, чёрных и цветных металлов)[198]. Данная классификация, однако, также не лишена недостатков.

В частности, не совсем понятен критерий классификации товаров на сырьевые и продовольственные – такое разделение как бы создаёт противопоставление между этими двумя подгруппами. Сырьевой товар – это товар в первозданном, то есть необработанном виде. Между тем значительная, если не б**о**льшая часть продовольственных товаров фактически относится к категории сырьевых – в качестве примеров можно привести овощи, фрукты, орехи и другую продукцию.

Впрочем, споры относительно того, что считать сырьевыми товарами, продолжаются и по настоящее время, универсального общепринятого

---

[197] *Костюхин Д.И.* Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства / Д.И. Костюхин. М.: Международные отношения, 1973. С. 177-260.
[198] Там же. С. 234-255.

критерия так и не выработано. Например, согласно классификации Российского экспортного центра[199], разработанной экспертами ВАВТ и ВНИКИ для целей государственной экспортной политики, в том числе в рамках государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности» и дорожной карты «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», к сырьевым товарам относятся, во-первых, материалы, имеющиеся в природной среде и извлекаемые из неё, во-вторых, отходы, образующиеся в производственном процессе и используемые в дальнейшем как сырьё[200]. Исходя из данной классификации, получается, что, например, большая аналитическая товарная группа «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё» (коды 01–24 ТН ВЭД) относится к категории несырьевых товаров, что представляется спорным по ряду причин.

Английский термин *commodity*, часто переводимый на русский язык как сырьевой товар (*raw materials*), в более узком смысле слова соответствует товарам, продаваемым на организованных рынках (товарных биржах, аукционах). Необходимо отметить, что значительная часть продовольственных товаров является объектом купли-продажи на таких рынках, а цены на этих рынках служат основной для определения мировой цены. Например, Всемирный банк, осуществляющий на ежемесячной основе мониторинг и публикацию мировых цен на сырьевые товары (*commodity prices*), а также рассчитывающий сводные индексы цен по основным группам данных товаров, справедливо включает туда широкий перечень продовольственной продукции, в том числе зерновые, масличные, мясо и другие[201]. ВТО подразделяет сырьевые товары (*primary products*) на две большие подгруппы: сельскохозяйственные товары, включая продовольствие (*agricultural products*) и топливо и минеральные продукты (*fuels and mining*

---

[199] Российский экспортный центр. Классификация экспортных товаров [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/.

[200] *Спартак А.Н., Хохлов А.В.* Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А.В. Хохлов, А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 5. С. 10.

[201] The World Bank Group. Commodity Markets [Electronic resource]. Mode of access: https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets.

products)[202]. Классификация Российского экспортного центра не соответствует подходам таких международных организаций, как Всемирный банк и ВТО.

Эксперты ВАВТ и ВНИКИ, обосновывая отнесение продовольственных товаров к несырьевым, отмечают, что первичная продукция растениеводства «является результатом приложения труда человека, причём длительного, в природе изначально она отсутствует, поэтому не рассматривается как сырьё». Они отмечают, что «в ещё большей степени это применимо к первичной продукции животноводства (мясо, молоко, яйца), которое на современном этапе во многих странах является скорее промышленным, а не сельскохозяйственным производством»[203]. Вместе с тем есть и аргументы против таких соображений.

Любая продукция, в том числе сырьевая, получается в результате усилий человека – различия только в значительности этих усилий. Даже сырая нефть, которая по классификации Российского экспортного центра справедливо относится к сырьевым товарам, не появляется у человека просто так, сначала её нужно добыть, то есть приложить как труд, так и капитал. Ещё раньше требуется проведение геологических изысканий, для чего необходимо сочетание физических и интеллектуальных усилий. Аналогичное справедливо и для большинства других видов минерально-сырьевых товаров. Таким образом, приложение труда человека не является чётким критерием для отделения сырьевой продукции от несырьевой.

В то же время для большинства видов продовольственной продукции (важнейшей части рынка сельскохозяйственных товаров), как и для минерально-сырьевой, характерны общие закономерности формирования и динамики конъюнктуры. В частности, речь идёт о низкой эластичности спроса и предложения по ценам и доходам, высокой (относительно продукции обрабатывающей промышленности) капиталоёмкости производства, рентном принципе ценообразования (когда уровень цен определяется затратами на

---

[202] World Trade Statistical Review 2023. Geneva: World Trade Organization, 2023. P. 45.

[203] *Спартак А.Н., Хохлов А.В.* Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А.В. Хохлов, А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 5. С. 10.

единицу продукции предприятий, находящихся в худших условиях производства, без участия которых существующий спрос не может быть удовлетворён) и большой амплитуде колебаний цен. Эти закономерности актуальны не только для сырья, они сохраняются и для произведённой из него продукции, находящейся на нескольких ступенях дальше по цепочке создания стоимости.

Кроме того, у большинства продовольственных товаров (в первую очередь, сырья, но также и готовой продукции), как и у большинства минерально-сырьевых, есть ещё одна общая черта – они не являются наукоёмкими (хотя в каждой группе есть исключения). Так, согласно классификации экспертов ОЭСР, сельское и лесное хозяйство, а также рыболовство и рыбоводство относятся к отраслям низкой технологичности, где норма расходов на научные исследования и разработки (в % от добавленной стоимости), 0,27%, даже ниже, чем в добывающей промышленности, где она составляет 0,80%[204]. Последняя относится к отраслям пониженной технологичности наряду с отраслями, производящими пищевые продукты, напитки и табак.

С учётом изложенного по своим производственным и внешнеторговым характеристикам продовольственные товары явно ближе к минерально-сырьевым, чем к несырьевой продукции обрабатывающей промышленности. Неоднозначны и многие другие моменты классификации Российского экспортного центра – например, отнесение к несырьевым товарам нефтепродуктов, электроэнергии, удобрений, металлов, которое дало отдельным экономистам основания для обвинений Правительства Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации, подсчитывавшего несырьевой экспорт, в «манипуляциях со статистикой»[205]. В целом данная критика является обоснованной – отнесение товаров,

---

[204] *Galindo-Rueda F., Verger F.* OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity / F. Galindo-Rueda, F. Verger // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. No. 2016/04. P. 10.

[205] *Журавлев С., Ивантер А.* Путём поглощения большего срока меньшим / С. Журавлев, А. Ивантер // Эксперт. 2016. № 11. С. 60.

отстоящих от ископаемого сырья хотя бы на один шаг в производственной цепочке, представляется формальным.

Вместе с тем классификация, используемая Российским экспортным центром, не претендует на исключительность и научную фундаментальность, а скорее служит иным целям. Как отмечает Л.В. Кривокоченко, за чисто теоретическими спорами о том, что является сырьём, как правило, всегда стоит некая практическая сторона вопроса[206]. В данном случае основная проблема экономики России и в частности, внешней торговли, – это голландская болезнь, минерально-сырьевая ориентация, когда на топливно-энергетические товары приходится более половины, а в отдельные годы – до 2/3 экспорта в стоимостном выражении. На этом фоне рост экспорта даже за счёт таких низкотехнологичных товаров, как, например, пшеница, является успехом в глазах руководства страны, что по сути и отражается в классификации Российского экспортного центра и соответствующих подсчётах на её основе.

Современная товарно-отраслевая классификация, принятая в научной школе конъюнктуроведения в МГИМО МИД России, в соответствии с которой рынки товаров в материальной форме делятся на сельскохозяйственные, минерально-сырьевые (минерального сырья и топлива), машин и оборудования[207], также неидеальна. Очевидно, что она охватывает не все товарные группы, и ряд рынков из неё выпадает, в том числе отдельных видов химической продукции, готовых потребительских товаров и других. Кроме того, достаточно вариативно соответствие между данной классификацией и кодами (группами) ТН ВЭД в части включения либо невключения различных видов готовой продукции, хотя попытки внесения определённости в данный вопрос предпринимались[208]. Тем не менее данная классификация давно

---

[206] *Кривокоченко Л.В.* Организационные формы международной торговли товарами сырьевой группы / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 2. С. 47.
[207] Мировые товарные рынки; под общ. ред. Л.С. Ревенко. М.: МГИМО-Университет, 2023. 464 с.
[208] *Ревенко Л.С., Сидоров А.А.* Общехозяйственная и товарная конъюнктура в схемах, таблицах, графиках / Л.С. Ревенко, А.А. Сидоров; под ред. Л.С. Ревенко. М.: Проспект, 2023. С. 80, 112, 136.

используется в МГИМО МИД России, в том числе в силу её востребованности в учебном процессе.

В настоящей диссертации не ставится задача чёткого определения критерия отделения сырьевой продукции от несырьевой, а также выработки универсальной классификации товарных рынков. Необходимо достаточно условное разделение рынков на группы с учётом, во-первых, товарно-отраслевого признака, во-вторых, производственной цепочки и степени переработки, в-третьих, степени технологичности (наукоёмкости).

В связи с этим на основе подходов и классификаций международных организаций, а также применяемых в МГИМО МИД России, для настоящей диссертации автором предлагается следующая классификация мировых товарных рынков: сельскохозяйственных товаров; минерально-сырьевых товаров; высокотехнологичной продукции. Данная классификация носит исключительно исследовательский характер и не претендует на универсальность. За рамками настоящей диссертации остаётся одна относительно небольшая по объёмам торговли товарная группа – произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат (код 97 ТН ВЭД). Это особая продукция, которая является не результатом сельскохозяйственного либо промышленного производства, а скорее объектом интеллектуальной собственности, и в меньшей степени подвержена протекционистским барьерам на внешних рынках.

В рамках группы сельскохозяйственных товаров автором будут рассмотрены не только традиционные для этой группы продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё; непродовольственное сельскохозяйственное сырьё и продукты его переработки; продукция лесного комплекса; – но и продукция более высокой степени обработки (готовые изделия), которые находятся на более далеко отстоящих звеньях цепочки создания стоимости, например, текстиль, обувь, мебель. Дополнительным аргументом в пользу такого рассмотрения является то, что указанные виды готовой продукции, как и традиционно относимые к сельскохозяйственным

товарам, производятся в рамках отраслей пониженной технологичности, согласно классификации экспертов ОЭСР.

Аналогичным образом в рамках группы минерально-сырьевых товаров будут рассмотрены не только традиционные для этой группы минеральные продукты (в том числе топливно-энергетические); отдельные виды продукции химической промышленности; камень, керамика, стекло и изделия из них; металлы и изделия их них (в том числе драгоценные); – но и продукция более высокой степени обработки (готовые изделия), которые находятся на более высоких ступенях цепочки создания стоимости, например, металлоизделия.

Что касается третьей группы – высокотехнологичной продукции, то здесь необходимы дополнительные комментарии. Основой этой группы являются машины и оборудование. По классификации экспертов ОЭСР разные виды машин и оборудования относятся к разным отраслям по степени технологичности (например, авиакосмическая техника является высокотехнологичной, автомобили – повышенной технологичности, суда и лодки – средней технологичности)[209]. Однако в данной классификации за основу будет взят подход ЮНИДО[210], согласно которому все виды машин и оборудования являются высокотехнологичной продукцией.

Кроме того, к категории высокотехнологичной будет отнесён особый вид продукции химической промышленности – фармацевтическая, что соответствует подходу ОЭСР (среди товаропроизводящих отраслей фармацевтическая занимает второе место по показателю наукоёмкости, уступая только авиакосмической). Такое объединение машин и оборудования с фармацевтической продукцией в одну группу, помимо наукоёмкости, обусловлено ещё и общностью проблем развития этих отраслей в России, что отражается в слабых позициях нашей страны на соответствующих мировых товарных рынках.

---

[209] *Galindo-Rueda F., Verger F.* OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity / F. Galindo-Rueda, F. Verger // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. No. 2016/04. P. 10.

[210] Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2015. P. 216.

При выделении данной авторской классификации, в частности, группы высокотехнологичной продукции, за основу взят подход международных организаций – ОЭСР и ЮНИДО. Подходы российских государственных органов к выделению высокотехнологичной продукции не всегда соответствуют международным, не лишены недостатков и потому не могут быть в чистом виде взяты за основу при классификации. Например, Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в 2020 г. утверждён Перечень высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учётом приоритетных направлений модернизации российской экономики[211] Помимо различных видов машин и оборудования, более половины перечня приходится на иные виды продукции, явно несоответствующие критериям высокотехнологичной с точки зрения доли расходов на научные исследования и разработки в добавленной стоимости (например, такие товары, как спички, бумага и картон, хлопчатобумажные ткани и многие другие). Причина такого подхода, очевидно, связана не с желанием представить чёткую и научно обоснованную классификацию высокотехнологичной продукции, а с необходимостью определения перечня продукции, производители которой могут претендовать на финансовую поддержку. Этим можно объяснить весьма вольную трактовку понятия высокотехнологичной продукции.

Меньше вопросов вызывает определение высокотехнологичной продукции, представленное в Концепции технологического развития на период до 2030 года[212], которое в основном соответствует подходу ОЭСР и ЮНИДО. Правда, химические продукты и материалы, согласно классификации ОЭСР, относятся к товарам повышенной технологичности, а не к высокотехнологичным.

Необходимо заранее отметить условность представленной в диссертации классификации, которая тем не менее подходит для решения

---

[211] Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 16 сентября 2020 г. № 3092 «Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учётом приоритетных направлений модернизации российской экономики».

[212] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 мая 2023 г. № 1315-р «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года».

задач работы. С одной стороны, классификация позволяет чётко разделить относительно наукоёмкую (машинно-техническую, фармацевтическую) и относительно менее технологичную (в своём большинстве) продукцию (сельскохозяйственную, минерально-сырьевую). С другой стороны, было бы неправильным категорично утверждать, например, что вся сельскохозяйственная продукция отличается низкой степенью наукоёмкости. В этом отношении классификации и расчёты ОЭСР и ЮНИДО по основным отраслям экономики представляются «средней температурой по больнице».

Например, на фоне других сельскохозяйственных товаров относительно высокой наукоёмкостью отличается генетически модифицированная продукция, чьё производство даже выделяется в отдельную подсистему мировой агропродовольственной системы. В том же отношении отличаются и специальные продовольственные продукты с заданными свойствами (например, нутрицевтики). Появление и распространение товаров с заданными свойствами характерно и для минерально-сырьевых рынков – в частности, так называемых «умных» композитных материалов, на основе нанотехнологий, которые являются субститутами металлов в ряде отраслей[213].

В то же время подобное разделение товаров по производственному признаку пока ещё не находит комплексного отражения в соответствующих международных классификациях, в том числе в ТН ВЭД. Кроме того, подобная продукция составляет относительно небольшую, хоть и растущую долю международной торговли. В связи с этим автор не видит возможности и целесообразности выделения подобной продукции в отдельную классификационную группу. В то же время при анализе положения и доступа России на мировые товарные рынки будет учитываться неоднородность предложенной классификации и уделяться внимание этой новой, перспективной во всех отношениях продукции.

---

[213] *Ревенко Л.С.* Мировые товарные рынки: тенденции XXI века / Л.С. Ревенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2015. № 3. С. 33.

2.2. Сельскохозяйственные товары: от чистого импорта к чистому экспорту

С учётом указанного выше подхода в рамках сельскохозяйственных товаров (в расширенной трактовке), согласно ТН ВЭД, целесообразно рассмотреть следующие группы: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (01-24), кожевенное сырьё, пушнина и изделия из них (41-43), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (44-49), текстиль, текстильные изделия и обувь (50-67), мебель (94). При необходимости названные аналитические группы будут подразделяться на более мелкие. Данные об экспорте и импорте указанной продукции в период, соответствующий определённым во введении хронологическим рамкам, то есть в условиях участия России в многосторонней торговой системе, представлены в Таблице 2.1.

В силу того, что в апреле 2022 г. Федеральная таможенная служба приостановила публикацию официальных данных внешнеторговой статистики, а затем лишь частично её возобновила в ограниченном разрезе (в частности, с 2023 г. отсутствует детализация по товарам, имеется разбивка только совокупного экспорта и импорта по регионам), точно оценить изменение положения России на мировых товарных рынках не представляется возможным. В то же время на основе данных зеркальной статистики ключевых внешнеторговых партнёров России можно сделать определённые выводы относительно 2023-2024 гг., что показано далее (этот комментарий касается всех параграфов второй главы).

Когда говорят о сельскохозяйственных товарах, в первую очередь, в узком смысле слова, имеют в виду товарные группы, соответствующие продовольствию – как сырьё и полуфабрикаты, так и готовую продукцию. Это логично, поскольку в среднем около 60% российской внешней торговли сельскохозяйственными товарами (в расширенной трактовке) формируется за счёт продовольствия.

Таблица 2.1

Российский экспорт и импорт сельскохозяйственных товаров (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.

Коды ТН ВЭД	Наименование товара	Экспорт						Импорт					
		Млрд долл. США			% от мирового			Млрд долл. США			% от мирового		
		2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё	16,7	36,0	41,3	1,2	1,9	2,0	40,6	34,0	35,7	2,8	1,7	1,6
41-43	Кожевенное сырьё, пушнина и изделия из них	0,5	0,2	0,2	0,4	0,2	0,2	1,7	1,3	1,0	1,6	1,2	0,9
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	10,2	17,0	14,1	2,7	3,6	2,8	6,2	4,2	3,9	1,6	0,9	0,7
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	1,7	1,9	0,1	0,2	0,2	18,1	17,0	15,8	2,2	1,8	1,5
94	Мебель	0,4	0,9	0,7	0,2	0,3	0,2	4,5	3,9	2,6	2,3	1,3	0,9

Источник: составлено по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

За период с 2012 г., с начала членства в ВТО, Россия превратилась из нетто-импортёра в нетто-экспортёра продовольствия. В 2021 г. Россия экспортировала продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 36,0 млрд долл. США с долей в 1,9% от соответствующего мирового показателя. Расширение экспорта по сравнению с 2012 г. (+19,2 млрд долл.) произошло, прежде всего, за счёт рыбы и ракообразных (код 03 ТН ВЭД, +3,3 млрд долл.), жиров и масел (код 15 ТН ВЭД, +3,1 млрд долл.), злаков (код 10 ТН ВЭД, +2,9 млрд долл.)[214].

Данные группы обеспечили наибольший прирост экспорта в абсолютном выражении. Они также имели положительное сальдо экспорта и значительно расширили его. По другим группам также наблюдался рост поставок, наиболее динамичный – по мясу и пищевым субпродуктам (код 02 ТН ВЭД, в 19 раз). Только одна группа продемонстрировала незначительное снижение поставок – табак и его заменители (-0,1 млрд долл., или -13,0%).

[214] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

Усилению позиций России на мировых рынках продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья способствовал ряд факторов. Во-первых, экстенсивный фактор – рост посевных площадей сельскохозяйственных культур. Их размер увеличился к 2021 г. относительно 2012 г. на 6,0%[215]. Правда, посевные площади даже в 2021 г. были на 30,4% меньше, чем в 1991 г., что в очередной раз демонстрирует глубину экономического кризиса 1990-х гг.

Во-вторых, определённую роль сыграл и интенсивный фактор – так, урожайность по зерновым и зернобобовым культурам повысилась к 2021 г. относительно 2012 г. на 47,7%[216]. При этом, однако, необходимо понимать, что урожайность в России существенно ниже, чем в развитых странах и в мире в целом. Например, по пшенице в 2021 г. урожайность в России на 22,3% уступала среднемировому показателю[217].

В-третьих, внешние условия с 2014 г. способствовали росту производства и экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Введённые рядом развитых экономик санкционные ограничения побудили Россию применить ответные специальные экономические меры[218] в форме запрета на ввоз перечня сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Снижение интенсивности конкуренции со стороны внешних игроков внесло вклад в импортозамещение, рост отечественного производства и экспорта.

В-четвёртых, валютный фактор, а именно длительный период девальвации рубля на фоне падения цен на минерально-сырьевые товары (прежде всего, на нефть) и роста геополитических рисков способствовали повышению ценовой привлекательности российской продукции, в том числе

---

[215] Рассчитано по: Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Посевные площади сельскохозяйственных культур [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/31328.

[216] Рассчитано по: Федеральная служба государственной статистики. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/11186.

[217] Рассчитано по: FAOSTAT. Production [Electronic resource]. Mode of access: https://www.fao.org/faostat/en/#home.

[218] Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/70712500/.

продовольственной. Если в 2012 г. доллар США в среднем стоил 31,07 рублей, в 2014 г. – 37,97, то в 2015 г. – уже 60,66, в 2021 г. – 73,65, то есть в 2,4 раза больше, чем в 2012 г.[219].

В 2022 г. в условиях геополитической напряжённости и сопутствующего роста мировых цен на сырьевые товары положение России как нетто-экспортёра продовольствия ещё больше закрепилось – поставки достигли 41,3 млрд долл., а доля в мировом показателе – 2,0%[220]. В 2023-2024 гг. позиции России были относительно стабильными – объёмы экспорта продовольствия составили порядка 43 млрд долл., а доля в мировом показателе не изменилась.

В целом за период с 2012 г. России удалось завоевать мировые рынки отдельных продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Например, в мировом экспорте по пшенице Россия передвинулась с 5 на 1 место (с 9,2% в 2012 г. до 20,5% в 2018 г.; в 2021 г. доля в мировом экспорте 12,8% на фоне постковидного восстановления и мер по стабилизации внутренних цен, ограничивающих российский экспорт[221]), мороженой рыбы – с 3 на 1 место (с 8,7% в 2012 г. до 10,3% в 2018 г.; в 2021 г. доля 10,0%). В экспорте подсолнечного масла Россия осталась на 2 месте, увеличив долю (с 14,6% в 2012 г. до 19,3% в 2019 г.; в 2021 г. доля 18,1%)[222]. По данным зеркальной статистики, лидерство России в мире по поставкам пшеницы, мороженой рыбы, а также 2 место по поставкам подсолнечного масла сохранились и в 2024 году.

Положение России на мировых рынках продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья можно также дополнительно оценить с использованием показателя, известного как коэффициент относительной экспортной специализации. Исходное название данного показателя – индекс

---

[219] Рассчитано по: Банк России. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/.

[220] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic; ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[221] Глобальные экономические тренды и позиция России; под ред. И.Н. Платоновой, М.А. Максаковой. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2022. С. 155-160.

[222] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

выявленных сравнительных преимуществ, согласно терминологии его автора, американо-венгерского экономиста Белы Балаши. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathrm{RCA_{Ai}} = \frac{\frac{\mathrm{x_{Ai}}}{\sum_{\mathrm{j}\in\mathrm{P}} \mathrm{x_{Aj}}}}{\frac{\mathrm{x_{wi}}}{\sum_{\mathrm{j}\in\mathrm{P}} \mathrm{x_{wj}}}}, \text{ где}$$

RCA_{Ai} – коэффициент относительной экспортной специализации (индекс выявленных сравнительных преимуществ) для страны A по товару i;

P – совокупность всех товаров;

X_{Ai} – экспорт товара i страной A;

X_{wi} – мировой экспорт товара i;

$\sum_{j\in P} X_{Aj}$ – экспорт всех товаров (j входящих в P) страной A;

$\sum_{j\in P} X_{wj}$ – мировой экспорт всех товаров (j входящих в P).

Фактически необходимо найти отношение доли экспорта определённого товара в совокупном товарном экспорте страны к доле мирового экспорта этого товара в совокупном мировом товарном экспорте. Если коэффициент больше или равен 1, то специализация на рассматриваемом товаре существует, если меньше 1 – специализация отсутствует. Изменение данного показателя во времени свидетельствует об усилении или ослаблении позиций страны на соответствующем рынке.

За период с 2012 г. Россия сохранила и даже расширила специализацию на зерне (коэффициент относительной экспортной специализации вырос с 1,8 до 2,7 в 2021 г.). При этом Россия обрела специализацию на рыбе и ракообразных, а также жирах и маслах (коэффициенты, которые в 2012 г. были меньше 1, составили в 2021 г. 2,0 и 1,6 соответственно)[223].

В то же время практически неизменной с 2012 г. осталась ситуация, когда ключевые продовольственные товары, с которыми Россия выходит на мировые рынки, согласно классификации Российского экспортного центра, относятся в основном к сырью либо продукции нижних и средних переделов,

[223] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

то есть продукции с невысокой степенью переработки, промежуточной или готовой продукции невысокой сложности. При этом даже лидирующие или ведущие позиции России на соответствующих мировых рынках необходимо оценивать с учётом не только ценового фактора, но и качества продукции.

Наиболее ярким примером здесь является пшеница. Как отмечают специалисты ИМЭМО РАН, «ключевой миссией России является снабжение приемлемой по цене продовольственной пшеницей в массовых объёмах развивающихся стран …, для которых ценовой фактор по определению является решающим»[224]. Речь идёт о поставках, прежде всего, в страны Ближнего Востока и Северной Африки рядовой продовольственной пшеницы мягких сортов с содержанием протеина 11,5% (в сухом веществе по европейской методологии), то есть пшеницы невысокого качества. Поставки пшеницы с более высоким содержанием протеина и, соответственно, относительно более качественной, минимальны и также сосредоточены в странах указанного региона.

Важной составляющей российского экспорта также является кормовая (точнее, фуражная) пшеница, которая по определению не может отличаться высоким качеством. Она поставляется в основном в страны Ближнего Востока и Южной Европы, такие как Израиль, Кипр, Греция, Италия, Португалия[225]. В развитых странах российская пшеница в основном идёт на корм скоту, что также наглядно характеризует её качество, с одной стороны, и высокие требования этих рынков – с другой.

Анализ позиций России на относительно более наукоёмкой составляющей мировых продовольственных рынков, в частности, специальных продуктов, особенно в динамике, затруднён тем, что для соответствующих товаров, как правило, нет отдельного кода ТН ВЭД, то есть в статистике они учитываются вместе с другими товарами. Если же подобные товары и выделяются в статистике, то они находятся на уровне

---

[224] *Рылько Д.Н., Колинько О.Н., Башкирова В.Г.* Российский экспорт пшеницы: экономические аспекты / Д.Н. Рылько, О.Н. Колинько, В.Г. Башкирова. М.: ИМЭМО РАН, 2014. С. 17.
[225] Там же.

подсубпозиций, то есть товарного кода, превышающего по числу 6 знаков. Подобные коды индивидуальны для каждой страны или интеграционного объединения, а их товарный охват несопоставим в международном масштабе. Кроме того, подобные коды периодически подвергаются перегруппировкам.

Тем не менее на основе ограниченной статистики позиции России на рынках специальных продуктов, в том числе нутрицевтиков, можно охарактеризовать как слабые. Например, по смесям витаминов и минеральных веществ, пищевым добавкам, предназначенным для сбалансированного дополнения к питанию, Россия является устойчивым нетто-импортёром (импорт в среднем вдвое выше экспорта), что вынуждает в рамках ЕАЭС обнулять ввозную таможенную пошлину. Слабость позиций России косвенно может отражаться и в структуре таможенного тарифа. Показательна, например, высокая степень детализации кода 2106 90 ТН ВЭД (пищевые продукты, в другом месте не поименованные или не включённые) в таможенном тарифе США – перечисление и описание входящих в него кодов занимает 11 страниц, с выделением множества разновидностей специальных продуктов[226]. В таможенном тарифе ЕАЭС соответствующая информация умещается на одну страницу[227].

Примером, характеризующим положение России на относительно более наукоёмком сегменте мировых продовольственных рынков, и одновременно условием, препятствующим укреплению этого положения, является позиция государства относительно развития генетически модифицированного сектора. Так, выращивание и разведение генно-инженерно-модифицированных растений и животных в России запрещено (за исключением их выращивания и разведения для проведения экспертиз и научно-исследовательских работ)[228]. Это автоматически лишает Россию возможности завоёвывать и в принципе

---

[226] Harmonized Tariff Schedule of the United States [Electronic resource]. Mode of access: https://hts.usitc.gov/.

[227] Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (утверждены решением Совета Евразийской экономической комиссии от 14 сентября 2021 г. № 80).

[228] Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»; Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 358-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно-инженерной деятельности».

конкурировать на соответствующих мировых товарных рынках. Отсутствие такой возможности является результатом целенаправленной внутренней политики, а не каких-либо внешних ограничений, направленных против России.

Отказ от использования технологий генной инженерии даже для выращивания кормовых культур отрицательно сказывается на ценовой конкурентоспособности продукции животноводства, в частности, мяса бройлеров и свинины, особенно на фоне США и Бразилии. О потенциале, открывающемся перед Россией за счёт использования соответствующих технологий на рынках продукции как растениеводства, так и животноводства, заявляют и представители бизнеса[229].

Ещё одной особенностью и одновременно проблемой участия России на мировых рынках продовольствия, которая сохранялась и во втором, и в третьем десятилетии XXI в., является зависимость от импорта сырья, семян, племенного материала. Неслучайно после введения Россией в 2014 г. специальных экономических мер из списка запрещённых к ввозу товаров впоследствии были исключены семена, мальки рыб и эмбрионы. Даже в третьем десятилетии XXI в., по оценкам эксперта НИУ ВШЭ Н.В. Орловой, российский агропромышленный комплекс – «это большой цех «отвёрточной сборки» конечных продуктов, использующий генетический материал, технологии и оборудование преимущественно зарубежного происхождения», а зависимость от их импорта в ключевых сегментах составляет более 70%[230]. С учётом такой фундаментальной проблемы нельзя переоценивать успехи России на мировых продовольственных рынках и важно понимать, что они во многом зависят от доступа к зарубежным материалам, в том числе из недружественных стран.

---

[229] *Долбунова Е.* К 2030 году Россия может увеличить экспорт до $70 млрд // Е. Долбунова // Агроинвестор [Электронный ресурс]. 02.01.2025. Режим доступа: https://www.agroinvestor.ru/markets/news/43557-k-2030-godu-rossiya-mozhet-uvelichit-eksport-do-70-mlrd/.

[230] *Сочилов К.* Глобальные проблемы. Отставание или отрицательный рост? / К. Сочилов // Аграрные издания Юга и Кавказа. 28.04.2023

Следующей после продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья относительно крупной аналитической товарной группой является древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Россия традиционно является нетто-экспортёром данной продукции. За период с 2012 г. произошло как расширение российского вывоза указанных товаров (+6,8 млрд долл.), так и увеличение доли России в мировом экспорте (с 2,7% до 3,6% в 2021 г.)[231]. При этом показатели импорта снижались.

Положение России на мировом рынке древесины и целлюлозно-бумажных изделий чуть более, чем на 2/3 формируется за счёт группы древесины и изделий из неё (код 44 ТН ВЭД). Укрепление положения России на мировом рынке произошло именно за счёт этой группы (+5,0 млрд долл.), по другим группам прирост был гораздо менее существенным. Крупнейшей позицией являются пиломатериалы (2 место в мире после Канады) – на них приходится свыше 1/3 экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий. Положение России на мировом рынке пиломатериалов оставалось стабильным, а доля колебалась в районе 10-11%.

Другими крупными позициями в рамках древесины и изделий из неё является фанера и круглый лес. По экспорту фанеры Россия передвинулась с 4 на 3 место, а доля в мировом показателе возросла с 6,2% в 2012 г. до 9,3% в 2021 г. Доля и экспорт круглого леса имели тенденцию к снижению (с 11,2% до 6,3%)[232], во многом за счёт российских мер, ограничивающих экспорт (экспортные пошлины), а с 2022 г. – запрета на экспорт кругляка хвойных и ценных лиственных пород. Меры предпринимались для прекращения практики хищнического использования лесных ресурсов и стимулирования экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Например, на мировом рынке растёт спрос на инновационную лесную продукцию с улучшенными качественными характеристиками (конструктивные изделия из древесины и полуфабрикаты, применяющиеся в

[231] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.
[232] Рассчитано по: Ibidem.

виде элементов конструкций в строительстве с высокой прочностью; новое поколение конструктивных композиционных материалов – древесно-пластиковые, древесно-полимерные композиты; «экоизделия», изготовленные на основе натуральной древесины – деревянные ванны, зубных щётки, оргтехника)[233]. Особенно перспективен рынок инженерной древесины, то есть различных изделий, производимых на основе древесного сырья по особым технологиям и используемых в строительство. На этом рынке Россия является относительно значимым поставщиком только по одному виду инженерной древесины – клеёному брусу (доля оценивается в 2,8%)[234]. В целом с 2012 г. принципиальной перестройки российского экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий не произошло, основной статьёй остаются пиломатериалы, чей объём и доля выросли за рассматриваемый период.

Второй относительно крупной группой в рамках древесины и целлюлозно-бумажных изделий является бумага и картон (код 48 ТН ВЭД). На них приходится менее 20% экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий. По бумаге и картону России удалось превратиться из нетто-импортёра в нетто-экспортёра с 2018 г. (прирост экспорта в 2021 г. относительно 2012 г. составил 1,2 млрд долл.). Вместе с тем принципиального изменения структуры экспорта также не произошло – в нём преобладает продукция меньшей степени обработки, чем в импорте. Так, более 2/3 экспорта бумаги и картона приходится на различные виды немелованной бумаги и картона, а также газетную бумагу, то есть продукцию без специального покрытия и не самого высокого качества. В то же время в импорте преобладает бумага и картон с различными видами покрытий, а также различные виды упаковочной тары из бумаги и картона, то есть продукция с более высокой добавленной стоимостью.

---

[233] *Кривокоченко Л.В.* Конъюнктура мирового рынка лесоматериалов и перспективы развития российского экспорта / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 78.

[234] *Кривокоченко Л.В.* Современные тенденции развития мирового рынка инженерной древесины / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 2. С. 79, 83.

В целом в рамках древесины и целлюлозно-бумажных изделий Россия имеет международную специализацию по двум указанным товарным группам – древесина и изделия из неё, а также бумага и картон. Согласно расчётам, коэффициенты относительной экспортной специализации увеличились с 2,0 до 2,9 и с 1,0 до 1,2 соответственно.

В 2022 г. объём экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий снизился на 16,7%, как и доля России в мировом показателе – до 2,8%[235]. Это обусловлено, во-первых, антироссийскими ограничениями – например, со стороны одного из крупнейших покупателей, ЕС, где группа древесины и изделий из неё (код 44 ТН ВЭД) целиком попала в санкционный перечень[236], в результате чего поставки сократились более чем вдвое. Во-вторых, влияние оказали и ответные меры России – ещё раньше отдельные позиции данной группы (в том числе необработанные лесоматериалы) попали в российский перечень товаров[237], запрещённых к вывозу в недружественные страны. В результате в 2023-2024 гг. объёмы российского экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий ещё больше снизились до порядка 10 млрд долл., а доля в мировом показателе – до 2,3%[238].

По остальным аналитическим товарным группам позиции России на внешних рынках более чем скромные, и доля в мировом экспорте за период не поменялась, находясь на уровне 0,2%. Это касается кожевенного сырья, пушнины и изделий из них (коды 41-43 ТН ВЭД), текстиля, текстильных изделий и обуви (коды 50-67 ТН ВЭД) и мебели (код 94 ТН ВЭД). По этим товарным группам Россия также является устойчивым нетто-импортёром.

---

[235] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic; ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[236] Council Regulation (EU) 2022/1904 of 6 October 2022 // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/1904/oj.

[237] Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 313 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/403681900/.

[238] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic; ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

Снижение доли России в мировом экспорте кожевенного сырья, пушнины и изделий из них с 0,4% в 2012 г. до 0,2% в 2021, 2022 и 2024 гг. произошло из-за сокращения абсолютных объёмов поставок. В наибольшей степени сократился экспорт сырья пушно-мехового, обработанной после дубления кожи и дублёной кожи. Это в значительной мере связано с целенаправленной политикой, направленной на ограничение экспорта и обеспечение потребностей внутреннего рынка. Дефицит кожевенного полуфабриката обострился на российском рынке в 2014 г., что негативно отразилось на кожевенном и обувном производстве, на 100% зависящем от российского сырья и работающем на мощностях полного цикла производства[239], а также на внутреннем потреблении кожи[240]. В результате этого было принято решение ввести временный запрет на его экспорт, который затем многократно продлевался (с небольшими перерывами).

Что касается пушно-мехового сырья, то на позиции России на мировом рынке повлияла совокупность факторов. В целом российская меховая отрасль находится в кризисе – спрос на продукцию имеет тенденцию к снижению. В 1990-е годы численность звероводческих предприятий сократилась на 46%, поголовье норки – основного объекта звероводства – уменьшилось более чем на 70%, а количество разводимых пород и типов снизилось вдвое[241]. По мнению представителей бизнеса, «меховая отрасль умирает последние десять лет»[242]. Обострилась конкуренция со стороны более дешёвого искусственного меха; снижаются объёмы производства конечной продукции и заготовки сырья; менее востребованной становится конечная продукция зимой у

---

[239] *Львов В.* Производители изделий из кожи просят отрегулировать экспорт сырья / В. Львов // Российская газета [Электронный ресурс]. 04.02.2019. Режим доступа: https://rg.ru/2019/02/04/proizvoditeli-izdelij-iz-kozhi-prosiat-otregulirovat-eksport-syria.html.

[240] Russian Federation – Leather – Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights [Electronic resource]. 01.02.2024. Mode of access: https://www.indexbox.io/store/russian-federation-leather-market-analysis-forecast-size-trends-and-insights-1/.

[241] *Смоленцева Е.В.* Современное состояние и особенности отрасли пушного звероводства в Российской Федерации / Е.В. Смоленцева // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 5 (35). С. 54.

[242] *Васильев Н.* Спрос на изделия из натурального меха в России падает, отрасль «доедает сама себя» / Н. Васильев // Московская Газета [Электронный ресурс]. 02.01.2023. Режим доступа: https://mskgazeta.ru/obshchestvo/spros-na-izdeliya-iz-natural-nogo-meha-v-rossii-padaet-otrasl-doedaet-sama-sebya-11391.html.

водителей автомобилей, имеющих обогрев в салоне; в последние годы к этому добавляется высокая цена продукции для среднестатистического российского потребителя. На мировом рынке в силу соображений этического и экологического характера, протестов зоозащитников снижается востребованность натурального меха и шкурок животных. В результате российский экспорт пушно-мехового сырья сократился в 2021 г. относительно 2012 г. в 3,7 раза.

Слабы позиции России и на мировых рынках текстиля, текстильных изделий и обуви. С 2012 г. доля России в мировом экспорте данной продукции изменилась в пределах статистической погрешности – с 0,1% до немногим менее 0,2% в 2021 г. (в 2022-2024 гг. позиции практически неизменны)[243]. При этом импорт в разы превосходит экспорт.

Структура экспорта данной аналитической товарной группы достаточно диверсифицирована. К крупнейшим товарным группам относятся предметы одежды и принадлежности одежды (как трикотажные, так и прочие, кроме трикотажных), обувь, различные нетканые материалы. Экспорт данной продукции ориентирован преимущественно на страны СНГ (более 2/3 поставок).

В целом на мировом рынке российская швейная, обувная и трикотажная продукция отличается крайне низкой конкурентоспособностью. Невысокое качество этих товаров определяет преимущественно внутреннее потребление указанных товаров. По оценкам отдельных экспертов, лишь около одного процента произведённой продукции направляется на экспорт[244].

Основным экзогенным фактором, препятствующим укреплению положения России на мировых рынках текстиля, текстильных изделий и обуви, является жёсткая конкуренция со стороны стран Азиатско-Тихоокеанского региона, обладающих большими ресурсами дешёвой рабочей

---

[243] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic; ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[244] *Климова Н.В., Мелкумян А.Э.* Импортозамещение в швейной отрасли России / Н.В. Климова, А.Э. Мелкумян // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 5446.

силы. Эти страны также создали высокоэффективные и интегрированные региональные цепочки поставок полуфабрикатов и комплектующих, используя преференциальные торговые соглашения[245]. Это обеспечивает им неоспоримые преимущества в конкуренции цен и качества. К данному фактору добавляется отсутствие в России в силу природно-климатических условий необходимого количества базового сырья (хлопок, лён, шёлк) и зависимость России от его импорта.

Последняя товарная группа, отнесённая в настоящей диссертации к рынку сельскохозяйственных товаров, мебель (код 94 ТН ВЭД), является неоднородной с точки зрения материалов, из которых изготавливается данная продукция и её части. Это не только различные виды дерева, но и материалы, относящиеся скорее к минерально-сырьевым товарам, например, пластмассы, металлы. Попадают в эту группу и товары, достаточно близкие по своим производственным характеристикам к машинам и оборудованию, в частности, осветительное оборудование.

Положение России на соответствующих рынках изменилось в пределах статистической погрешности – доля в мировом экспорте повысилась с 0,2% в 2012 г. до немногим менее 0,3% в 2021 году (прирост на 0,5 млрд долл.). Рост обеспечен основной статьёй российского экспорта мебели – деревянной мебелью и её частями – прирост на 0,3 млрд долл. (код 9403 ТН ВЭД, в который также входит мебель и её части из других материалов, однако преобладает из дерева). На данную мебель и её части также приходится более половины экспорта России по товарной группе в целом.

До 2021 г. около 60% экспорта товарной группы мебели приходилось на рынки стран СНГ. Вдвое меньше, около 30% экспорта, приходилось на ЕС, причём преимущественно поставляются части мебели[246].

Незначительные позиции России на мировом рынке мебели связаны с рядом факторов. Имеются проблемы с внутренним производством – в

---

[245] *Савинов Ю.А., Долженко И.Б.* Тенденции развития международной торговли текстилем в эпоху POST-COVID / Ю.А. Савинов, И.Б. Долженко // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 2. С. 109.
[246] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

частности, высокая степень износа парка машин и оборудования в мебельной отрасли, по состоянию на 2021 г. 63,2%, что выше среднего показателя по обрабатывающей промышленности[247]. Сырьё и промежуточная продукция для производства мебели в больших объёмах импортируются (например, мебельные ткани, фурнитура). Ещё одним фактором выступают особенности фирменной структуры рынка – в отличие от мебельной промышленности большинства ведущих стран, где в мебельном производстве преобладает малый и средней бизнес, для России характерен высокий уровень концентрации производства, что мешает в полной мере ориентироваться на конечного потребителя и предопределяет безадресный мебельный дизайн[248]. Нельзя не учитывать и внешнюю конкуренцию – с момента присоединения к ВТО происходила либерализация регулирования российского импорта мебели, чем воспользовался ведущий мировой производитель и экспортёр – Китай. Российский импорт мебели из Китая в 2021 г. относительно 2012 г. увеличился на 35,6%, а доля Китая в импорте – с менее 30% до более 46%[249]. Особенно остра конкуренция в низком и среднем ценовом сегменте мебели.

В 2022 г. российский экспорт мебели сократился на 28,2%. Существенный вклад в такую динамику могли внести санкционные ограничения ряда стран, прежде всего, ЕС, где соответствующие коды ТН ВЭД попали в санкционный перечень[250]. В результате импорт ЕС мебели из России в 2022 г. упал практически вдвое[251]. В Великобритании, например, мебель попала в перечень товаров, в отношении которых при импорте из России и Белоруссии вводятся дополнительные пошлины в размере 35%[252], то

---

[247] Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Степень износа основных фондов на конец года [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fedstat.ru/indicator/58513.

[248] *Кривокоченко Л.В.* Мировой рынок мебели и позиции на нём России в свете присоединения к ВТО / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 8. С. 74.

[249] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[250] Council Regulation (EU) 2022/1904 of 6 October 2022 // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/1904/oj.

[251] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

[252] Additional duties on goods originating in Russia and Belarus [Electronic resource]. Mode of access: https://www.gov.uk/guidance/additional-duties-on-goods-originating-in-russia-and-belarus.

есть в перечень товаров, по которым Россию и Белоруссию лишили режима наибольшего благоприятствования в торговле.

В целом можно сделать вывод, что в период после присоединения к ВТО по ряду сельскохозяйственных товаров Россия улучшила свои позиции на мировых товарных рынках. Это касается отдельных видов продовольствия и древесины. В то же время это относительно простая продукция с невысокой степенью переработки. По другим видам продукции говорить об эволюции положения России на мировых товарных рынках не представляется возможным в силу совокупности и внутренних, и внешних факторов и условий.

2.3. Минерально-сырьевая ориентация экспорта России

В рамках минерально-сырьевых товаров на основе ранее сформулированного подхода, согласно ТН ВЭД, необходимо выделить следующие группы: минеральные продукты (25-27), продукция химической промышленности, кроме фармацевтической (28-29, 31-40), камень, керамика, стекло и изделия из них (68-70), драгоценные камни, металлы и изделия из них (71), металлы и изделия из них (72-83). Есть также отдельные виды готовой продукции, которые формально не относятся к минерально-сырьевым товарам, но по своим производственным характеристикам ближе к этой группе, чем к сельскохозяйственным товарам и высокотехнологичным товарам. Речь идёт о группах 92 (музыкальные инструменты), 95 (игрушки и спортивный инвентарь) и 96 (разные готовые изделия). Данные товары объединяет то, что они являются низкотехнологичными, и то, что для их производства используется преимущественно минерально-сырьевая продукция (например, пластмассы, металлы). По этой причине они рассматриваются в настоящем разделе. Данные об экспорте и импорте минерально-сырьевой продукции в расширенной трактовке представлены в Таблице 2.2.

В российском экспорте как минерально-сырьевых товаров, так и совокупном, преобладает группа минеральных продуктов, а в ней более чем 98% составляют топливно-энергетические товары. На последние, в зависимости от года и динамики цен, может приходиться свыше 70% совокупного экспорта и свыше 80% экспорта минерально-сырьевых товаров. На мировом рынке топливно-энергетических товаров Россия стабильно выступает в роли нетто-экспортёра, и в первую очередь за счёт данной продукции у России формируется положительное сальдо баланса внешней торговли товарами.

Таблица 2.2

Российский экспорт и импорт минерально-сырьевых товаров (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.

Коды ТН ВЭД	Наименование товара	Экспорт						Импорт					
		Млрд долл. США			% от мирового			Млрд долл. США			% от мирового		
		2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.
25-27	Минеральные продукты	374,5	277,3	390,4	10,2	9,3	8,6	7,4	5,6	5,2	0,2	0,2	0,1
в т.ч. 27	Топливно-энергетические товары	368,9	268,8	383,7	10,9	10,3	9,6	4,1	2,4	2,6	0,1	0,1	0,1
28-29, 31-40	Продукция химической промышленности	31,4	35,2	40,7	1,7	1,4	1,5	34,8	40,0	41,0	1,8	1,6	1,4
68-70	Камень, керамика, стекло и изделия из них	1,2	2,0	1,7	0,8	0,9	0,7	4,0	3,3	3,1	2,5	1,6	1,5
71	Драгоценные камни, металлы и изделия из них	13,8	31,6	18,5	1,8	3,7	2,0	0,7	1,1	0,8	0,1	0,1	0,1
72-83	Металлы и изделия из них	44,4	51,0	52,2	3,5	3,1	3,0	22,3	20,4	18,3	1,7	1,3	1,0
92, 95, 96	Отдельные виды готовой продукции	0,2	0,7	0,7	0,2	0,3	0,3	3,9	3,9	3,5	2,5	1,7	1,5

Источник: составлено по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

При этом три товара – сырая нефть, нефтепродукты, природный газ – обеспечивают половину совокупного российского товарного экспорта (при росте мировых цен в отдельные годы эта доля может превышать 60% и

приближаться к 70%). В этом отношении и в первом, и во втором, и в третьем десятилетии XXI в. в России мало что меняется – минерально-сырьевая ориентация экспорта сохраняется, а диверсификации, о которой всё это время говорят различные представители руководства страны, не происходит.

В силу значительной амплитуды колебаний цен на минерально-сырьевые товары (обусловленных в первую очередь низкой эластичностью их спроса и предложения, а также большой ролью факторов естественного порядка в ценообразовании) объёмы российского экспорта также подвержены существенным колебаниям. Сам по себе спад экспорта топливно-энергетических товаров не следует воспринимать как ослабление позиции страны на мировом рынке, равно как и резкий рост не даёт оснований расценивать такую динамику как усиление роли страны в международной торговле.

Например, в 2021 г. экспорт топливно-энергетических товаров был на 27,1% ниже, чем в 2012 г. (-100,0 млрд долл. США) – сказалось влияние кризиса, обусловленного распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19. В то же время доля России в мировом экспорте данной продукции лишь немного снизилась до 10,3% в 2021 г. против 10,9% в 2012 году. Относительно стабильное положение России на мировом рынке топливно-энергетических товаров можно дополнительно проиллюстрировать расчётами коэффициента относительной экспортной специализации, который за рассматриваемый период был больше 1 и сохранял достаточно высокие значения (3,7 в 2021 г.)[253].

Доля России в мировом экспорте топливно-энергетических товаров упала ниже 10% только в 2022 г. (даже на фоне прироста стоимостных объёмов поставок на 42,8%), однако начиная с этого года на позиции России на мировом рынке стало оказывать влияние обострение геополитической напряжённости. В 2022 г. это влияние было отчасти положительным, поскольку привело к резкому росту мировых цен. Так, индекс цен Всемирного

[253] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

банка на продукцию топливно-энергетического комплекса увеличился на 60% относительно 2021 года[254]. В результате совокупный российский экспорт достиг рекордного для XXI в. показателя в 592,5 млрд долл. США (экспорт топливно-энергетических товаров – рекордных 383,7 млрд долл., то есть +114,9 млрд долл.), как и размер положительного сальдо торгового баланса – составил 337,2 млрд долл. США[255]. В то же время в этом году большинство недружественных стран ввело санкционные ограничения в отношении импорта российской нефти, нефтепродуктов и сжиженного природного газа. Хотя более значимое влияние эти ограничения начали оказывать в 2023 г. (например, в ЕС санкционные меры в отношении сырой нефти и нефтепродуктов вступили в силу частично в декабре 2022 г. (в конце года), частично – в феврале 2023 г.[256], то есть не затронули большую часть 2022 г.), страны уже в 2022 г. стали стремиться диверсифицировать свой импорт и снизить поставки из России.

Наибольшее значение для положения России на мировых товарных рынках имеют санкционные ограничения ЕС, поскольку на это интеграционное объединение в 2021 г. приходилось 47% физических поставок отечественной нефти, немногим более 52% поставок нефтепродуктов и 44% поставок природного газа[257]. С учётом ранее упомянутых ограничений со стороны Федеральной таможенной службы на публикацию официальных данных внешнеторговой статистики, ряд выводов об изменении положения России на рынках топливно-энергетических товаров сделаны на основе данных зеркальной статистики. Например, в ЕС уже в 2022 г. импорт топливно-энергетических товаров из России в физическом выражении сократился на 27,7%, в результате доля России снизилась с 29,3% до 20,3%. В 2023 г. поставки упали в 3,8 раза, а доля России – до 5,7%. В 2024 г. тренд

---

[254] Рассчитано по: The World Bank Group. Commodity Markets [Electronic resource]. Mode of access: https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets.

[255] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

[256] Council Regulation (EU) 833/2014 of 31 July 2014 (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0833-20240224.

[257] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

продолжился – произошло снижение поставок на 11,2%, а доли России – до 5,4%[258].

Россию на европейском рынке топливно-энергетических товаров постепенно вытесняют США и в меньшей степени Норвегия. Поставки из указанных стран в ЕС имели тенденцию к росту, а их доли в европейском импорте в физическом выражении выросли в 2024 г. по сравнению с 2021 г. с 8,5% до 17,1% и с 6,4% до 10,4% соответственно[259].

Россия на мировом рынке топливно-энергетических товаров, а особенно – на европейском, испытывает возрастающее давление со стороны США, которые умело воспользовались обострением геополитической напряжённости и антироссийскими санкционными ограничениями. За счёт так называемой сланцевой революции США в XXI в. удалось не только обеспечить внутренний рынок, но и планомерно расширить позиции на мировом. Дополнительным стимулом послужила отмена президентом США Б. Обамой с 2016 г. многолетнего запрета на экспорт сырой нефти, действовавшего с 1975 года.

С 2021 г. топливно-энергетические товары стали крупнейшей группой экспорта США на уровне 2 знаков ТН ВЭД (ранее стабильно крупнейшей группой было оборудование и механические устройства). В 2021 г. сама страна стала мировым лидером по стоимости экспорта указанной продукции, временно уступив в 2022 г. это место России, а в 2023-2024 гг. опять заняла первое место. При этом доля ЕС в американском экспорте топливно-энергетических товаров имела тенденцию к росту в конце второго – начале третьего десятилетия XXI в., достигнув 24,6% в 2024 г. против 14,3% в 2021 году[260].

---

[258] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

[259] Рассчитано по: Ibidem.

[260] Рассчитано по: International Trade Administration, U.S. Department of Commerce. TradeStats Express – U.S. Trade by Product [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trade.gov/data-visualization/tradestats-express-us-trade-product.

Для России в 2024 г. весьма значительны стоимостные объёмы выпадающего экспорта в недружественные страны, прежде всего, в ЕС. Так, спад российского экспорта топливно-энергетических товаров в ЕС в 2024 г. относительно 2022 г. составил 135,5 млрд долл. США[261]. Для сравнения, прирост российского экспорта указанной продукции в крупнейшие экономики, не относящиеся к недружественным, а именно в Индию, Китай и Бразилию в совокупности составил 37,4 млрд долл. США[262]. Таким образом, можно говорить об определённой переориентации отечественных поставок топливно-энергетических товаров с недружественных стран, что очень важно для получения валютной выручки и сохранения позиций на мировом рынке.

Вместе с тем сделать заключение о полноценной компенсации выпадающих объёмов экспорта не представляется возможным. Прирост поставок топливно-энергетических товаров в Индию, Китай и Бразилию компенсировал спад экспорта в ЕС немногим более, чем на четверть. В связи с этим имеются основания утверждать, что позиции России на мировом рынке топливно-энергетических товаров в 2024 г. ещё больше ухудшились. Несмотря на превращение Китая в XXI в. «в «мотор» и «балансир» глобального рынка энергетических товаров»[263], очевидно, что даже в совокупности с другими менее развитыми странами он не может поглотить те объёмы российской продукции, которые ранее экспортировались в недружественные страны.

Данные заключения подтверждаются имеющимися данными ФТС России по экспорту минеральных продуктов (основу которых составляют топливно-энергетические товары). В 2023 г. их поставки сократились на треть, а доля России на мировом рынке – до 7,0%. В 2024 г. экспорт незначительно

---

[261] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

[262] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[263] *Иванов А.С., Матвеев И.Е.* Международная торговля топливно-энергетическими товарами: современные итоги и перспективы / А.С. Иванов, И.Е. Матвеев // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 3. С. 52.

прирос на 1,4%, а доля в мировом показателе увеличилась до 7,8%.[264] При этом и абсолютные объёмы экспорта минеральных продуктов, и доля на мировом рынке существенно уступают значениям до 2022 г.

За топливно-энергетическими товарами с большим отрывом следует другая относительно крупная аналитическая товарная группа – металлы и изделия их них. На мировом рынке металлургической продукции Россия традиционно выступает в роли нетто-экспортёра. За период с 2012 г. произошло расширение российского вывоза указанных товаров (+6,8 млрд долл.), однако доля России в мировом экспорте снизилась (с 3,5% до 3,1% в 2021 г.).

Позиции России на мировом рынке металлургической продукции примерно наполовину (немногим больше или меньше 50% – в зависимости от года и динамики цен) формируются за счёт группы чёрных металлов. Именно эта группа обеспечила большую часть прироста российского экспорта металлов и изделий их них к 2021 г. (+6,3 и +6,6 млрд долл. соответственно). К крупнейшим позициям относятся стальные полуфабрикаты (+1,3 млрд долл.) – по их поставкам Россия была и остаётся мировым лидером с долей в диапазоне 20-28%; стальной горячекатаный неплакированный прокат без покрытия (+2,1 млрд долл.) – Россия занимала до 2021 г. включительно 3 место в мире после Японии и Южной Кореи с долей в диапазоне 4-7%; чугун (+0,3 млрд долл.) – Россия занимала до 2021 г. включительно 1 место в мире с долей в диапазоне 29-42%, отходы и лом чёрных металлов (+0,4 млрд долл.) – Россия до 2021 г. находилась на 9 месте в мире с долей примерно 3-4%. Россия сохранила и даже несколько повысила интенсивность международной специализации по чёрным металлам – коэффициент относительной экспортной специализации в 2021 г. равнялся 2,3[265].

---

[264] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic; ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[265] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

Тем не менее по чёрным металлам России не удалось сколь-либо значимо расширить своё присутствие на мировом рынке – её доля составила 5,2% в 2021 г. против 5,3% в 2012 году. К основным факторам, препятствующим укреплению позиций России в мире, можно отнести проблемы с доступом на внешние рынки, которые будут проанализированы в третьей главе. Тем не менее здесь можно отметить, что, согласно данным портала *Global Trade Alert*, в 2012-2021 гг. среди групп российских товаров, в отношении которых чаще всего действовали барьеры на внешних рынках, 2 место занимали чёрные металлы, а 1 место – изделия из чёрных металлов[266]. Не менее важным фактором является конкуренция со стороны Китая, доля которого в мировом экспорте чёрных металлов выросла с 8,7% в 2012 г. до 12,0% в 2021 году.

Рынок продукции чёрной металлургии – один из тех рынков, где экономические отношения России и Китая в наибольшей степени конкурентны и противоречивы. По данным Всемирной ассоциации производителей стали, доля Китая в мировом производстве стали увеличилась с 46,8% в 2012 г. до 52,8% в 2021 г. и 53,3% в 2024 г.[267], то есть страна сохраняет и расширяет абсолютное доминирование. Созданный в 2016 г. под эгидой ОЭСР Глобальный форум по избыточным сталеплавильным мощностям подчёркивал остроту проблемы в мировом масштабе, прежде всего, со стороны Китая, которая сохраняется и в третьем десятилетии XXI в.[268].

В этих условиях Китай активно использовал методы недобросовестной конкуренции, в частности, практику демпинга (на уровне компаний) и субсидирования (на уровне государства) для продвижения своей металлургической продукции на внешние рынки. Не случайно за период с

---

[266] Global Trade Alert Data Center [Electronic resource]. Mode of access: https://globaltradealert.org/data-center.
[267] World Steel in Figures 2023 [Electronic resource]. Mode of access: https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures-2023/. World Steel in Figures 2025 [Electronic resource]. Mode of access: https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures/world-steel-in-figures-2025/.
[268] The Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC). 2023 Results Report [Electronic resource]. P. 3. Mode of access: https://www.steelforum.org/GFSEC-results-report-2023.pdf.

начала создания ВТО именно в отношении Китая применяется наибольшее число антидемпинговых и компенсационных мер, причём в первую очередь на рынках металлургической продукции. Страдает от этого и Россия – конкурировать на внешних рынках с и без того дешёвой китайской продукцией чёрной металлургии тяжело, особенно, если цены на неё дополнительно искусственно занижаются.

В торговле чёрными металлами Россия имеет положительное сальдо, однако объёмы импорта также существенны, хоть и не имели выраженной тенденции к росту (в результате доля в мировом импорте снизилась с 1,5% в 2012 г. до 1,1% в 2021 г.)[269]. Примечательно, что, как и на других рынках, среди чёрных металлов Россия в большей степени экспортирует продукцию с относительно меньшей добавленной стоимостью, а импортирует продукцию с более высокой степенью обработки. Например, устойчивым нетто-импортёром страна является по стальному прокату из коррозионностойкой стали, стальному плакированному прокату с гальваническим или другим покрытием, пруткам из коррозионностойкой стали.

В этом отношении ситуация в XXI в. на отечественном рынке металлопроката ухудшилась: если в 2000 г. доля импортного проката из нержавеющей стали (то есть материала, который используется при создании высокотехнологичной продукции) составляла 30%, то в 2021 г. – более 80%. При этом в сегменте наиболее массовой продукции из нержавеющей стали – в холоднокатаном прокате – доля импорта превышала 99%[270].

По изложенным причинам слабее позиции России на мировом рынке изделий из чёрных металлов, и их практически не удалось усилить во втором десятилетии XXI в. (1,1% мирового экспорта в 2021 г. против 1,0% в 2012 г.). По этой товарной группе Россия была и осталась нетто-импортёром, хотя импорт и имел тенденцию к снижению. Изделия из чёрных металлов внесли гораздо меньший, хоть и положительный вклад в прирост российского

[269] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.
[270] *Ульянов Н.* Сталь мобилизуется по месту прописки / Н. Ульянов // Эксперт. 2022. № 41. С. 100.

экспорта металлургической продукции (+0,9 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.). Наиболее значительно расширился экспорт металлоконструкций из чёрных металлов, используемых в строительстве (+0,5 млрд долл.), а также сварных (шовных) труб из чёрных металлов (+0,4 млрд долл.). По первым доля России в 2021 г. (1,2%) несопоставима с Китаем (более четверти мирового экспорта), по вторым разрыв также существенный, но немного меньше (2,7% и 16,4% соответственно). При этом снизились объёмы поставок ключевых позиций российского экспорта изделий из чёрных металлов – труб большого диаметра (-0,2 млрд долл.), а также бесшовных труб (-0,1 млрд долл.).

Россия является одним из ключевых участников мирового рынка труб. Например, в 2021 г. страна занимала 5 место в мире по экспорту бесшовных труб с долей в 3,6% и 4 место по вывозу труб большого диаметра с долей в 8,0%[271]. В то же время поставки указанной продукции тесно связаны с осуществлением различных международных инвестиционных проектов – например, по строительству газо- и нефтепроводов. Кроме того, те или иные разновидности труб среди изделий из чёрных металлов чаще всего являются объектом мер защиты внутреннего рынка третьих стран.

Ещё одной значимой группой российского вывоза металлургической продукции, внёсшей существенный положительный вклад в динамику экспортных поставок, является алюминий и изделия из него (+1,4 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.). Крупнейшей позицией данной группы, одновременно обеспечившей большую часть прироста, является необработанный алюминий (Россия уступила лидерство по экспорту Канаде, хотя и осталась важным игроком на рынке, в отдельные годы занимая долю до 19% и обладая международной специализацией в данной области). Указанная группа также подтверждает сложившуюся неблагоприятную закономерность участия России на большинстве рынков минерально-сырьевой продукции: преобладание в экспорте продукции нижних переделов при импорте преимущественно продукции более высокой степени обработки (в данном

[271] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

случае – различные изделия из алюминия, куда относятся в том числе гвозди, кнопки, скобы, изделия из алюминиевой проволоки и алюминиевые литые и прочие изделия, в основном для сборки транспортных средств и воздушных судов[272], в первую очередь из Китая).

Остальные товарные группы металлургической продукции в гораздо меньшей степени повлияли на положение России на соответствующем мировом рынке. Среди них выделим медь и изделия из неё (+0,2 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.), по которой Россия имела и сохранила международную специализацию, но где прослеживаются уже изложенные закономерности. В частности, расширились поставки нерафинированной меди (+1,9 млрд долл.) на фоне сокращения поставок продукции с относительно более высокой степенью обработки – медной проволоки (-1,0 млрд долл.), медных порошков и чешуек (-0,5 млрд долл.)[273]. Значения и/или прирост поставок по другим товарным группам были минимальны либо отрицательны, при этом можно выделить те, где Россия стабильно является нетто-импортёром: инструменты, приспособления, кухонные или столовые приборы из недрагоценных металлов, а также прочие изделия из недрагоценных металлов.

Новые геополитические условия с 2022 г. оказали существенное негативное влияние на положение России на мировых рынках металлургической продукции. Прирост экспорта в 2022 г. был относительно небольшим (+1,2 млрд долл.), прежде всего, за счёт ценового фактора, в результате чего доля России на мировом рынке снизилась до 3,0%. Наиболее значительное негативное влияние на положение России на мировом рынке оказала крупнейшая группа – чёрные металлы, чьи поставки сократились на 4,4 млрд долл. Множество товаров из данной группы попало в санкционные

---

[272] *Мигунова М.И., Марков Е.А., Яковлева Е.Р.* Анализ рынка алюминия в условиях санкционного давления на Россию / М.И. Мигунова, Е.А. Марков, Е.Р. Яковлева // Международный научно-исследовательский журнал. 2023. № 12 (138). С. 8.

[273] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

перечни ЕС[274] и других недружественных стран (Великобритании, Швейцарии, Канады). Как и по другим «санкционным» товарам, для России наибольшее значение имеют ограничения со стороны ЕС, на который в 2021 г. приходилось почти 30% отечественных поставок (на совокупность недружественных стран – около 53%). В дополнение к санкционным мерам в отношении чёрных металлов сохранялась и расширялась практика применения мер защиты внутреннего рынка.

В результате в 2022 г. российские поставки чёрных металлов в ЕС сократились на 2,8 млрд долл., что составляет более половины (немногим менее 2/3) от совокупного спада экспорта рассматриваемой продукции. По-видимому, и в 2023 г. ЕС внёс существенный вклад в сокращение российского экспорта чёрных металлов – поставки в это интеграционное объединение упали ещё на 2,7 млрд долл., в 2024 г. – на 0,3 млрд долл. В результате доля России в импорте чёрных металлов ЕС снизилась с 15,8% в 2021 г. до 9,6% в 2022 г., 7,0% в 2023 г. и 6,6% в 2024 году. В то же время доля Китая повысилась с 4,6% в 2021 г. до 8,9% в 2024 г.[275]. Данные зеркальной статистики за 2024 г. (которые могут быть неполными и неточными) в первом приближении свидетельствуют о дальнейшем сокращении совокупного российского экспорта чёрных металлов, что означает ослабление позиций России на мировом рынке.

Сокращение экспорта чёрных металлов в 2022 г. было смягчено расширением поставок российского никеля, прежде всего, необработанного никеля и никелевого штейна (+3,8 млрд долл. США) – самый большой прирост среди всех групп металлургической продукции и группа, по которой страна имеет международную специализацию. Обострение геополитической напряжённости и перебоев с поставками из России, стабильно входящей в тройку экспортёров никеля, привели к резкому повышению мировой цены в

[274] Council Regulation (EU) 833/2014 of 31 July 2014 (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0833-20240224.

[275] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

2022 г. (на 39,9%, по данным Всемирного банка)[276]. Однако на расширение поставок оказал влияние не только ценовой фактор. По состоянию на 2021 г. свыше 98% российского экспорта никеля приходилось на недружественные страны, в том числе почти 93% – на ЕС. Большинство этих стран не готовы отказаться от российского сырья, используемого в том числе в чёрной металлургии, производстве аккумуляторов и иных отраслях. По этой причине кроме Великобритании (и так не зависящей от импорта из России, куда поставки минимальны) никто больше не внёс никель в санкционные перечни.

В 2022 г. российский экспорт никеля в ЕС расширился как в стоимостном, так и в физическом выражении (на 48,4% и 11,7% соответственно). Россия как была, так и осталась крупнейшим поставщиком никеля в ЕС – её доля в физическом импорте интеграционного объединения выросла с 48,2% до 50,3%. Вместе с тем в 2023 г. на фоне резкого замедления экономического роста в ЕС (темп прироста реального ВВП составил 0,4%) и спроса потребляющих отраслей импорт никеля у группировки упал, в том числе из России. Правда, и в этом случае она осталась основным поставщиком никеля в ЕС с долей в 38,5%. В 2024 г. нисходящая динамика сохранилась, а доля России составила 34,5%[277]. С учётом данных зеркальной статистики можно предположить, что позиции России на мировом рынке никеля в некоторой мере ухудшились.

Ещё одной группой, перекрывшей в совокупности с никелем сокращение российского экспорта чёрных металлов в 2022 г., является медь и изделия из неё (+1,0 млрд долл. США). Расширение поставок происходило, прежде всего, за счёт стран, не относящихся к категории недружественных, наиболее значительный прирост был в Турцию (+0,15 млрд долл.). В 2023 г. экспорт меди в Турцию ещё больше прирос (+0,7 млрд долл.), а доля России в импорте Турции выросла с 17,6% в 2021 г. до 30,8% в 2023 году. В результате

---

[276] Рассчитано по: The World Bank Group. Commodity Markets [Electronic resource]. Mode of access: https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets.

[277] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

Россия стала крупнейшим поставщиком меди в Турцию, опередив в 2023 г. Казахстан. На смену резкому приросту в 2024 г. пришло снижение поставок в Турцию (-0,5 млрд долл.) и доли России до 20,0%[278]. По данным зеркальной статистики можно сделать вывод, что позиции России на мировом рынке меди, по крайней мере, не ухудшились в 2022 г. (долю можно оценить в диапазоне 3-4%), однако ухудшились в 2023-2024 гг. (доля могла упасть до 2-3%).

Позиции России на мировом рынке продукции химический промышленности более чем на треть формируются за счёт группы удобрений. Эта группа также обеспечила более трети прироста российского экспорта продукции химической промышленности к 2021 г. относительно 2012 г. (+1,3 и +3,8 млрд долл. соответственно). Россия была и остаётся мировым лидером по экспорту удобрений, занимая долю около 15% рынка, а также по-прежнему ориентирована преимущественно на экспорт (соотношение экспорта к производству выше 60%, по отдельным видам удобрений – выше 70%). Россия имеет международную специализацию по удобрениям, интенсивность которой только увеличилась (коэффициент относительной экспортной специализации в 2021 г. равнялся 6,7 против 5,3 в 2012 г.).

Наибольший прирост обеспечили азотные удобрения (+0,9 млрд долл.), по которым Россия остаётся ведущим мировым экспортёром (с долей в 12-13%). Существенным был прирост экспорта смешанных удобрений (+0,7 млрд долл.), по которым Россия также занимает 1 место в мире (доля колеблется в диапазоне 15-19%). Несколько снизился экспорт калийных удобрений (-0,3 млрд долл.), однако динамика российских поставок соответствовала мировой, и страна осталась на 2 месте в мире (после Канады), а доля колебалась в диапазоне 15-26%[279]. Практически не изменились стоимостные объёмы экспорта фосфорных удобрений.

Новые геополитические условия косвенно повлияли на положение России на мировом рынке удобрений. Хотя эта продукция не попала в

---

[278] Рассчитано по: Turkish Statistical Institute. Foreign Trade Statistics Database [Electronic resource]. Mode of access: https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu_ing.zul.

[279] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

санкционные перечни недружественных стран, в 2022 г. отмечался рост стоимости фрахта морских судов для перевозки грузов и стоимости международных финансовых расчётов и других транзакций. Для производителей удобрений увеличилась стоимость импортных запчастей для оборудования на 40%, а также издержки при финансовых транзакциях – примерно на 10%[280]. Ещё раньше, с 2021 г., действовал фактор постковидного восстановления экономики. В результате в 2021 г. индекс цен Всемирного банка на удобрения вырос вдвое, а в 2022 г. повысился ещё на 54,8%, достигнув исторического максимума[281]. В этих условиях Россия была вынуждена принять меры по сдерживанию роста цен на внутреннем рынке, фактически ограничивающие экспорт. Например, со 2 февраля по 1 мая 2022 г. вводился временный запрет[282] на вывоз из России за пределы ЕАЭС отдельных видов азотных удобрений. В 2021-2024 гг. вводились и продлевались количественные ограничения (нетарифные квоты) на экспорт отдельных видов удобрений из России за пределы ЕАЭС.

Стоимостные объёмы российского экспорта удобрений в 2022 г. увеличились за счёт роста цен (при снижении физических объёмов). В случае рынка удобрений проблема переориентации российского экспорта с недружественных стран формально не стоит. Во-первых, в недружественных странах нет запрета на импорт российских удобрений (с учётом того, что для некоторых Россия является основным поставщиком), хотя, как и по любой другой отечественной продукции, даже без санкционных ограничений есть стремление диверсифицировать поставки и снизить зависимость от России. Во-вторых, большая часть российских поставок удобрений и до 2022 г. осуществлялась в страны, не относящиеся к категории недружественных (по

[280] Совещание с членами Правительства // Президент России [Электронный ресурс]. 19 июля 2023 года. Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/71699.
[281] Рассчитано по: The World Bank Group. Commodity Markets [Electronic resource]. Mode of access: https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets.
[282] Постановление Правительства Российской Федерации от 1 февраля 2022 г. № 82 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/403473734/.

данным за 2021 г. – примерно 2/3)[283]. Ключевым рынком для России является Бразилия, а также Китай и Индия.

Тем не менее российские компании по возможности старались перенаправлять поставки на рынки стран, не относящихся к категории недружественных. По данным Российской ассоциации производителей удобрений, в 2022 г. на долю таких стран пришлось 70% российского экспорта удобрений. Лидером по росту поставок стала Индия (более чем в 3 раза)[284]. В 2023 г. уже 75% экспорта удобрений пришлось на менее развитые страны, не относящиеся к категории недружественных[285]. При этом даже в такой недружественной экономике, как ЕС, Россия остаётся основным внешним поставщиком удобрений, хотя её доля снижается (с 29,2% в 2021 г. до 26,1% в 2024 г. в стоимостном выражении и с 30,0% до 27,4% – в физическом)[286]. В целом имеющиеся данные зеркальной статистики позволяют заключить, что Россия в условиях геополитической напряжённости, по крайней мере, не ухудшила, а возможно, даже улучшила свои позиции на мировом рынке удобрений, прежде всего, благодаря менее развитым странам.

Ещё одной относительно крупной товарной группой (+4,1 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.), обеспечившей прирост экспорта продукции химической промышленности и перекрывшей сокращение поставок по другим группам, являются пластмассы и изделия из них. Россия не является значимым участником мирового рынка пластмасс, а скорее зависит от внешних поставок и является нетто-импортёром данной продукции. Более того, пластмассы являются крупнейшей группой российского импорта химической продукции. Тем не менее за рассматриваемый период доля России в мировом экспорте пластмасс удвоилась (с 0,4% до 0,8%). Произошло это преимущественно за счёт продукции с относительно более низкой степенью обработки – полимеров

---

[283] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[284] Российская ассоциация производителей удобрений провела годовое собрание // РАПУ [Электронный ресурс]. 27.06.2023. Режим доступа: https://rapu.ru/news/rossiyskaya_assotsiatsiya_proizvoditeley_udob/4494/.

[285] Отрасль минеральных удобрений: 15 лет устойчивого роста // РАПУ [Электронный ресурс]. 22.03.2024. Режим доступа: https://rapu.ru/sector_2008_2023/.

[286] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

этилена в первичных формах (+1,1 млрд долл.), а также полимеров пропилена в первичных формах (+1,0 млрд долл.). Параллельно разрыв между импортом и экспортом пластмасс сократился с 5,5 до 2,0 раз, а доля России в мировом импорте – немного снизилась с 2,0% до 1,6%[287].

Вместе с тем в России сохраняется зависимость от импорта пластмассовых материалов и изделий, прежде всего, по полиэфирам и эпоксидным смолам, по плитам, листам, плёнкам, полосам и лентам, по амино-альдегидным смолам и полиуретанам. Проблемы участия России на рынках пластмасс и изделий из них связаны с низкой рентабельностью отрасли и выгодностью для российских переработчиков поставок за рубеж базовых полимеров, которые служат для зарубежных стран дешёвым сырьём. Затем эти базовые полимеры в переработанном виде возвращаются в Россию и продаются по более высокой цене. При этом ввозятся, как правило, далеко не уникальные и сложные в производстве полимерные товары[288]. Наиболее острую конкуренцию на этом рынке Россия испытывает со стороны Китая.

Санкционные ограничения повлияли на участие России на мировом рынке пластмасс и изделий из них, поскольку по состоянию на 2021 г. на недружественные страны приходилось чуть менее трети экспорта и чуть более половины импорта. Почти все недружественные страны ввели ограничения на поставки в Россию широкой номенклатуры пластмасс и изделий из них, а ЕС, Великобритания и Швейцария – ещё и на поставки из России. Наиболее чувствительны ограничения ЕС – на него в 2021 г. приходилось 23% российского экспорта и 42% российского импорта пластмасс. Физический экспорт в ЕС упал в 2022 г. на 40,7%, в 2023 г. – в 42 раза до минимальных значений; импорт из ЕС упал в 2,3 и 2,1 раза соответственно[289].

Российский экспорт и импорт пластмасс не избежал снижения в 2022 и 2023 гг. При этом экспортные поставки переориентируются с ЕС в пользу

---

[287] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[288] *Ткачёва Т.* Почему в России сложилось полимерное неравенство / Т. Ткачёва // Российская газета. 13.07.2021.

[289] Рассчитано по: Eurostat. International Trade [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

Турции, Беларуси и Узбекистана, а импортные поставки – с ЕС в пользу Турции и Китая[290].

Товарной группой продукции химической промышленности, по которой наблюдалось существенное сокращение российского экспорта, являются продукты неорганической химии (-3,9 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.). Это достаточно крупная группа, на неё приходится примерно 15-17% российских поставок продукции химической промышленности. По большинству позиций данной группы отмечался минимальный прирост, наиболее существенное падение было по соединениям драгоценных металлов. В 2012 г. Россия занимала второе место по экспорту последних с долей в 19% мировых поставок, однако после 2014 г. отмечается тенденция к снижению вывоза, и Россия не вошла даже в двадцатку поставщиков. В отношении указанной продукции установлен разрешительный порядок вывоза из ЕАЭС, то есть осуществляется лицензирование экспорта.

Последней относительно крупной группой российского экспорта минерально-сырьевых товаров являются драгоценные камни и металлы. Россия существенно нарастила их экспорт с 2012 г. (+ 17,8 млрд долл. к 2021 г.), что является максимальным приростом среди всех групп минерально-сырьевой продукции. В результате доля России в мировом экспорте драгоценных камней и металлов выросла более чем вдвое, с 1,8% до 3,7%. Россия также обрела международную специализацию по данной группе (коэффициент относительной экспортной специализации в 2021 г. составил 1,7). Более 2/3 прироста обеспечено за счёт поставок золота, остальная часть – за счёт экспорта платины, включая палладий. В результате в мировом экспорте золота Россия нарастила долю с 1,3% до 4,2%, войдя в десятку крупнейших поставщиков (7 место в 2021 г.). По платине Россия заняла 4 место, увеличив долю в мировом экспорте с 5,7% до 9,3% (в отдельные годы доля превышала

[290] *Голованова С.В.* Исследование ВШЭ: у российского производства пластиков есть существенный потенциал для развития / С.В. Голованова // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. 5 апреля 2023 г. Режим доступа: https://economics.hse.ru/depe/news/825512315.html.

12%)[291]. При этом по-прежнему слабы и практически не поменялись позиции России на мировых рынках изделий из драгоценных камней и металлов.

Расширение экспорта золота Россией – сомнительное достижение для XXI в., особенно в условиях роста геополитической напряжённости, как до, так и после 2022 года. Одним из факторов наращивания экспорта золота послужило решение Банка России о приостановлении с 1 апреля 2020 г. покупки золота на внутреннем рынке[292]. Другим фактором является недостаточный спрос со стороны потребляющих отраслей. Примечательно, что почти 100% прироста российских поставок пришлось на Великобританию, крупнейший центр мировой торговли драгоценными металлами и одновременно недружественную страну. Вызывает вопросы соответствие подобных поставок национальным экономическим интересам России.

По данным Всемирного совета по золоту, доля этого металла в золотовалютных резервах России оценивалась в 32,1% в 2024 г., что выше показателя 2021 г. в 21,2% и 2012 г. в 9,5%. Тем не менее повышение доли золота в золотовалютных резервах шло недостаточно интенсивно, и Россия в этом отношении существенно отстаёт и от недружественных стран, например, США (доля 75,0% в 2024 г.), и от стран, имеющих длительный опыт нахождения под международными санкциями, например, Венесуэлы (83,0% в 2023 г.)[293].

В 2022 г. ЕС, Великобритания, Швейцария и Канада ввели запрет на импорт российского золота, что обусловило сокращение поставок. Например, в Великобританию, по данным зеркальной статистики, экспорт российского золота в 2022 г. сократился в 6,7 раз, а в 2023 г. прекратился. Это наряду с обострением санкционного давления на Россию в 2022 г. и возобновлением

---

[291] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[292] Банк России приостанавливает покупку золота на внутреннем рынке // Банк России [Электронный ресурс]. 30 марта 2020 года. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=30032020_180000if2020-03-30T17_43_49.htm

[293] World Gold Council. Gold Reserves by Country [Electronic resource]. Mode of access: https://www.gold.org/goldhub/data/gold-reserves-by-country.

Банком России с 28 февраля 2022 г. покупки золота на внутреннем рынке[294] могло поспособствовать росту доли золота в золотовалютных резервах России. В то же время экспорт российского золота не прекращается – Россия переориентирует поставки на Гонконг и Армению.

Большая часть прироста российского экспорта платины пришлась на необработанный палладий (+5,1 млрд долл. в 2021 г. относительно 2012 г.), по которому страна была и остаётся мировым лидером (доля выросла с 20,3% до 23,6%). Чуть менее 90% российского экспорта палладия приходилось на недружественные страны (в отдельные годы – чуть менее 100%), где он активно используется в производстве высокотехнологичной продукции. Многие страны зависят от импорта российского палладия (даже у США в 2024 г. на Россию приходилось более 40% ввоза). По этой причине, кроме Великобритании, никто не ввёл санкционные ограничения на импорт российского палладия, а позиции России на мировом рынке не ухудшились.

Завершая анализ положения России на мировых рынках минерально-сырьевых товаров, кратко остановлюсь на таких группах, как камень, керамика, стекло и изделия из них (коды 68-70 ТН ВЭД) и отдельных видах готовой продукции (коды 92, 95, 96 ТН ВЭД). Объёмы экспорта указанной продукции незначительны (менее 2 млрд долл. в первом случае и менее 1 – во втором), как и доля страны в мировом экспорте (менее 0,9% и менее 0,3% соответственно). Россия является нетто-импортёром указанной продукции. На этих рынках страна отличается крайне низкой конкурентоспособностью, прежде всего, по цене, в силу доминирования Китая, откуда в основном и осуществляется импорт (свыше 1/3 и около 2/3 соответственно для указанной продукции)[295].

Таким образом, в период после присоединения к ВТО, в отличие от ряда сельскохозяйственных товаров, по многим группам минерально-сырьевых

---

[294] Банк России возобновляет покупку золота на внутреннем рынке // Банк России [Электронный ресурс]. 27 февраля 2022 года. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=27022022_183259SUP_MEAS27022022_183757.htm

[295] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

товаров при росте стоимостных объёмов поставок России не удалось расширить свои позиции на мировых рынках. Санкционные ограничения недружественных стран в гораздо большей степени негативно повлияли на положение России на рынках минерально-сырьевых товаров с 2022 г., вынудив страну частично переориентировать свой экспорт, прежде всего, на крупные менее развитые страны. Это особенно характерно для топливно-энергетических товаров и продукции чёрной металлургии.

Перспективы полноценной компенсации выпадающих объёмов российского экспорта в настоящее время не прослеживаются в силу ограниченной ёмкости рынков менее развитых стран. Модель участия России на мировых рынках минерально-сырьевой продукции в своей основе не претерпела изменений: в экспорте преобладают более простые с точки зрения производства товары, а в импорте – продукция более высокой степени обработки.

2.4. Импортозависимость России на мировом рынке высокотехнологичной продукции

С учётом изложенного подхода в рамках высокотехнологичной продукции, согласно ТН ВЭД, необходимо выделить, прежде всего, товарные группы различных видов машин и оборудования (84-91), а также фармацевтическую продукцию (30). К группе машин и оборудования относятся оборудование и механические устройства (84), электрические машины и оборудование (85), средства различных видов транспорта – железнодорожного, включая трамвайный (86), автомобильного (87), воздушного (88), водного (89), а также инструменты и аппараты, например, оптические, измерительные, медицинские (90) и часы всех видов (91). Данные об экспорте и импорте указанной высокотехнологичной продукции в расширенной трактовке представлены в Таблице 2.3.

Необходимо, однако, отметить, что по отдельным категориям машин и оборудования, в частности, по летательным аппаратам, статистика носит

закрытый характер, в связи с чем использованы зеркальные данные. Вместе с тем эти данные дают ограниченную и весьма приблизительную картину участия России на соответствующих мировых товарных рынках, особенно в случае летательных аппаратов, когда закрытая прямая и фактически доступная зеркальная статистика могут отличаться в разы. В силу объективных ограничений данная группа анализируется, насколько это позволяет статистика, имеющаяся в открытом доступе.

Таблица 2.3

Российский экспорт и импорт высокотехнологичной продукции (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.

Коды ТН ВЭД	Наименование товара	Экспорт						Импорт					
		Млрд долл. США			% от мирового			Млрд долл. США			% от мирового		
		2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.	2012 г.	2021 г.	2022 г.
30	Фармацевтическая продукция	0,6	2,7	1,3	0,1	0,3	0,2	13,4	13,8	16,0	2,8	1,6	1,8
84-91	Машины и оборудование, в т.ч.:	26,4	26,8	20,9	0,4	0,3	0,2	159,7	138,4	109,7	2,4	1,6	1,2
84	Оборудование и механические устройства	7,6	10,9	8,8	0,4	0,4	0,3	57,8	54,4	47,3	2,7	2,1	1,8
85	Электрические машины и оборудование	4,5	6,2	5,5	0,2	0,2	0,2	35,6	36,9	29,8	1,5	1,0	0,8
86	Средства железнодорожного транспорта	1,5	1,2	0,7	3,3	2,2	1,5	3,4	0,7	1,3	9,7	2,4	3,9
87	Средства наземного транспорта (кроме ж/д)	4,6	3,9	2,2	0,4	0,3	0,1	44,6	26,9	15,7	3,4	1,8	1,0
88	Летательные аппараты	4,4	1,0*	0,5*	1,5	0,5	0,2	6,0*	4,7*	1,0*	2,7	2,9	0,6
89	Плавучие средства	2,2	1,9	1,9	1,4	1,5	1,5	1,4	5,8	6,7	1,5	7,6	8,2
90	Инструменты и аппараты	1,5	1,7	1,4	0,3	0,2	0,2	10,5	8,7	7,7	2,0	1,3	1,1
91	Часы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	0,1	0,7	0,7	0,2

Примечание: * – зеркальная статистика.

Источник: составлено по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

Для современной экономики, претендующий на высокий уровень развития, исключительно важно наличие и расширение внутреннего

производства высокотехнологичной продукции, а также положение на соответствующих мировых товарных рынках. Для России, стремящейся к диверсификации и оптимизации структуры экспорта, именно указанная продукция является ключевым направлением, по которому необходимо вести работу – она целиком относится к несырьевым неэнергетическим товарам, причём к верхним их переделам.

На мировом рынке машин и оборудования Россия выступает в роли нетто-импортёра. У страны отмечается хронический дефицит баланса внешней торговли данной продукцией – ни в первом, ни во втором, ни в третьем десятилетии XXI в. положение принципиально не меняется. В 2012 г. импорт машин и оборудования в 6,1 раза превышал экспорт, в 2021 г. – в 5,2 раза.

Россия не входит в число крупнейших мировых производителей машин и оборудования. К началу XXI в. конкурентоспособность России по большинству видов машинно-технической продукции снизилась по сравнению с периодом СССР (правда, по гражданской технике конкурентоспособность и тогда была невысока, а поставки были ориентированы преимущественно на страны Совета экономической взаимопомощи), в результате сократилось и производство. Уменьшилась и доля соответствующей продукции в экспорте России, что также было связано с ростом доли энергоносителей, в том числе за счёт повышения цен на нефть.

Сегодня Россия не является крупным игроком на мировом рынке машинно-технической продукции. По экспорту машин и оборудования Россия не входит даже в ТОП-30 поставщиков. В 2021 г. доля России в мировом экспорте машинно-технической продукции составила 0,4%, в мировом производстве показатель также был менее 1%. В мировом экспорте доля российских машин и оборудования во втором десятилетии XXI в. принципиально не менялась, колеблясь в диапазоне 0,2-0,4%[296]. При этом скромные позиции России на мировом рынке машин и оборудования находят

[296] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

отражение и в географической структуре экспорта, где преобладают менее развитые страны с относительно низкими требованиями рынка к качеству продукции, особенно гражданского назначения[297].

В российском экспорте доля машинно-технической продукции располагается в диапазоне 5-10% в зависимости от изменений мировых цен и объёмов вывоза основной для России сырьевой товарной группы – топливно-энергетических товаров. В 2021 г. этот показатель составил 6,6%.

Относительно слабые позиции России как экспортёра машин и оборудования во многом соответствуют динамике производства указанной продукции. Примечательно, что во втором и третьем десятилетии XXI в. российское машиностроение являлось одной из наименее динамичных товаропроизводящих отраслей экономики, чей прирост добавленной стоимости в неизменных ценах в 2021 г. относительно 2011 г. составил всего 0,4. С учётом снижения производства в 2022 г. среднегодовой темп прироста относительно 2011 г. был отрицательным (-0,3%)[298].

По большинству групп машинно-технической продукции, несмотря на интенсивное восстановление производства после завершения пандемии новой коронавирусной инфекции, среднегодовой темп прироста в 2021 г. относительно 2011 г. был отрицательным: по электрическому оборудованию -4,2%, по машинам и оборудованию общего и специального назначения -3,8%, по автотранспортным средствам -3,6%. В 2022 г. при снижении производства машин и оборудования в среднем на 7,7% особенно выделяется автомобилестроение, добавленная стоимость которого сократилась на 44,1% (чего не было даже в период кризиса, обусловленного распространением COVID-19), во многом из-за нехватки импортных комплектующих. Это самый низкий темп прироста среди всех отраслей российской экономики в 2022 году. При этом по объёму добавленной стоимости автомобилестроение опустилось

---

[297] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Международная специализация на мировом рынке машин и оборудования в XXI в. и позиции России / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Neftegaz.RU. 2018. № 7. С. 46.

[298] Рассчитано по: Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Национальные счета [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/10705.

ниже показателей за годы второго десятилетия XXI в., в том числе ковидного 2020 г., примерно на уровень 2009 года.

Такая динамика напрямую отразилась на российском экспорте машин и оборудования. Объём поставок в 2021 г. относительно 2012 г. практически не изменился, а доля в мировом экспорте немного снизилась с 0,4% до 0,3%[299]. На данную оценку повлияли явно заниженные зеркальные данные по экспорту летательных аппаратов. Если исходить из предпосылки, что их поставки за указанный период как минимум не изменились, то и доля России в мировом экспорте машин и оборудования могла остаться прежней.

При указанном допущении можно отметить, что на 2021 г. примерно треть российского экспорта машинно-технической продукции приходилась на оборудование и механические устройства (код 84 ТН ВЭД). Именно данная группа продемонстрировала наибольший прирост экспорта относительно 2012 г. (+3,2 млрд долл.). Во многом это произошло за счёт поставок одной из основных позиций российского экспорта оборудования – турбореактивных двигателей (+1,4 млрд долл.), преимущественно в Китай. Данные двигатели используются в авиационной промышленности, в том числе военной. Это один из немногих видов продукции машиностроения, по которым Россия конкурентоспособна и имеет международную специализацию. Страна замыкает пятёрку экспортёров, а её доля в мировом показателе увеличилась с 4,7% в 2012 г. до 5,0% в 2021 году.

Значимый вклад в прирост экспорта оборудования и механических устройств также внесли стиральные машины (+0,3 млрд долл.), холодильное и морозильное оборудование (+0,2 млрд долл.) – преимущественно в страны СНГ. По холодильному и морозильному оборудованию Россия, не входящая даже в двадцатку экспортёров, тем не менее незначительно увеличила долю с 0,6% до 0,8%. Более значимыми были изменения по стиральным машинам – Россия замыкала десятку экспортёров, а доля увеличилась с 0,8 до 2,4%. В то же время с точки зрения объёмов, а также качественных характеристик Россия

[299] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

вряд ли может составить сколь-либо значимую конкуренцию лидеру по экспорту – Китаю.

Одновременно снизились поставки тепловыделяющих элементов для ядерных реакторов (-0,2 млрд долл.) – одной из основных сфер специализации России на рынке машин и оборудования. Сокращение произошло преимущественно за счёт Украины, которая стала замещать российскую продукцию европейской (шведской). При этом европейские страны до сих пор продолжают импортировать российские тепловыделяющие элементы, хотя и стремятся снизить зависимость. Несмотря на снижение доли в мировом экспорте (с 35,1% в 2012 г. до 26,0% в 2021 г.)[300], Россия остаётся ведущим мировым поставщиком тепловыделяющих элементов для ядерных реакторов. За рассматриваемый период свою долю на мировом рынке увеличили в том числе Южная Корея, Китай, Великобритания, США, однако ни в сумме, ни по отдельности они не могут являться альтернативой России.

Положительный прирост поставок к 2021 г. (+1,6 млрд долл.) также продемонстрировала другая товарная группа – электрические машины и оборудование (код 85 ТН ВЭД). Парадоксальным образом прирос экспорт мобильных телефонов (+0,3 млрд долл.), которые одновременно являются одной из крупнейших (во многие годы – крупнейшей) позиций российского импорта машин и оборудования и по которой страна зависит от зарубежных поставок. В данном случае, вероятно, имел место реэкспорт, преимущественно в страны СНГ. Аналогичным образом можно объяснить прирост поставок панелей для электрической аппаратуры (+0,2 млрд долл.).

Более логичным является прирост российского экспорта радиолокационной аппаратуры (+0,2 млрд долл.), по которой Россия имеет международную специализацию и которая используется в том числе в военной технике. Такая динамика обеспечена в первую очередь поставками в Индию и Алжир, важными для России рынками машин и оборудования в целом, и военной техники, включая её комплектующие, в частности. Доля России на

[300] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

мировом рынке радиолокационной аппаратуры колебалась в рассматриваемый период и доходила в отдельные годы до 11%. Сопоставимым был прирост различного нагревательного оборудования (+0,2 млрд долл.)[301] – преимущественно в страны СНГ. Тем не менее Россия не играет значимой роли на данном мировом товарном рынке. По большинству других видов электрического оборудования либо отсутствовал прирост, либо наблюдалось незначительное снижение поставок.

Значимой группой российского экспорта машин и оборудования являются летательные аппараты. Их доля в отечественном экспорте машин и оборудования, по примерным оценкам, может доходить до 20%, однако точно проанализировать эволюцию динамики и структуры с 2012 г. не представляется возможным в силу закрытости статистики. В целом можно отметить, что в экспорте данной товарной группы продолжает преобладать продукция военного назначения. Что касается гражданской авиатехники, то, несмотря на имеющиеся проекты в этой сфере (Sukhoi Superjet 100, МС-21), на мировом рынке Россия успеха не имела, и в целом за весь постсоветский период отрасль при колоссальных вливаниях бюджетных средств так и не смогла выйти из кризиса и начать нормальную коммерческую деятельность[302].

Свыше 10% российского экспорта машин и оборудования составляют поставки средств наземного транспорта (код 87 ТН ВЭД), прежде всего, легковых автомобилей. По поставкам данной продукции наблюдалась отрицательная динамика (-0,8 млрд долл.). Необходимо отметить, что в данную группу включаются танки и прочие бронированные транспортные средства, данные по поставкам которых являются закрытыми, но на которые может приходиться около трети экспорта группы. По-видимому, они внесли значительный вклад в снижение экспорта средств наземного транспорта, наряду с грузовыми автомобилями (-0,2 млрд долл.). Экспорт последних

[301] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[302] *Кузнецова Г.В., Коровкин В.В.* Цифровизация и отечественное машиностроение: перспективы и риски / Г.В. Кузнецова, В.В. Коровкин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2020. Т. 16. № 4. С. 684-685.

сократился, прежде всего, за счёт Казахстана, где активно развивалось собственное производство, а также Украины.

Сокращение поставок указанных товаров в определённой мере компенсировал прирост экспорта легковых автомобилей (+0,4 млрд долл.) за счёт Белоруссии и Казахстана. Тем не менее позиции России на данном рынке в рассматриваемый период не изменились, страна не входит даже в тридцатку экспортёров легковых автомобилей, в 2021 г. её доля в мировом показателе оставалась крайне низкой (0,2%). Слабые позиции на мировом рынке легковых автомобилей во многом связаны с зависимостью от импорта частей и принадлежностей, то есть комплектующих. Они остаются крупнейшей позицией импорта в рамках группы средств наземного транспорта с самым значительным дефицитом торгового баланса.

Другие товарные группы также внесли отрицательный вклад в динамику российского экспорта машин и оборудования: инструменты и аппараты (-1,4 млрд долл.), плавучие средства (-0,5 млрд долл.), средства железнодорожного транспорта (-0,3 млрд долл.). Номенклатура инструментов и аппаратов широка, среди них наиболее значимое сокращение поставок было по навигационным приборам (-0,1 млрд долл.), в основном за счёт Индии, которая параллельно расширяла импорт из развитых стран, в том числе Франции, Сингапура, США. Конкуренция на мировом рынке данной высокотехнологичной продукции весьма высока, прежде всего, со стороны развитых экономик (на пятёрку экспортёров в составе Великобритании, США, Франции, Германии, Нидерландов приходится около 60% рынка). В связи с этим доля России снизилась с 2,3 до 1,0%[303].

В группу плавучих средств включаются военные корабли, данные по поставкам которых также являются закрытыми, но на которые может приходиться свыше трети экспорта группы. По-видимому, именно они внесли основной вклад в снижение экспорта плавучих средств. Положительную динамику продемонстрировал экспорт судов для перевозок грузов (+0,7 млрд

[303] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

долл.), прежде всего, танкеров. Данная продукция имеет относительно длительный срок производства и изготавливается в соответствии с заранее размещёнными заказами. В силу этого её экспорт также нестабилен по годам и достигает локальных максимумов в период сдачи продукции заказчику. Так, доля России в мировом экспорте танкеров составляла 0,9% в 2012 г., резко выросла до 3,8% в 2013 г., в последующие годы находилась ниже 1%, а в 2021 г. снова подскочила до 4,4%. Однако в целом позиции России на данном рынке относительно незначительны на фоне тройки гигантов – Южной Кореи, Китая, Японии.

Средства железнодорожного транспорта, пожалуй, единственная группа машинно-технической продукции, по которой Россия превратилась в нетто-экспортёра к 2021 г. Отрицательная динамика экспорта по данной группе была связана в основном с поставками грузовых вагонов в Казахстан (-0,3 млрд долл.). При этом Россия осталась основным поставщиком этой продукции на рынок Казахстана. Динамика поставок грузовых вагонов тоже носит периодический характер, и доля России на мировом рынке в 2021 г. составила 7,8% против 8,7% в 2012 г., при этом колебания между указанными годами были значительными – в диапазоне от 3,3% до 7,3%. Страна оставалась в пятёрке крупнейших поставщиков грузовых вагонов.

Параллельно наибольший прирост среди продукции железнодорожного машиностроения продемонстрировали поставки пассажирских вагонов (+0,3 млрд долл.), прежде всего, за счёт Египта и Казахстана. В 2021 г. Россия была ведущим мировым экспортёром пассажирских вагонов с долей в 18,8%[304]. В целом по сравнению с другими видами машин и оборудования позиции России на мировом рынке отдельных видов продукции железнодорожного машиностроения относительно стабильны. В то же время Россия как была, так и осталась нетто-импортёром по таким важным позициям, как различные части подвижного состава, а также электровозы. Такая зависимость России от импорта комплектующих характерна и для других отраслей машиностроения,

[304] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

что после введения в 2022 г. масштабных санкционных ограничений отрицательно повлияло на отечественное производство и экспорт.

Завершая анализ положения России на мировых рынках машин и оборудования до 2022 г., необходимо отметить, что, согласно расчётам, перечень продукции, по которой Россия имеет экспортную специализацию, достаточно ограниченный и на порядок меньше, чем у более значимых и конкурентоспособных игроков на данном рынке. Например, у Германии насчитывается 136 позиций машинно-технической продукции, по которым страна имеет специализацию, у Китая – 117, у США – 75, в то время как у России – 20[305]. Такое количественное сопоставление дополнительно иллюстрирует относительно слабые позиции России на мировом рынке машин и оборудования. Данный вывод подтверждается и тем, что Россия поставляет машины и оборудование преимущественно в менее развитые страны, рынки которых отличаются относительно невысокими требованиями к качеству продукции, особенно гражданского назначения.

На уровне компаний также прослеживаются тревожные тенденции. Анализ мировой практики изменений в рейтинге крупнейших по показателю капитализации компаний демонстрирует, что предприятия, чей бизнес основан на цифровых технологиях, вытесняют с первых строчек ТНК из отраслей традиционной промышленности и даже традиционных услуг. При этом среди крупнейших по капитализации российских компаний, даже среди несырьевых экспортеров (включая производителей машин и оборудования), нет ни одного предприятия, чья сфера деятельности была бы связана с современными цифровыми технологиями[306].

Преобладание группы менее развитых стран, которые не относятся к категории недружественных, в российских поставках машинно-технической продукции в условиях обострения геополитической напряжённости может в

---

[305] *Сидоров А.А.* Россия как экспортёр машин и оборудования / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 6. С. 60-61.

[306] *Глазатова М.К., Данильцев А.В.* Основные тенденции в развитии мировой торговли и структурные особенности российского экспорта / М.К. Глазатова, А.В. Данильцев // Журнал НЭА. 2020. №1 (45). С. 189.

определённой степени смягчить последствия санкционных ограничений. Вместе с тем возможности развития экспорта по многим видам машин и оборудования ограничены, поскольку Россия сама зависит от импорта промежуточной машинно-технической продукции. Под ограничения на поставки в Россию попали в том числе необходимые для отечественного производства и экспорта товары и технологии, используемые в авиакосмической отрасли; товары и технологии двойного назначения; товары, которые могут способствовать укреплению российских промышленных мощностей. При этом отечественные конструкционные материалы и комплектующие изделия зачастую отличаются низким качеством.

Например, собственное производство полупроводниковых устройств в России организовано на относительно старых техпроцессах. Отечественная компания МЦСТ (первоначально Московский центр SPARC-технологий), которая специализируется, в частности, на разработке универсальных микропроцессоров, микроконтроллеров и разрабатывает российские процессоры «Эльбрус», ранее изготавливала их на мощностях тайваньской компании по производству полупроводников TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company) – чипы 7 нм. Из-за санкционных ограничений, к которым присоединились Южная Корея, Япония и Тайвань, пришлось переносить производство в Россию, где доступен выпуск только чипов 90 нм[307]. Это большой шаг назад, фактически на несколько поколений.

В автомобилестроении переориентация на китайские комплектующие также сопровождается потерей качества. По данным российского Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), доля «недружественного» импорта в конечном потреблении составляет 27%, в промежуточном потреблении – 26%. В мае 2022 г. Правительство Российской Федерации в условиях дефицита импортных комплектующих разрешило выпускать в России автомобили в упрощённой версии. В частности, «допускается не оснащать транспортные средства антиблокировочной

[307] *Ткачёв И.* 5 отраслей, в которых будет сложнее всего заместить импорт / И. Ткачёв // РБК. 22.07.2022.

системой тормозов», разрешены выбросы «экологического класса 0», а установка каталитического нейтрализатора (для снижения токсичности выхлопных газов) обязательна только в случае, если «конструкцией транспортного средства предусмотрено его наличие»[308]. Последнее позволяет использовать бензин даже экологического стандарта «Евро-0» (для большинства стран Европы уровень конца 1980-х годов).

Имеется также нехватка подшипников для различных отраслей в связи с ограничениями их поставок в Россию, введёнными как США, так и ЕС. По оценкам отраслевого портала *Bearing News*, до половины всех подшипников, использовавшихся в России, имели импортное происхождение (в основном продукция Китая, но также США, Японии, Германии)[309]. Особенно остра ситуация с кассетными подшипниками, которые необходимы для производства вагонов с высокой грузоподъёмностью. При этом в России существуют предприятия, выпускающие подшипниковую продукцию.

С учётом изложенного представляется закономерным, что избежать спада производства и экспорта машинно-технической продукции в 2022 г. не удалось. Снизились поставки за рубеж всех групп машинно-технической продукции, в том числе в наибольшей степени – средств наземного транспорта (на 42,6%), по которому доля России в мировом экспорте также упала до 0,1%[310].

Большинство проблем, обострившихся с введением антироссийских санкционных ограничений, носят долгосрочный характер, что признавалось на государственном уровне. Эти проблемы препятствуют не только укреплению позиций России на мировых рынках машин и оборудования, но и снижению зависимости внутреннего спроса от импорта. Например, в Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года признаётся сохранение дефицита современного

---

[308] Постановление Правительства Российской Федерации от 12 мая 2022 г. № 855 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/404603783/.
[309] *Ткачёв И.* 5 отраслей, в которых будет сложнее всего заместить импорт / И. Ткачёв // РБК. 22.07.2022.
[310] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

российского производственного, контрольно-измерительного и испытательного оборудования; проблемы обеспечения отдельными видами полупроводниковых материалов, эпитаксиальных структур, специальных материалов; преобладание мелкосерийного производства изделий, в основном для государственных нужд. Всё это отрицательно сказывается на освоении производства конкурентоспособной высокотехнологичной электронной продукции[311].

Не менее острые проблемы и в автомобилестроении, что также признаётся в Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года. Отмечается, что отрицательный торговый баланс сформировался в результате реализации во втором десятилетии XXI в. стратегии локализации сборочных производств иностранных производителей, в связи с чем произошло замещение импорта автомобилей на импорт автокомпонентов, который достиг 50-56% объёма производства автомобилей в денежном выражении[312]. В данном случае речь идёт о том, что присоединение к ВТО повлияло в большей степени на импорт, чем на экспорт, и по сути не изменило модель участия России на рынке средств наземного транспорта. Вместо развития собственной компонентной базы Россия пошла по пути наименьшего сопротивления, обеспечивая сборку внутри страны автомобилей на основе иностранных комплектующих. В результате отечественное производство автокомпонентов либо отсутствует, либо характеризуется низкой конкурентоспособностью – по причинам как цены, так и качества.

Введённые санкционные ограничения теоретически могут послужить стимулом для развития собственной производственной базы, которая может позволить укрепить положение России на мировом рынке машин и

---

[311] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 января 2020 г. № 20-р «Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

[312] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4261-р «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года».

оборудования. Вместе с тем существует ряд факторов, ограничивающих возможности такого сценария.

Поскольку машиностроение является одной из самых наукоёмких отраслей, обострение проблемы недофинансирования научных исследований и разработок (НИР) в России носит критический характер для позиций страны на мировом рынке. Накопленный в прошлом технологический приоритет России в ряде машинно-технической продукции нуждается в подкреплении со стороны отечественной науки[313], чего не происходит.

Норма расходов на НИР в XXI в. в России практически не изменилась: 0,9% ВВП в 2022 г. против 1,0% ВВП в 2000 г. Для сравнения, в Китае за XXI в. этот показатель увеличился почти втрое – до 2,6%. Ещё выше этот показатель в других развитых странах, центрах машиностроения: в Германии (3,1%), Японии (3,4%), США (3,6%), Южной Корее (5,2%)[314]. К сожалению, перспективы повышения нормы расходов на НИР в России в условиях противостояния с западными странами и расширения расходов на оборону представляются сомнительными.

Серьёзной проблемой для развития отечественного производства и экспорта машинно-технической продукции является высокая налоговая нагрузка на отрасль. Это сдерживает как внутренние, так и иностранные инвестиции в отрасль. В развитых странах в обрабатывающей промышленности норма прибыли после вычета налогов, как правило, выше, чем в других отраслях народного хозяйства. Это особенно характерно для США[315]. Соответственно, инвестировать в машиностроение относительно выгодно. В России же инвестировать в обрабатывающую промышленность, тем более в наиболее наукоёмкие её составляющие – отрасли машиностроения – гораздо менее выгодно, чем в сырьевые отрасли. Норма прибыли в

---

[313] *Фальцман В.К.* Оценка конкурентоспособности российской продукции в мире, на рынках СНГ, ЕврАзЭс и дальнего зарубежья / В.К. Фальцман // Проблемы прогнозирования. 2014. № 1. С. 98.

[314] OECD Data Explorer. Main Science and Technology Indicators (MSTI database) [Electronic resource]. Mode of access: https://data-explorer.oecd.org/; World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

[315] Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 186.

обрабатывающей промышленности, прежде всего, в машиностроении, в разы ниже[316], чем в отраслях, получающих природную ренту (добыча полезных ископаемых и металлургия).

В результате для модернизации производства и повышения на этой основе конкурентоспособности российской машинно-технической продукции не хватает финансовых ресурсов. В том числе по этой причине более половины от общего итога амортизационных отчислений отечественных компаний расходуется не на развитие производственных мощностей, а на пополнение текущих, финансовых вложений и других операций. Отсутствие законодательного контроля над амортизационными расходами в России является одним из серьёзных недостатков инвестиционной стратегии компаний, производящих машинно-техническую продукцию[317].

По большинству отраслей машиностроения износ машин и оборудования коммерческих организаций превышает средний показатель по обрабатывающей промышленности. В 2021 г. износ машин и оборудования в российском производстве компьютеров, электронных и оптических изделий составил 62,0%, электрического оборудования – 68,5%, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов – 72,2%[318]. Такая ситуация связана в первую очередь с неспособностью подавляющего большинства российских компаний выделить на цели обновления основных фондов значительную часть прибыли, полученной от результатов их хозяйственной деятельности[319]. В результате на российских предприятиях, производящих машинно-техническую продукцию, имеющееся оборудование используют зачастую вплоть до полного физического износа. С учётом относительно менее

---

[316] Российский статистический ежегодник. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2024. С. 336, 338.

[317] *Кобзев В.В., Измайлов М.К.* Тенденции использования и обновления основных средств российских машиностроительных предприятий / В.В. Кобзев, М.К. Измайлов // Организатор производства. 2020. Т.28. № 3. С. 57.

[318] Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Основные фонды и другие нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/folder/14304.

[319] *Кобзев В.В., Измайлов М.К.* Тенденции использования и обновления основных средств российских машиностроительных предприятий / В.В. Кобзев, М.К. Измайлов // Организатор производства. 2020. Т.28. № 3. С. 56.

выгодного налогового режима капиталовложения в машиностроение в несколько раз ниже норматива простого воспроизводства.

Необходимо также отметить, что сдерживающие факторы действуют не только со стороны спроса, но и со стороны предложения. Не последнюю роль для развития экспорта играют требования покупателей машин и оборудования на внутреннем рынке. Отечественные покупатели, как правило, предъявляют спрос на относительно простую и дешёвую технику, зачастую морально устаревшую. В случае России замещение относительно дешёвых природных и трудовых ресурсов передовой и дорогой техникой невыгодно. Высокая цена потребления такой техники минимизирует чистый эффект от применения новых машин и оборудования.

Выявленные основные проблемы и факторы участия России на мировых рынках машин и оборудования сохраняются и после 2022 года. Их преодоление возможно лишь в долгосрочной перспективе в силу высокой наукоёмкости рассматриваемой продукции и необходимости многолетних исследований и разработок для достижения успешных результатов.

На мировом рынке фармацевтической продукции России также выступает в роли нетто-импортёра. При этом разрыв импорта с экспортом ещё выше, чем по машинам и оборудованию. В 2012 г. российский импорт фармацевтической продукции в 21 раз превышал экспорт, в 2021 г. разрыв сократился до 5,2 раз, а в 2022 г. снова вырос до 12,5 раза. Зависимость России от импорта фармацевтической продукции возрастает прямо пропорционально от степени технологичности продукции[320]. Необходимо, однако, отметить исключительность 2021 г. для участия России на мировом рынке фармацевтической продукции.

В целом российский экспорт фармацевтической продукции во втором десятилетии XXI в. не был динамичным, а доля в мировом показателе стабильно находилась на уровне 0,1%. Резкий рост экспорта в 2021 г.

---

[320] *Зайцев Ю.К., Кнобель А.Ю.* Торговая политика Российской Федерации в отношении продукции фармацевтической промышленности в контексте присоединения к ВТО / Ю.К. Зайцев, А.Ю. Кнобель // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2013. № 4. С. 41.

относительно 2012 г. (+2,0 млрд долл.) и доли страны в мировом показателе (до 0,3%)[321] связан преимущественно с поставками вакцин против коронавирусной инфекции. Успехом можно считать то, что этот прирост произошёл не столько за счёт стран СНГ, сколько за счёт стран дальнего зарубежья, в частности, Аргентины, Мексики, ОАЭ, где данная российская фармацевтическая продукция оказалась востребованной и конкурентоспособной. Однако такой успех не может носить долгосрочный характер, и по мере улучшения мировой ситуации с новой коронавирусной инфекцией спрос на вакцины также снижается. В частности, в 2022 г. российский экспорт фармацевтической продукции сократился более чем вдвое (по-видимому, также за счёт вакцин), а доля в мировом показателе снизилась до 0,2%.

Позиции России на данном рынке в целом за рассматриваемый период принципиально не поменялись. Как экспортёр фармацевтической продукции Россия была конкурентоспособна преимущественно на рынках менее развитых стран. Например, примечательно, что основным потребителем российских лекарственных средств ещё в 2021 г. была Украина, на которую приходилась почти четверть российских поставок. При этом фармацевтическая продукция, производимая и экспортируемая Россией, в основном является базовой, а импортируемая – более специализированной и современной.

В 2022 г. на фоне сокращения экспорта российский импорт фармацевтической продукции, несмотря на трудности с расчётами и логистические проблемы, увеличился на 16%[322]. Данные товары в силу своей социальной значимости не попали под санкционные ограничения недружественных стран, и последние остаются основными поставщиками в Россию. Устоявшиеся фундаментальные позиции развитых стран на мировом рынке, подкреплённые десятилетиями дорогостоящего финансирования НИР,

[321] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.
[322] Рассчитано по: Ibidem.

в сочетании с дефицитом этого финансирования в России (как частного, так и государственного) препятствуют и будут препятствовать в перспективе укреплению отечественных позиций не только на внешних, но и на внутреннем рынке, независимо от наличия или отсутствия санкционных ограничений.

Импортозамещение фармацевтической продукции в России продвигается крайне медленно. К 2022 г. относительно 2014 г. доля импорта в потреблении снизилась лишь на 6 п. п., если оценивать по стоимости, и на 1 п. п. – в упаковках. При этом более 80% отечественных препаратов производятся с применением импортных субстанций[323]. Критическая зависимость от импорта фармацевтических субстанций, ингредиентов и средств производства признаётся и на государственном уровне в Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года[324]. По имеющимся оценкам, самообеспеченность России активными фармацевтическими субстанциями составляет менее 10%. В данном случае речь идёт, прежде всего, о зависимости от Китая, которому удалось фактически монополизировать мировое производство активных фармацевтических субстанций (доля доходит до 60%)[325], что, однако, не делает для России проблему производства и экспорта фармацевтической продукции менее острой.

Таким образом, в период после присоединения к ВТО участие России на рынках высокотехнологичной продукции отличается отсутствием выраженной динамики стоимостных объёмов поставок по многим товарным группам. Даже по тем группам, где наблюдался рост поставок, позиции России на мировом рынке, как правило, не расширялись. В отличие от рынков минерально-сырьевых товаров, санкционные ограничения недружественных

---

[323] Фармацевтическая отрасль России: тенденции и перспективы развития / С.В. Землянская, М.В. Плешакова, И.В. Митрофанова [и др.]. М.: Директ-Медиа, 2023. С. 35.

[324] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2023 г. № 1495-р «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

[325] *Мамедьяров З.А.* Стратегическое значение фармацевтической отрасли в условиях пандемии коронавируса / З.А. Мамедьяров // Международная аналитика. 2020. Т. 11, № 4. С. 125.

стран не прямо, а косвенно повлияли на положение России на мировых рынках высокотехнологичной продукции. Перед Россией стоит задача не только переориентации выпадающих объёмов экспорта, но и поиска новых источников импорта (из стран, не относящихся к недружественным) и/или импортозамещения для обеспечения производства и поставок на внешние рынки. Модель участия России на мировых рынках высокотехнологичной продукции в основном сохранилась: в экспорте преобладает относительно более простая и готовая продукция, а в импорте – промежуточная продукция и готовая продукция более высокой степени обработки. При этом, в отличие от других групп товарных рынков, в случае высокотехнологичной продукции у России возникло гораздо больше вызовов и стимулов, чтобы эту модель изменить.

Эволюция положения России на мировых рынках сельскохозяйственных товаров при сохранении существенных уязвимостей, необходимость переориентации поставок минерально-сырьевых товаров и диверсификации экспорта за счёт высокотехнологичных товаров являются одними из основных вызовов, стоящих перед страной в области внешнеэкономической деятельности. Эти вызовы служат одной из основ для выработки политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки. Одновременно представляет научный и практический интерес вопрос, насколько возможно использование политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки для решения рассмотренных ключевых внешнеторговых (а во многом и общеэкономических) проблем страны. Попытка ответа на этот вопрос предпринята в пятой главе диссертации.

Глава 3. Основные проблемы доступа российских товаров на мировые рынки

3.1. Доступ России на рынки недружественных стран в современных условиях

При анализе проблем доступа России на мировые товарные рынки автор придерживается определённой и обоснованной в предыдущей главе классификации рынков, основанной на ряде признаков (критериев), прежде всего, товарно-отраслевом. В то же время для более глубокого погружения в предмет исследования и выявления региональных особенностей соответствующих проблем целесообразно сначала классифицировать выделенные рынки по географическому признаку и рассмотреть их отдельно.

С учётом сложившихся экономических и геополитических реалий наиболее уместным представляется подразделение на:

- рынки недружественных стран (преимущественно совокупности развитых стран);
- рынки прочих стран дальнего зарубежья (преимущественно менее развитых стран, которые не присоединились к санкционным ограничениям против экономики России и не относятся к категории недружественных);
- рынки стран СНГ (менее развитых стран, не относящихся к дальнему зарубежью, которые в некоторых источниках фигурируют как страны с переходной экономикой).

По сути, такое подразделение соответствует принятой в конъюнктуроведении классификации товарных рынков по уровню экономического развития стран и одновременно позволяет провести системный анализ тенденций и проблем доступа на основные группы внешних рынков.

Таким образом, при анализе проблем доступа на внешние рынки последние будут сначала разделены на группы по экономико-геополитическому признаку, а затем по товарно-отраслевому.

Помимо указанных выше классификационных признаков, анализ основывается на выработанной автором в первой главе системе факторов, определяющих доступ на внешние рынки. Сначала эти факторы исследуются применительно к доступу на ту или иную группу рынков в целом (по географическому признаку), а затем выделяется специфика по отдельным группам товарных рынков.

Автор неслучайно начинает анализ проблем доступа России на мировые товарные рынки с группы недружественных стран. До 2022 г. на эту группу стран приходилось более половины российского товарного экспорта и импорта. Данные страны также в основном являются высокоразвитыми экономиками с ёмкими внутренними рынками. Несмотря на обострение геополитической напряжённости, недружественные страны нельзя сбрасывать со счетов в качестве ключевых для России рынков, и в перспективе важность выявления и преодоления проблем доступа на эти рынки может повыситься.

Среди данных экономик наибольшее значение для России в качестве внешнеторгового партнёра и до 2022 г., и после него имел ЕС. По объективным причинам проведение детального анализа условий доступа по каждой стране, в том числе недружественной, в рамках диссертации не представляется возможным и целесообразным. В связи с этим автор старался охватить максимально широкий круг стран при анализе системы факторов, определяющих доступ на внешние рынки, однако наиболее узкие проблемы рассмотрены на примере ЕС.

Факторы общего порядка (теоретические основы разработаны в первой главе), определяющие доступ России на рынки недружественных стран, в целом можно охарактеризовать как неблагоприятные. Хотя большая часть соответствующих экономик является членами ВТО, есть и исключения. В отдельных случаях отсутствие членства страны в ВТО принципиально не влияет на условия доступа, как, например, у Андорры, которая имеет таможенный союз с ЕС и чья внешнеторговая политика фактически

проводится в соответствии с нормами этого интеграционного объединения (за исключением торговли сельскохозяйственными товарами).

В других случаях отсутствие членства страны в ВТО более значимо, например, для Багамских островов, у которых средняя ставка ввозной таможенной пошлины превышает 30%[326] и которые при проведении внешнеторговой политики не связаны обязательствами в отношении членов ВТО. Вместе с тем в современных геополитических условиях даже членство экономики в ВТО не гарантирует соблюдение ею обязательств в отношении других членов, что происходит в отношении России.

Ряд недружественных стран приостановили предоставление России режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле, что является одним из основных обязательств в рамках членства в ВТО (такие действия были формально обоснованы исключениями по соображениям национальной безопасности, предусмотренными ГАТТ и ГАТС). Первой на этот шаг решилась Канада 3 марта 2022 г., причислив Россию и Белоруссию к странам, в отношении которых будут применяться генеральные, или максимальные пошлины (до этого единственной такой страной была Северная Корея)[327]. На практике это означает применение практически по всем товарам, происходящим из России, ставки ввозной таможенной пошлины в размере 35%. Примеру Канады последовали и некоторые другие недружественные страны. В Великобритании с 25 марта 2022 г. установлен перечень товаров, при импорте которых из России и Белоруссии взимаются дополнительные пошлины в размере 35% (перечень впоследствии неоднократно расширялся)[328].

Президентом США 8 апреля 2022 г. был подписан закон, согласно которому в отношении России (наряду с Белоруссией, Кубой и Северной

---

[326] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

[327] Customs Notice 22-02. Order withdrawing the Most-Favoured-Nation status from Russia and Belarus // Canada Border Services Agency [Electronic resource]. March 3, 2022. Mode of access: https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/cn-ad/cn22-02-eng.html.

[328] Additional duties on goods originating in Russia and Belarus [Electronic resource]. Mode of access: https://www.gov.uk/guidance/additional-duties-on-goods-originating-in-russia-and-belarus.

Кореей) применяются повышенные (то есть генеральные) ставки ввозных пошлин, для которых в таможенном тарифе США есть отдельная колонка[329]. Отзыв режима наибольшего благоприятствования и переход США на генеральные пошлины, согласно оценкам американских экономистов Ч. Боуна и Д. Ирвина, означает повышение средних ставок пошлин для соответствующих стран до 28-32%. Такое повышение, в случае, например, повсеместного применения США генеральных пошлин, стало бы самым значительным за всю историю США[330], а в отношении России так и произошло. Аналогичным образом генеральные пошлины в отношении России стали применять Япония[331], Австралия[332], Новая Зеландия[333].

Несколько иначе повёл себя ЕС, который, с одной стороны, присоединился к совместному заявлению недружественных стран на площадке ВТО о необходимости приостановления действия режима наибольшего благоприятствования в отношении России[334], а с другой – не выпускал отдельных документов, напрямую лишающих Россию этот режима, то есть устанавливающих генеральные пошлины. Вместо этого были введены множественные санкционные ограничения, предусматривающие запрет на импорт из России отдельных товаров, что всё же фактически нарушает режим наибольшего благоприятствования.

Кроме того, ЕС также отказался распространять на Россию пониженные ставки ввозных таможенных пошлин, установленные на перечень

---

329 H.R.7108 – Suspending Normal Trade Relations with Russia and Belarus Act // Congress.gov [Electronic resource]. Apr. 8, 2022. Mode of access: https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/7108/text.

330 *Bown C.P., Irwin D.A.* What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? / C.P. Bown, D.A. Irwin. Peterson Institute for International Economics, 2018. P. 6-7.

331 ロシアに対する関税における最恵国待遇の撤回についての答申 // Ministry of Finance, Japan [Electronic resource]. 05.04.2022. Mode of access: https://www.mof.go.jp/about_mof/councils/customs_foreign_exchange/sub-of_customs/report/kana20220405.html.

332 Notice of Intention to Propose Customs Tariff Alterations (No. 3) 2022 // Federal Register of Legislation [Electronic resource]. 1st day of April 2022. Mode of access: https://www.legislation.gov.au/F2022L00505/latest/text.

333 Russia Sanctions Update: 35 percent import tariff from 25 April 2022 // New Zealand Customs Service [Electronic resource]. 22 April 2022. Mode of access: https://www.customs.govt.nz/about-us/news/important-notices/russia-sanctions-update-35-percent-import-tariff-from-25-april-2022/.

334 Joint statement on aggression by the Russian Federation against Ukraine with the support of Belarus // WTO documents online [Electronic resource]. 15 March 2022. Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/244.pdf.

сельскохозяйственных и промышленных товаров[335]. Речь идёт о снижении указанных ставок пошлин по инициативе ЕС, то есть о рядовых мерах таможенно-тарифного регулирования, по аналогии с теми, которые принимаются в ЕАЭС (например, на сырьё и материалы для повышения ценовой конкурентоспособности конечной продукции, где они используются). Такие действия тоже являются нарушением режима наибольшего благоприятствования.

Помимо приостановления действия режима наибольшего благоприятствования, некоторые недружественные страны лишили Россию статуса страны с рыночной экономикой. Можно сказать, что наличие рыночного статуса определяет, будут ли к стране при проведении антидемпинговых расследований применяться базовые правила ВТО в части использования фактических внутренних издержек и цен, или же последние будут конструироваться. В какой-то мере предоставление стране рыночного статуса, означающее применение недискриминационных процедур проведения антидемпинговых расследований, является одним из частных случаев предоставления режима наибольшего благоприятствования, однако имеет более узкую специфику.

Хотя в Антидемпинговом соглашении ВТО (официальное название – Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994) отсутствует понятие рыночного/нерыночного статуса, есть указание на «особую рыночную ситуацию»[336], а в ГАТТ 1994 даётся пояснение, что речь идёт о «полной или в существенных чертах полной монополии» на торговлю страны, «в которой все внутренние цены устанавливаются государством»[337]. В таком случае провести надлежащее сопоставление с нормальной стоимостью не представляется

---

[335] Council Regulation (EU) 2021/2278 of 20 December 2021 (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02021R2278-20240101.

[336] Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 // WTO legal texts [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp_01_e.htm#fnt-2.

[337] General Agreement on Tariffs and Trade // WTO legal texts [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.

возможным, и вместо неё считаются издержки производства с добавлением суммы различных иных издержек и прибыли.

Вместе с тем ряд недружественных стран допускают весьма вольную трактовку подобных положений, осуществляя заведомо дискриминационные практики в рамках антидемпинговых расследований. Наиболее открыто это делают США, которые используют отсутствующее в правилах ВТО понятие рыночной/нерыночной экономики (и соответствующего статуса). У США есть целый перечень нерыночных экономик, состоящий из большинства постсоветских республик (кроме Казахстана и Украины), Вьетнама, Китая, а с ноября 2022 г. – ещё и России[338].

Рыночный статус, который имеет подавляющее большинство торговых партнёров США, означает, что в случае проведения антидемпингового расследования нормальная стоимость и, следовательно, демпинговая маржа (размер антидемпинговой пошлины) будут определяться на основе фактических данных по издержкам производства и ценам в стране. При отсутствии такого статуса американская сторона исходит из предпосылки, что издержки производства и цены у торгового партнёра формируются не по законам рынка, а искусственно, при большем или меньшем вмешательстве государства в экономику. Соответственно, они, по мнению США, необъективны (по сути рассматриваются как заниженные), и возникает необходимость самостоятельно оценить, какой должна быть нормальная стоимость «в рыночных условиях». В таком случае нормальная стоимость рассчитывается на основе данных о ценах и издержках в третьей («суррогатной») стране. Министерством торговли США даже утверждён перечень «суррогатных» стран[339] для России. Подобные оценки приводят к завышению нормальной стоимости, демпинговой маржи и размеров

[338] Countries currently designated by commerce as non-market economy countries // International Trade Administration [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trade.gov/nme-countries-list.
[339] Surrogate Country List Memos // International Trade Administration [Electronic resource]. Mode of access: https://access.trade.gov/resources/surrogate.aspx.

антидемпинговых пошлин. Отсутствие у России рыночного статуса является весьма неблагоприятным фактором доступа на рынок США.

Примеру США последовала Канада, в феврале 2023 г. добавившая Россию и Белоруссию в список нерыночных экономик[340]. Правда, у Канады этот список несколько меньше и включает только Таджикистан, Вьетнам, Китай. Как и в случае с США, это дополнительный неблагоприятный фактор доступа России на рынок Канады.

Последний фактор общего порядка, определяющий доступ на рынки недружественных стран, – их членство в интеграционных объединениях. Чем большее количество преференциальных торговых соглашений они заключили, тем хуже будут для России относительные условия доступа на рынок (тем больше будет число конкурентов на рынке, пользующихся преференциальным режимом, то есть не уплачивающих, в отличие от России, базовые пошлины). Рассматриваемый фактор доступа на рынки недружественных стран является неблагоприятным для России, поскольку эти страны находятся в числе лидеров по количеству заключённых преференциальных торговых соглашений. По данным ВТО, абсолютным лидером является ЕС с 47 такими соглашениями; велико их число также у Великобритании (39), Швейцарии (36), Норвегии (35)[341].

Как отмечал В.П. Оболенский, в этом случае российские компании сталкиваются с так называемым коллективным протекционизмом, или «конкурентной либерализацией»[342]. В то же время наличие обширной сети преференциальных торговых соглашений является преимуществом для недружественных стран и может свидетельствовать об их активной и в определённой степени эффективной внешнеторговой политике. Тот же ЕС на протяжении многих лет проводил переговоры с целью формирования

---

[340] Regulations Amending the Special Import Measures Regulations: SOR/2023-26 // Government of Canada [Electronic resource]. February 15, 2023. Mode of access: https://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2023/2023-03-01/html/sor-dors26-eng.html.

[341] Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. Mode of access: http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx.

[342] *Оболенский В.П.* Протекционистские барьеры на рынках стран дальнего зарубежья / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 4. С. 10.

соглашений о свободной торговле со многими контрагентами в разных, весьма отдалённых от Европы регионах мира[343], что усилило внешнеторговые возможности интеграционного объединения.

К этому следует добавить предоставление тарифных преференций на невзаимной основе (в рамках Общей системы преференций) для менее развитых стран в целях поддержки их экономического развития. Подобные системы тарифных преференций являются скорее правилом, чем исключением в развитых (недружественных) странах. В качестве экономик с действующими системами тарифных преференций можно привести, например, ЕС[344], Великобританию[345], Японию[346]. Россия при этом не является пользователем такой системы, что ухудшает её относительные условия доступа на рынки.

Таким образом, факторы общего порядка, определяющие доступ на рынки недружественных стран, являются относительно неблагоприятными. Фактор членства стран в интеграционном объединении был таковым ещё до 2022 г. Членство стран в ВТО до 2022 г. гарантировало в значительной мере соблюдение принципа недискриминации в отношении России, однако после 2022 г. этот фактор стал менее благоприятным, наряду с фактором предоставления режима наибольшего благоприятствования и рыночного статуса.

Согласно предложенной в первой главе системе факторов, далее анализу подлежат факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой, а именно тарифные и нетарифные барьеры. Общая характеристика тарифных условий доступа на рынки основных недружественных стран представлена в Таблице 3.1.

---

[343] *Гладков И.С.* Внешнеторговые связи Европейского союза и партнёрство ЕС с Японией, Республикой Корея / И.С. Гладков // Международная торговля и торговая политика. 2018. № 3 (15). С. 24.

[344] Generalised Scheme of Preferences // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en.

[345] Developing Countries Trading Scheme (DCTS) // GOV.UK [Electronic resource]. Mode of access: https://www.gov.uk/government/collections/trading-with-developing-nations.

[346] Japan's GSP (Generalized System of Preferences) // Ministry of Foreign Affairs of Japan [Electronic resource]. Mode of access: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/explain.html.

Приведённые данные подтверждают, что меры таможенно-тарифного регулирования, как правило, не являются основными барьерами для доступа на рынки большинства недружественных стран. Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин с учётом адвалорных эквивалентов чаще всего составляют около либо менее 5%. Наиболее существенное исключение – Южная Корея, присоединившаяся к ВТО в 1995 г. на правах развивающейся страны, что обеспечило ей более гибкие схемы снижения таможенных пошлин и более длительные сроки переходного периода для слабых отраслей экономики, особенно сельского хозяйства[347]. Соответственно, разрешённый в рамках ВТО и применяемый уровень ввозных таможенных пошлин относительно высок по меркам развитых стран.

Таблица 3.1

Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в основных недружественных странах в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)

Товарный рынок / Страна (экономика)	Все товары	Сельскохозяйственные товары	Минерально-сырьевые товары	Высокотехнологичные товары
ЕС	5,1	7,2	3,1	2,6
США	3,3	5,3	2,2	2,1
Канада	3,8	9,8	3,3	3,3
Великобритания	3,8	7,0	1,5	1,0
Норвегия	5,2	13,2	0,8	0,0
Швейцария	5,6	8,6	2,1	0,8
Япония	3,9	9,8	1,6	0,1
Южная Корея	13,4	28,6	6,9	4,6
Сингапур	0,0	0,0	0,0	0,0
Австралия	2,4	2,1	2,4	2,1
Новая Зеландия	1,9	2,2	1,6	1,8

Источник: составлено по WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

[347] *Коргун И.А., Зуев В.Н.* Торговая политика Республики Корея как инструмент реализации национальных экономических интересов страны / И.А. Коргун, В.Н. Зуев // Вестник международных организаций. 2020. Т. 15. № 2. С. 241.

Невысокие средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в рассмотренных экономиках не означают, что на соответствующих рынках нет тарифных барьеров. В отношении сельскохозяйственных товаров пошлины в разы (а в отдельных случаях, например, в Японии – в десятки раз) выше, чем в отношении других товарных групп. Почти в каждой недружественной стране можно выделить группы сельскохозяйственных товаров, по которым ввозные таможенные пошлины измеряются десятками или даже сотнями процентов, что фактически означает частичное либо полное закрытие рынка. Больше всего выделяется Южная Корея с пошлинами в среднем выше 300% на злаки (прежде всего, семенные) и немногим ниже 300% на продукцию мукомольно-крупяной промышленности.

У США и ЕС, экономик более крупных и относительно либеральных в части таможенно-тарифного регулирования, тем не менее также имеются подобные группы сельскохозяйственных товаров. Правда, речь идёт о средних пошлинах всё же не в сотни, а в десятки процентов. В наибольшей степени выделяется табачная (высокие пошлины обусловлены соображениями защиты здоровья населения и снижения потребления табака) и молочная продукция (отрасль по производству которой считается одной из самых чувствительных и уязвимых к иностранной конкуренции). Аналогичные закономерности характерны и для большинства других недружественных стран. Так, в Канаде самый высокий среди приведённых экономик уровень тарифной защиты рынка молочной продукции – 170,7%[348].

Приведённые выше примеры касаются продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Вместе с тем выделяются и другие группы сельскохозяйственных товаров с относительно более низкими, но весьма существенными пошлинами выше среднего уровня тарифной защиты. Это касается, в частности, продукции текстильной промышленности, прежде всего, предметов одежды и принадлежностей к одежде.

---

[348] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

На минерально-сырьевые товары пошлины существенно ниже, чем на сельскохозяйственные. Это касается в первую очередь минеральных продуктов, поскольку многие недружественные страны не отличаются богатой сырьевой базой (разумеется, есть и исключения, например, Австралия, США). Кроме того, минеральные продукты (особенно топливно-энергетические) являются основой для ценовой конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности, поэтому страны, как правило, не заинтересованы в их искусственном удорожании за счёт таможенных пошлин.

Среди минерально-сырьевых товаров наиболее высокие пошлины устанавливаются на продукцию химической и металлургической промышленности. Например, как правило, выше среднего уровня тарифной защиты пошлины на белковые вещества, модифицированные крахмалы и клеи (ЕС, Япония, Южная Корея, Норвегия, Швейцария); на алюминий и изделия из него (ЕС, США, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия). Отдельные страны также практикуют установление так называемых дополнительных пошлин на продукцию металлургической промышленности. В частности, США в 2018 г. под предлогом обеспечения национальной безопасности установили дополнительные пошлины в размере 10% на изделия из алюминия[349] и в размере 25% – на стальную продукцию[350] в отношении третьих стран (с отдельными исключениями).

Наиболее либеральное таможенно-тарифное регулирование в недружественных странах характерно для высокотехнологичной продукции. Согласно Таблице 3.1, для всех рассмотренных стран пошлины на неё ниже среднего уровня тарифной защиты. На данных рынках в большей степени распространены нетарифные барьеры. Однако есть случаи относительно

[349] A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States // The White House [Electronic resource]. December 28, 2023. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/12/28/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states-5/.

[350] A Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States // The White House [Electronic resource]. May 31, 2024. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2024/05/31/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-steel-into-the-united-states-6/.

высоких по национальным меркам пошлин – например, в США на продукцию железнодорожной и авиационной промышленности, хоть они и ненамного выше среднего уровня тарифной защиты.

Проведённый анализ позволяет заключить, что, несмотря на относительно невысокий средний уровень тарифной защиты, в недружественных странах выделяются товарные группы с достаточно высокими ставками ввозных таможенных пошлин, представляющими собой барьеры для доступа на рынок. При этом случаи принятия мер по либерализации таможенно-тарифного регулирования (снижения ввозных таможенных пошлин), как правило, единичны. Например, в США в 2020-2024 гг. была принята одна такая мера (в отношении детского питания), в ЕС – 11 в отношении различной промышленной и сельскохозяйственной продукции, из которых 4 связаны с обязательствами ЕС в рамках Соглашения по информационным технологиям ВТО. Для сравнения, в ЕАЭС в указанный период принято 40 подобных мер[351].

В отдельных недружественных странах сохраняется проблема тарифных пиков. В США доля национальных тарифных пиков (то есть тарифных линий, по которым ставки пошлин втрое и более превышают среднеарифметическую ставку) составляет 7,1%, это один из самых высоких показателей среди развитых стран. Ещё выше данный показатель у Великобритании – 10,5%[352]. Вкупе с действием преференциальных торговых соглашений тарифные меры в значительной мере определяют условия доступа на такие товарные рынки.

Основным препятствием для доступа на рынки недружественных стран всё же являются различные нетарифные барьеры. Необходимо отметить, что в отличие от барьеров тарифных, статистика, дающая количественную характеристику нетарифных барьеров, весьма ограниченна и выражается, как правило, в числе соответствующих мер. Это связано с тем, что оценка влияния конкретной нетарифной меры на внешнюю торговлю и условия доступа на

[351] Рассчитано по: Trade Monitoring Database [Electronic resource]. Mode of access: https://tmdb.wto.org/en.
[352] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

рынок требует углублённого исследования в рамках каждого конкретного случая. По отдельным нетарифным мерам, например, антидемпинговым, это влияние оценить проще, поскольку они, как правило, применяются в виде дополнительных пошлин, то есть аналогичны по форме тарифным мерам, по другим – сложнее. В связи с этим в базе данных ВТО представлено именно число мер нетарифного регулирования – мер защиты внутреннего рынка; технических барьеров в торговле; санитарных и фитосанитарных мер. ЕЭК и Минэкономразвития России в рамках своей работы аналогично ориентируются на число нетарифных барьеров на отдельных рынках, приводя при этом их содержание (суть). Общая характеристика нетарифных барьеров в отношении России на рынках основных недружественных стран представлена в Таблице 3.2. В Приложениях 1-3 представлены дополнительные показатели нетарифного регулирования отдельных недружественных стран – индекс охвата импорта нетарифными мерами и индекс частотности применения нетарифных мер, в том числе в разбивке по группам товарных рынков.

Расчёты показывают, что в отличие от тарифных барьеров, нетарифные защищают в первую очередь рынки минерально-сырьевых товаров. Чаще всего под такие барьеры подпадают различные виды металлургической продукции, а также удобрения. Например, в ЕС и США число нетарифных барьеров на рынках минерально-сырьевых товаров соответственно более чем вдвое и вчетверо выше, чем на рынках сельскохозяйственной продукции. Есть и исключения – например, в Японии и Южной Корее количественно преобладают нетарифные барьеры в отношении сельскохозяйственных товаров. Это соотносится с их относительно высокой тарифной защитой на данных рынках и разрывом по сравнению со средней применяемой ставкой пошлины в отношении других товарных групп.

Основными барьерами на рынках сельскохозяйственной продукции являются санитарные и фитосанитарные меры (на них приходится свыше 60% нетарифных барьеров, согласно Таблице 3.2). Имеется необходимость

регистрации предприятий в электронных системах (например, *TRACES* в ЕС) или в определённых ведомствах (например, Министерство безопасности пищевых продуктов и медикаментов, Министерство сельского хозяйства и развития сельскохозяйственных территорий в Южной Корее) для получения доступа на рынок, при этом процедура попадания предприятия в список разрешённых затруднительна (особенно с 2022 г.).

Таблица 3.2

Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных недружественных странах (штук, по состоянию на июль 2025 г.)

Товарный рынок и вид меры / Страна (экономика	Все-го	Товары из разных групп				Сельскохозяйствен-ные товары					Минерально-сырьевые товары				ВТТ	
		Адм.	КО	СФС	ТБТ	Адм.	ЗВР	КО	СФС	ТБТ	Адм.	ЗВР	КО	ТБТ	ЗВР	КО
ЕС	44		1		2	1	1	2	6	2	4	13	6	6		
США	28				1		1	2	2		1	17	2		1	1
Канада	7								3			1	3			
Велико-британия	9		2	1								4	1	1		
Япония	10	1	1			1		1	4	1			1			
Южная Корея	5	1			1	1			2							
Австралия	4								3				1			
G7[353]	98	1	4	1	3	2	2	5	15	3	5	35	13	7	1	1

Примечания: Адм. – административные меры; КО – количественные ограничения, включая запреты (в том числе санкционные ограничения); СФС – санитарные и фитосанитарные меры; ТБТ – технические барьеры в торговле; ЗВР – меры защиты внутреннего рынка (защитные меры); ВТТ – высокотехнологичные товары.

Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

Распространены запреты или ограничения на импорт продукции, введённые в период неблагоприятной эпизоотической ситуации, но сохраняющиеся после её окончания (например, мясо птицы в ЕС, Японии). Для импорта такой продукции могут предъявляться дополнительные

[353] *G7 (Group of 7)* – совокупность развитых экономик, включающая Великобританию, Германию, Италию, Канаду, Францию, Японию и США.

обременительные требования, например, по её термической обработке. Чаще всего барьерами служат более высокие стандарты и требования к продукции, что связано и с более высоким уровнем экономического развития недружественных стран. В первую очередь по этой причине российская пшеница мало востребована, например, в ЕС, для продовольственных целей и является преимущественно фуражной.

Вторыми по значению после санитарных и фитосанитарных мер на рынках сельскохозяйственной продукции являются количественные ограничения. Имеются в виду, прежде всего, квоты, в том числе тарифные, поставка продукции возможна только в их рамках. Например, подобные квоты есть в ЕС для пшеницы мягких сортов со средним и низким содержанием протеина, кукурузы и ряда других товаров. При этом квоты, как правило, общие для третьих стран, и их наличие не гарантирует возможности поставок для России, например, в случае их распределения по принципу живой очереди (*first come first served*). С 2022 г. получает распространение и иная форма количественных ограничений – запреты, введённые в рамках санкционных мер, однако они охватывают все товарные рынки, а не только сельскохозяйственные.

На рынки минерально-сырьевых товаров доступ России осложняется в первую очередь мерами защиты внутреннего рынка (на них приходится немногим менее 60% нетарифных барьеров). Антидемпинговые меры являются одним из основных нетарифных барьеров, существующих в ЕС в отношении России, данная проблема обострилась в 1990-х гг. после распада СССР[354] и сохраняет актуальность сегодня. Справедливо это и для торговой политики США в отношении России. Проблемой является не только сам факт наличия антидемпинговых мер, которые, как правило, применяются в форме высоких пошлин в дополнение к ввозным таможенным, но и

[354] *Исаченко Т.М.* Торговая политика Европейского Союза / Т.М. Исаченко. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. С. 324-325.

дискриминационные практики, обусловливающие их введение в нарушение правил ВТО.

Наиболее давними и обширными в этом отношении являются дискриминационные практики ЕС. Не признавая напрямую «нерыночность» российской экономики, ЕС исходит из предпосылки о том, что внутренние цены на энергоносители в России формируются не на рыночных основаниях, а под влиянием государства, тем самым отрицая естественные конкурентные преимущества. Под этим предлогом ЕС в рамках антидемпинговых расследований применяет методологию энергокорректировок. Нормальная стоимость товара, основанная на издержках производства, пересчитывается путём искусственной корректировки цен на энергоносители, использованные при производстве товара, в сторону повышения до «рыночного», по мнению ЕС, уровня. В итоге размер демпинговой маржи и антидемпинговых пошлин завышается, от чего страдают российские производители металлургической продукции и удобрений.

Новым протекционистским шагом ЕС стала публикация 22 октября 2020 г. доклада Европейской комиссии (ЕК) «О существенных искажениях в экономике Российской Федерации для целей защитных расследований»[355], подготовленного в рамках обновлённого законодательства ЕС (Регламент от 12 декабря 2017 г. № 2017/2321)[356] по применению антидемпинговых мер. По новым правилам при наличии на рынке экспортирующей страны существенных искажений, которые не позволяют использовать цены и издержки данной страны для определения нормальной стоимости, последняя будет определяться исключительно на основе «неискажённых» издержек и цен.

---

[355] On significant distortions in the economy of the Russian Federation for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2020)242&lang=en.

[356] Regulation (EU) 2017/2321 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32017R2321.

Кроме того, в случае наличия обоснованных признаков возможных существенных искажений ЕК может подготовить и выпустить доклад с описанием ситуации на рынке страны или в отдельной отрасли. Цель такого доклада заключается в том, чтобы, с одной стороны, охарактеризовать рыночные обстоятельства, имеющиеся в стране или в отрасли экономики, а с другой – упростить европейским производителям возможность инициирования антидемпинговых расследований. В упомянутом Регламенте прямо указано, что отрасль экономики ЕС может использовать доказательства, содержащиеся в таком докладе, для обоснования расчёта нормальной стоимости.

По сути, доклад об «искажениях» в экономике России закладывает основу для игнорирования фактических данных (издержек, цен) российских экспортёров и установления завышенных антидемпинговых пошлин. Речь идёт о дополнительной основе, поскольку и ранее, до публикации доклада и обновления антидемпингового законодательства Европейская комиссия применяла методику энергокорректировок, то есть аналогичным образом под предлогом наличия «искажений» в отдельных секторах экономики не принимала предоставленные российскими производителями данные, основанные на стоимости сырья (природного газа). Например, такая методика была использована в рамках антидемпинговых расследований в отношении российского нитрата аммония (аммиачной селитры) и сварных труб.

Гораздо реже российский экспорт сталкивается с другой разновидностью мер защиты внутреннего рынка – компенсационными. В третьем десятилетии XXI в. частота их применения против России возрастает, особенно примечателен всплеск компенсационных расследований в США[357]. Важная особенность компенсационных расследований состоит в том, что по сути они проводятся не столько в отношении производителя, сколько в отношении государства, поскольку именно оно может осуществлять

[357] *Сидоров А.А.* Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. 2022. № 4. С. 83-85.

субсидирование продукции компаний с помощью различных мер поддержки, влияя таким образом на формирующиеся на основе законов рынка конкурентные условия. При этом, например, демпинговая практика находится полностью в сфере ответственности компаний, которые принимают решение о её осуществлении. Проблема и опасность компенсационных мер заключается в том, что, если одной стране удалось формально обосновать и доказать факт наличия субсидирования, то другие внешнеторговые партнёры могут пойти тем же путём и ввести аналогичные меры (при условии доказательства ущерба от такой практики).

После мер защиты внутреннего рынка с большим отрывом следуют количественные ограничения как один из основных барьеров на рынках минерально-сырьевых товаров недружественных стран. Эти барьеры представлены преимущественно запретами санкционного характера – так называемыми санкционными перечнями, охватывающими множество видов продукции (прежде всего, топливно-энергетической и металлургической), поставки которой могут приносить России существенные доходы. На фоне таких масштабных санкционных ограничений, текущей геополитической напряжённости и связанными с ней проблемами (например, платёжно-расчётными) меры защиты внутреннего рынка и другие барьеры могут отходить на второй план, однако это не значит, что не нужно предпринимать усилий для их преодоления.

Российские экспортёры сталкиваются также с техническими барьерами в торговле на рынках недружественных стран. Барьеры обусловлены более высокими требованиями к безопасности продукции и часто принимают форму запретов на использование отдельных веществ/материалов либо необходимости получения разрешения/одобрения на использование вещества/материала в рамках длительной и/или финансово обременительной процедуры. Наибольшую известность в этом отношении получил европейский Регламент *REACH* (*Regulation on the registration, evaluation, authorisation and*

restriction of chemicals)[358], обязывающий компании, импортирующие в год в ЕС более тонны химического вещества, пройти процедуру его регистрации в Европейском агентстве по химическим веществам. В рамках процедуры предусматривается сбор всей доступной информации о веществе и оценка степени его риска для человека и окружающей среды. Отдельные категории химических веществ подлежат процедуре авторизации (разрешения). Для регистрации необходим паспорт безопасности вещества, составленный в соответствии с требованиями *REACH* и *CLP* (*classification, labelling and packaging of substances and mixtures*)[359], а также отчёт о степени его риска. Неслучайно Регламент *REACH* ещё на этапе введения вызвал опасения Комитета ВТО по техническим барьерам в торговле в связи со сложностью процедуры и её обременительности, особенно для менее развитых стран[360].

На рынках недружественных стран практически отсутствуют нетарифные барьеры в отношении непосредственно высокотехнологичной российской продукции – как правило, последняя подпадает под пакетные санкционные ограничения в отношении товаров из разных групп. Это связано и с тем, что Россия не является серьёзным конкурентом на данных рынках.

Логично, что чем больше объём торговли со страной, тем больше число нетарифных барьеров. В этом отношении вполне ожидаемо, что среди недружественных стран по числу барьеров в отношении российского экспорта лидирует ЕС. На втором месте находятся США, далее с большим отрывом следуют иные недружественные страны. Однако возникает вопрос, следует ли из этого вывод, что, например, ЕС более жёстко регулирует доступ России на

---

[358] Regulation (EC) No 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH), establishing a European Chemicals Agency, amending Directive 1999/45/EC and repealing Council Regulation (EEC) No 793/93 and Commission Regulation (EC) No 1488/94 as well as Council Directive 76/769/EEC and Commission Directives 91/155/EEC, 93/67/EEC, 93/105/EC and 2000/21/EC // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02006R1907-20240606.

[359] Regulation (EC) No 1272/2008 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2008 on classification, labelling and packaging of substances and mixtures, amending and repealing Directives 67/548/EEC and 1999/45/EC, and amending Regulation (EC) No 1907/2006 EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02008R1272-20231201.

[360] *Исаченко Т.М.* Торговая политика Европейского Союза / Т.М. Исаченко. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. С. 230.

свой рынок, чем США. С одной стороны, следует, с учётом не только числа барьеров, но и их разновидностей. С другой стороны, на этот вопрос можно посмотреть под иным углом, рассчитав показатель числа нетарифных барьеров на 1 млрд долл. Российского экспорта в ту или иную страну (Рисунок 3.1). Данный показатель можно условно назвать интенсивностью применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта. На основе него можно если не составить рейтинг рынков, то, по крайней мере, сравнить две экономики и выявить, какая относительно более интенсивно применяет нетарифные барьеры для регулирования доступа на рынок.

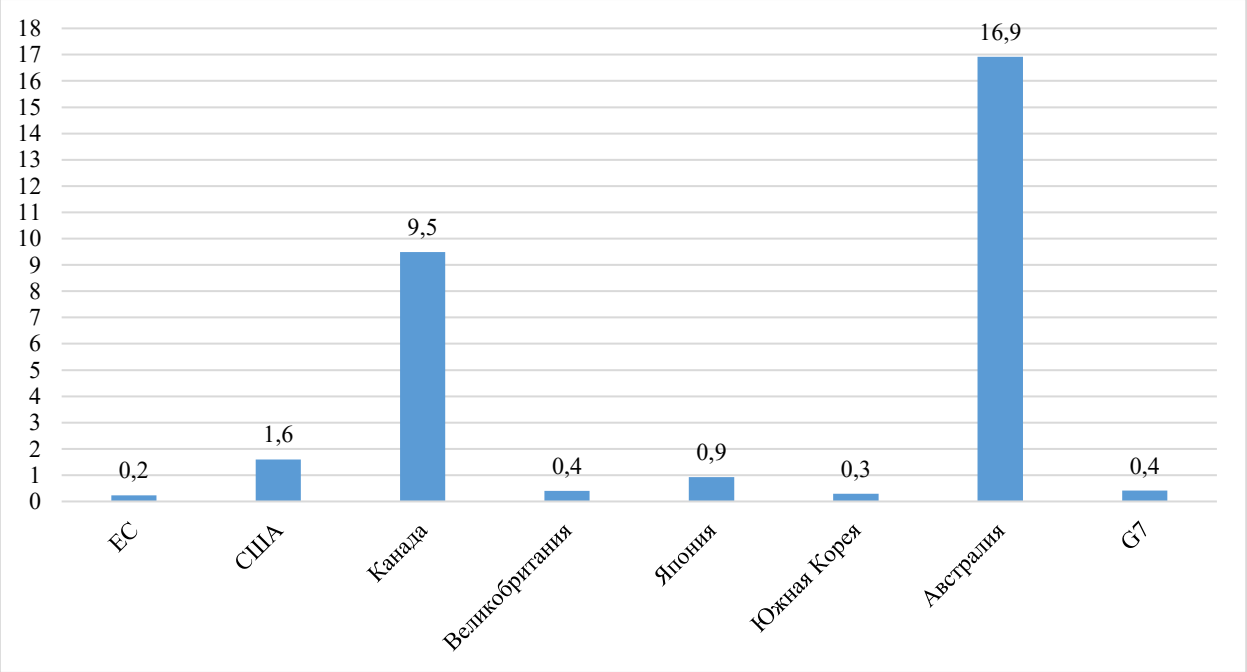


Рисунок 3.1. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные недружественные страны

Примечание: данные по экспорту взяты за 2021 год как последние официально доступные в разбивке по странам. Кроме того, это последний год до введения масштабных антироссийских санкционных ограничений.

Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/; Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/.

Так, например, получается, что в США интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта почти в семь раз выше, чем в ЕС. Соответственно, если взять за эталон ЕС, то для такого относительно небольшого размера российского экспорта в США число нетарифных барьеров достаточно велико. При этом необходимо понимать, что высокая интенсивность применения нетарифных барьеров отчасти может быть связана с их действенностью, то есть с относительно низким объёмом экспорта по сравнению с тем, каким он мог бы быть при отсутствии таких барьеров.

Факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики, на рынках недружественных стран сложно назвать благоприятными. Ситуация особенно ухудшилась после кризиса, обусловленного распространением новой коронавирусной инфекции. В первой главе уже приводились примеры указанных факторов, и все они касались рынков недружественных стран. На фоне масштабных санкционных ограничений влияние отдельных факторов на доступ России на рынки недружественных стран может быть не столь значительно – например, инструментов промышленной политики США в рамках Закона о чипах и науке от 9 августа 2022 г.[361] и Закона о снижении инфляции от 16 августа 2022 г.[362], поскольку производственные и тем более экспортные позиции России в области полупроводников и электромобилей крайне слабы. Однако это негативное влияние может возрасти в перспективе.

Более серьёзным барьером является европейский пограничный корректирующий углеродный механизм (ПКУМ), который уже затрагивает экспорт в ЕС цемента, электроэнергии, удобрений, продукции чёрной металлургии, алюминия и изделий из него. С 2023 г. введена обязательная отчётность для экспортёров о выбросах углерода, а с 2026 г. будет взиматься

---

[361] Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China [Electronic resource]. August 09, 2022. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/.

[362] Fact Sheet: The Inflation Reduction Act Supports Workers and Families [Electronic resource]. August 19, 2022. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/19/fact-sheet-the-inflation-reduction-act-supports-workers-and-families/.

углеродный сбор в форме покупки импортёрами необходимого количества сертификатов. Дополнительная финансовая нагрузка от ПКУМ в адвалорном эквиваленте ввозной таможенной пошлины может варьироваться по разным оценкам в диапазоне 14,4–66,8%[363]. Такой размер пошлин носит как минимум ограничительный, а скорее – запретительный характер. Негативные последствия ПКУМ для России не ограничиваются взиманием денежного сбора с компаний; возможно возникновение дополнительных административных барьеров для доступа на рынок ЕС, связанных с процедурами проверки выбросов углерода предприятиями. Речь идёт о возможных временны**х** затратах на прохождение таких процедур либо о затратах денежных, если проверку будут осуществлять сторонние организации.

ПКУМ является типичным примером неопротекционизма. Британский исследователь Дж. Харрисон достаточно жёстко оценивает повестку устойчивого развития, навязываемую развивающимся странам посредством международной торговли. Он признаёт, что развитые страны стремятся ограничить международную торговлю в интересах собственных производителей, используя при этом социальные и экологические соображения для придания этим действиям видимости морального доверия[364]. Такая оценка представляется справедливой и в отношении ПКУМ. Более того, у ЕС нет мандата на глобальное регулирование выбросов парниковых газов, а попытки установления с помощью ПКУМ контроля над производственными процессами в третьих странах вступают в конфликт с международным правом[365]. Имеются оценки, что зелёный курс ЕС в долгосрочной перспективе

---

[363] *Сидоров А.А.* Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. 2022. № 4. С. 94-95.

[364] *Harrison J.* Trade Agreements and Sustainability: Exploring the Potential of Global Value Chain (GVC) Obligations / J. Harrison // Journal of International Economic Law. 2023. Vol. 26. Issue 2. P. 205.

[365] *Варнавский В.Г.* Трансграничное углеродное регулирование Евросоюза: новый инструмент глобального управления / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. 2023. Т. 67. № 1. С. 12.

может представлять собой большую протекционистскую угрозу, чем политика президента США Д. Трампа[366].

Вызовом для доступа России на внешние рынки является и набор инструментов экономической политики, связанных с реализацией концепции стратегической автономии, получающей всё большее распространение в ЕС. Актуальная концепция стратегической автономии в экономике ЕС подразумевает три основных вектора деятельности: создание международных партнёрств для обеспечения развития торговли и инвестиций; формирование промышленных альянсов в стратегически важных отраслях и реализацию проектов общеевропейской значимости; мониторинг стратегических зависимостей и поиск возможных вариантов решения выявленных проблем. Иными словами, открытую стратегическую автономию в экономике можно свести к политике преодоления или снижения зависимости от третьих стран по сырью, технологиям и, соответственно, продукции высокотехнологичных отраслей[367]. В настоящее время для доступа России на внешние рынки наибольшие опасения вызывает первая составляющая.

Так, ЕС стремится снизить зависимость от внешних поставщиков критически значимых сырьевых материалов и регулярно принимает различные документы, направленные на достижение данной цели. Например, в сентябре 2020 г. опубликован План действий ЕС по критически значимым видам сырья, где сформулировано десять целей, чтобы обеспечить стратегическую автономию в данной области. В их число входят создание альянсов по сырью, рост исследований в области вторичной переработки и переработки мусора, а также формирование стратегических партнёрств по сырьевым вопросам с Канадой и странами Африки[368]. В марте 2023 г. опубликован «Закон о критически значимых видах сырья», в котором

---

[366] *Афонцев С.А.* Политика и экономика торговых войн / С.А. Афонцев // Журнал новой экономической ассоциации. 2020. № 1 (45). С. 196.

[367] *Сидорова Е.А., Сидоров А.А.* Стратегическая автономия Европейского Союза в экономике: концепция и проблемы реализации / Е.А. Сидорова, А.А. Сидоров // Международные процессы. 2023. № 21(3). С. 122.

[368] Commission announces actions to make Europe's raw materials supply more secure and sustainable // European Commission [Electronic resource]. 3 September 2020. Mode of access: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1542.

установлены ориентиры к 2030 г. для повышения самообеспечения экономики ЕС соответствующей продукцией и диверсификации структуры импорта. Среди прочего предусмотрено, что на одну страну, не входящую в интеграционное объединение, не должно приходиться более 65% годового потребления в государствах-членах любого вида стратегического сырья независимо от стадии обработки[369].

Развитие концепции и практическая реализация стратегической автономии ЕС в экономике является негативным для России фактором доступа на внешние рынки, поскольку может привести к исключению страны из европейских цепочек создания стоимости и недопущения включения в будущем. Подобно ПКУМ концепция стратегической автономии ЕС создаёт предпосылки к возникновению новых ограничительных мер для доступа российских товаров на европейский рынок.

В зоне риска находится палладий, уже включённый в перечень критически значимых видов сырья. В 2021 г. на ЕС (ФРГ и Италию) приходилось (и в стоимостном, и в физическом выражении) чуть более пятой части российского экспорта этого необработанного сырья (примерно 1,4 млрд долл. США). По данным зеркальной статистики, перечень европейских стран, куда Россия его экспортировала, был немного шире и включал в себя также Францию, Ирландию, Испанию, а на всё интеграционное объединение в российском экспорте приходилось чуть более четверти поставок[370].

В перспективе по мере ужесточения подходов ЕС к вопросам обеспечения стратегической автономии в зоне риска могут оказаться поставки всё более широкой номенклатуры продукции. Данная проблема на первый взгляд может показаться не самой значительной на фоне санкционных ограничений, однако в будущем должен наступить момент, когда они будут смягчены или сняты. В этом случае отрицательные последствия

---

[369] Critical Raw Materials Act // European Commission [Electronic resource]. 16 March 2023. Mode of access: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials/critical-raw-materials-act_en.

[370] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

стратегической автономии ЕС для доступа России на рынок интеграционного объединения уже проявятся в полной мере и выйдут на первый план, поэтому рассматриваемую проблему и сегодня следует учитывать.

Таким образом, согласно предложенной системе групп факторов, определяющих доступ на внешние рынки, автором установлено, что факторы общего, I и II порядка в случае недружественных стран являются неблагоприятными. При этом в меньшей степени на рынках данной группы стран ранее вызывали опасение тарифные барьеры, однако и их значение растёт на фоне отказа от предоставления России режима наибольшего благоприятствования и применения повышенных ставок пошлин.

3.2. Проблемы доступа России на рынки прочих стран дальнего зарубежья

Под прочими странами дальнего зарубежья в настоящей работе понимается совокупность стран, за исключением стран СНГ, не относящихся к категории недружественных. После 2022 г. значимость данных рынков для России существенно возросла. Например, в 2023 г. на долю стран Азии пришлось почти 70% товарооборота России[371]. Вместе с тем необходимо понимать, что такая высокая доля связана в первую очередь с резким падением торговли с недружественными странами Европы.

Прочие страны дальнего зарубежья (за исключением Израиля) являются менее развитыми экономиками и имеют свои особенности формирования и динамики экономической конъюнктуры[372]. Данные страны уступают развитым по ёмкости внутреннего рынка, однако весьма перспективны в этом отношении. По мере роста численности населения, а главное, душевого дохода, ёмкость рынка прочих стран дальнего зарубежья будет повышаться, что обусловливает важность анализа и решения проблем доступа на эти

[371] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.
[372] Экономические системы незападных стран / под ред. А.А. Габарты, Д.А. Дегтерева. М.: Аспект Пресс, 2025. С. 245-250.

рынки. Данная группа является крайне неоднородной – в ней встречаются совершенно разные страны и по размеру экономической мощи, и по уровню социально-экономического развития, и по степени открытости экономики.

В первую очередь интерес для анализа проблем доступа на рынки представляет совокупность наиболее значимых стран незападного мира, определяющих текущие тенденции этой группы, и, самое главное, наиболее перспективных с экономической точки зрения – так называемая семёрка менее развитых стран, или *E7* (*E* означает *emerging*), по аналогии с большой семёркой развитых стран, или *G7*. К *E7* относятся (Бразилия, Россия, Индия, Китай (то есть страны БРИКС за исключением ЮАР), а также Индонезия, Мексика и Турция. Термин *E7* введён в оборот экономистами компании *PwC* в 2006 г. под руководством Дж. Хоуксворта[373] в контексте исследования долгосрочных перспектив развития мирового хозяйства и с тех пор применяется в англоязычной научной литературе. В русскоязычных публикациях этот термин употребляется гораздо реже, на взгляд автора, незаслуженно, поскольку именно с приведённой совокупностью стран связана происходящая трансформация мировой экономики. По оценкам *PwC*, к 2050 г. на страны *E7* будет приходиться почти половина мирового ВВП, что более чем вдвое выше доли стран *G7*[374].

Наибольшее значение для России в качестве внешнеторгового партнёра среди стран *E7* и до 2022 г., и после него имел Китай. Подробный анализ условий доступа по каждой прочей стране дальнего зарубежья в рамках диссертации по объективным причинам не представляется возможным и целесообразным. Автор стремился охватить максимально широкий круг стран при анализе системы факторов, определяющих доступ на внешние рынки, однако в качестве примера наиболее детально рассмотрен Китай.

---

[373] *Hawksworth J.* The World in 2050. How big will the major emerging market economies get and how can the OECD compete? / J. Hawksworth. PricewaterhouseCoopers. March, 2006. 46 p.

[374] *Hawksworth J., Audino H., Clarry R.* The World in 2050. The long view: how will the global economic order change by 2050? / J. Hawksworth, H. Audino, R. Clarry // PwC [Electronic resource]. February, 2017. P. 6. Mode of access: https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf.

Факторы общего порядка, определяющие доступ на рынки прочих стран дальнего зарубежья, в целом являются относительно более благоприятными, чем в случае недружественных стран. Большинство прочих стран дальнего зарубежья являются членами ВТО и в соответствии со своими обязательствами предоставляют России режим наибольшего благоприятствования. С ключевыми странами, не являющимися членами ВТО, у ЕАЭС есть преференциальные торговые отношения (с Сербией, Ираном), что также налагает на них определённые обязательства. В то же время есть и страны, не связанные обязательствами в отношении России ни в рамках многосторонней торговой системы, ни в рамках преференциальных торговых соглашений – например, Алжир, Бутан, Ирак, Ливия, Сирия, Сомали, Судан, Южный Судан, Эфиопия.

Прочие страны дальнего зарубежья в настоящее время не практикуют дифференциацию партнёров по наличию/отсутствию статуса рыночной экономики (хотя до присоединения к ВТО Россия сталкивалась с определёнными проблемами в Индии). Это обусловливает применение в отношении России базовых правил ВТО при проведении расследований, предшествующих применению антидемпинговых мер.

Относительно менее благоприятный фактор общего порядка, определяющий доступ на рынки прочих стран дальнего зарубежья, – их членство в интеграционных объединениях. У средней менее развитой страны количество преференциальных торговых соглашений меньше, чем у развитой, однако их число всё равно значительно. По данным ВТО, среди прочих стран дальнего зарубежья абсолютным лидером является Турция с 27 такими соглашениями; велико их число также у Мексики (23), Китая (20), Индии (19)[375]. Наличие у таких стран преференциальных торговых соглашений имеет ещё большее значение, чем для недружественных стран, поскольку обязательства, принятые при присоединении к ВТО, у менее развитых стран

[375] Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. Mode of access: http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx.

обычно менее жёсткие (например, у них более высокий уровень связывания ввозных таможенных пошлин). Соответственно, прочие страны дальнего зарубежья обладают большей свободой манёвра при проведении внешнеторговой политики, а условия доступа на их рынки могут более жёстко регулироваться. В этих условиях фактически главным инструментом для получения благоприятных условий доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья является заключение преференциальных торговых соглашений. Практическое отсутствие у ЕАЭС таких соглашений (по состоянию на 2025 г. действуют с Вьетнамом, Сербией, Ираном) ухудшает относительные условия доступа России на рынки прочих стран дальнего зарубежья.

В рамках стран рассматриваемой группы рынков также действует Глобальная система торговых преференций для менее развитых стран (имеются в виду преференции, предоставляемые одними менее развитыми странами другим менее развитым странам). Её участниками являются 42 страны Группы 77 (менее развитых стран)[376]. Фактически это огромное межрегиональное преференциальное торговое соглашение, объединяющее многие страны Азии, Африки, Латинской Америки и предусматривающее предоставление сниженных ставок ввозных таможенных пошлин во взаимной торговле. Россия не является пользователем данной системы преференций.

В отличие от недружественных стран, в случае прочих стран дальнего зарубежья принципиальных изменений в факторах общего порядка не произошло. Явная дискриминация в отношении России отсутствует, однако проблемы всё же имеются. Относительно благоприятные факторы общего порядка лишь частично компенсируют менее благоприятные факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой. Общая характеристика тарифных условий доступа на рынки основных прочих стран дальнего зарубежья представлена в Таблице 3.3.

[376] Global System of Trade Preferences [Electronic resource]. Mode of access: https://unctad.org/topic/trade-agreements/global-system-of-trade-preferences.

Приведённые данные свидетельствуют о том, что меры таможенно-тарифного регулирования являются существенными барьерами для доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья. Во многих случаях одни только тарифные барьеры, даже без учёта нетарифных, препятствуют доступу на эти рынки. Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин с учётом адвалорных эквивалентов, как правило, составляют более 5%, часто – более 10%. Многие из не приведённых в Таблице 3.3 экономик имеют протекционистский средний уровень тарифной защиты, приближающийся к 20%, в их числе – Иран, Тунис, Египет, Алжир (хотя с Ираном у ЕАЭС создана зона свободной торговли). В Приложении 4 дополнительно отобран ТОП-20 прочих стран/экономик дальнего зарубежья с наивысшими средними ставками ввозных таможенных пошлин.

Таблица 3.3

Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в основных прочих странах дальнего зарубежья в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)

Товарный рынок / Страна (экономика)	Все товары	Сельскохозяйственные товары	Минерально-сырьевые товары	Высокотехнологичные товары
Бразилия	11,1	13,5	8,0	10,9
Китай	7,5	10,0	6,9	6,3
Индия	18,1	28,2	11,4	14,1
Индонезия	8,0	10,7	6,8	5,6
Мексика	7,1	12,0	3,9	4,6
ЮАР (САКУ)	7,6	13,0	4,2	2,4
Турция	16,8	28,5	9,0	6,9

Примечание: САКУ – Южноафриканский таможенный союз (*Southern African Customs Union*, *SACU*).

Источник: составлено по WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

Как и в случае недружественных стран, в прочих странах дальнего зарубежья пошлины в отношении сельскохозяйственных товаров в разы выше, чем в отношении других товарных групп, однако разрыв относительно

меньше. Из стран *E7* наиболее высокие средние ставки ввозных таможенных пошлин на сельскохозяйственные товары отмечаются у Турции и Индии. При этом средний уровень тарифной защиты сопоставим с Южной Кореей. Встречаются группы сельскохозяйственных товаров, по которым ввозные таможенные пошлины превышают 100%. Например, в Турции такие пошлины на сахар и кондитерские изделия из сахара, мясо и молочную продукцию; в Индии – на алкогольные и безалкогольные напитки. На основную статью российского экспорта продовольствия – зерновые – у Турции, Индии и Китая пошлины в несколько десятков процентов. В целом группы сельскохозяйственных товаров, по которым ввозные таможенные пошлины измеряются десятками процентов, являются скорее правилом, чем исключением. Это касается не только продовольственных товаров, но и продукции текстильной промышленности – непродовольственного сырья и особенно предметов одежды и принадлежностей к одежде.

В то же время есть и страны с весьма либеральным регулированием импорта сельскохозяйственной продукции. Речь идёт о странах, которые в силу факторов естественного порядка имеют высокую степень зависимости от импорта продовольствия – например, в рамках Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива средняя ставка ввозной таможенной пошлины на продовольственные товары ниже 6%, в том числе на зерновые – ниже 1%. Одновременно в таких странах в силу причин культурно-религиозного характера десятками процентов измеряются средние пошлины на табачную продукцию, а также алкогольные напитки.

Среди стран *E7* наименее высокая средняя ставка ввозной таможенной пошлины на сельскохозяйственные товары отмечается у Китая (10%), однако такое регулирование нельзя назвать либеральным. Более чем на половину групп продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья пошлины превышают 10%, есть и группы с пошлинами, приближающимися к 30% (табачная продукция, сахар и кондитерские изделия из сахара, продукция мукомольно-крупяной промышленности).

В отношении минерально-сырьевых товаров тарифные барьеры ниже по сравнению с сельскохозяйственными. Крупные прочие экономики дальнего зарубежья, даже обладающие богатой сырьевой базой, не в состоянии полностью обеспечить себя минеральными продуктами, особенно-топливно-энергетическими. Кроме того, даже при наличии запасов, например, нефти, может быть слабо развита нефтеперерабатывающая промышленность и, соответственно, высоки потребности в импорте нефтепродуктов, что демонстрирует Бразилия.

Вместе с тем товарные группы, в которых представлена продукция с более высокой степенью обработки, защищены более высокими тарифными барьерами. Как правило, выше среднего уровня тарифной защиты пошлины на парфюмерные и косметические средства (во всех приведённых в Таблице 3.3 странах); инструменты и прочие изделия из недрагоценных металлов (Бразилия, Китай, Индонезия, Мексика, Турция, ЮАР); разные готовые изделия (Бразилия, Китай, Индонезия, Мексика, Турция, ЮАР); поверхностно-активные вещества (Бразилия, Китай, Индонезия); керамические изделия (Китай, Индонезия, Мексика); изделия из чёрных металлов (Бразилия, Индонезия, ЮАР). Приведённые примеры охватывают продукцию химической, а также металлургической промышленности – они более многочисленны, чем в недружественных странах.

Таможенно-тарифное регулирование в отношении высокотехнологичной продукции в прочих странах дальнего зарубежья не всегда наиболее либеральное по сравнению с двумя другими группами товарных рынков. Например, в Бразилии, Индии, Мексике средняя ставка ввозной таможенной пошлины на высокотехнологичную продукцию выше, чем на минерально-сырьевую. Это связано со стремлением развить собственное производство и попытками защитить пока ещё слабые отрасли обрабатывающей промышленности. Самые высокие пошлины чаще всего устанавливаются на продукцию автомобилестроения – средние ставки по группе выше 10% во всех странах *E7*, в том числе в Бразилии они выше 20%,

в Индии – выше 40%. Примером фактически полного закрытия рынка легковых автомобилей служит Индия, где ставка ввозной таможенной пошлины равняется 125%, что является самым жёстким регулированием импорта данной продукции в мире. В целом даже по другим видам высокотехнологичных товаров тарифные барьеры на рынках прочих стран дальнего зарубежья существенны, исключение составляет продукция фармацевтической и авиакосмической промышленности, по которой зависимость от иностранных технологий высока.

В дополнение к базовым ввозным таможенным пошлинам в некоторых странах *E7* также имеется практика установления так называемых дополнительных пошлин сверх базовых на различные виды продукции. В частности, это характерно для Турции – с 2011 г. в отношении третьих стран (за исключением ЕС и партнёров по преференциальным торговым соглашениям) стали устанавливаться дополнительные пошлины с периодическим изменением номенклатуры и размеров на широкий перечень продукции – в том числе на металлургическую, химическую, текстильную. Дополнительные пошлины распространяются на 27,7% тарифных линий и варьируются в диапазоне 2–30%[377], что является существенным барьером для России.

Не самые благоприятные тарифные условия доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья отчасти могут компенсироваться периодическим принятием мер по либерализации тарифного регулирования импорта (по снижению ввозных таможенных пошлин). Например, в Китае в 2020-2024 гг. принято 39 таких мер, из них 17 распространялись на все третьи страны, включая Россию, в том числе 5 связаны с обязательствами в рамках Соглашения по информационным технологиям ВТО. В Индии в указанный период принято 19 мер по либерализации таможенно-тарифного регулирования, из них 17 распространялись на все третьи страны, включая

[377] Trade policy review. Report by the Secretariat. Türkiye. Geneva: World Trade Organisation, 2024. P. 51.

Россию[378]. Таким образом, принятие мер по либерализации таможенно-тарифного регулирования в Китае и Индии более распространено, чем, например, в ЕС и США. Среди стран *E7* лидером в этом отношении является Бразилия/МЕРКОСУР (80 мер в указанный период), аутсайдером – Индонезия (3 меры).

Проблема тарифных пиков в прочих странах дальнего зарубежья более распространена, чем в странах недружественных. Рейтинг стран по доле национальных тарифных пиков возглавляется тремя менее развитыми странами (Папуа – Новая-Гвинея, Таиланд, Малайзия) с показателями в 16,8%, 14,8% и 13,5% соответственно. Одновременно в странах *E7* (не считая Россию) данный показатель ниже, чем, например, в США и тем более Великобритании: самый высокий у Бразилии 6,3%, самый низкий у Мексики 2,1%[379].

Вместе с тем необходимо понимать, что в случае менее развитых стран более репрезентативным будет показатель доли международных тарифных пиков (то есть тарифных линий, по которым ставки пошлин превышают 15%), поскольку среднеарифметические ставки ввозных таможенных пошлин в таких странах и так относительно высоки. Доля международных тарифных пиков в большинстве прочих стран дальнего зарубежья измеряется десятками процентов. Среди стран *E7* наиболее высокие показатели у Индии (36,5%) и Турции (35,5%), что весьма серьёзно: получается, что более чем на треть товарной номенклатуры установлены протекционистские тарифные барьеры. Выгодно в этом отношении отличается Китай с долей международных тарифных пиков в 4,9%[380].

В дополнение к существенным тарифным барьерам условия доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья определяются также мерами нетарифного регулирования. Общая характеристика нетарифных барьеров в отношении России на рынках основных прочих стран дальнего зарубежья представлена в Таблице 3.4. В Приложениях 1, 2, 5 представлены

---

[378] Рассчитано по: Trade Monitoring Database [Electronic resource]. Mode of access: https://tmdb.wto.org/en.
[379] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.
[380] Ibidem.

дополнительные показатели нетарифного регулирования отдельных стран дальнего зарубежья – индекс охвата импорта нетарифными мерами и индекс частотности применения нетарифных мер, в том числе в разбивке по группам товарных рынков.

Таблица 3.4

Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных прочих странах дальнего зарубежья (штук, по состоянию на июль 2025 г.)

Товарный рынок и вид меры / Страна (экономика)	Всего	Товары из разных групп				Сельскохозяйственные товары						Минерально-сырьевые товары			ВТТ	
		Адм.	КО	ЛИ	ТБТ	Адм.	ЗВР	КО	ЛИ	СФС	ТБТ	Адм.	ЗВР	ТБТ	Адм.	ТБТ
Бразилия	20		2		2					4	1		6	1		4
Индия	18	1		1		1		1		1	1		9	2		1
Индонезия	13						5	1		2			3	2		
Китай	16				2		1			2	3		1	5		2
Мексика	7	1								1	1		4			
Турция	20		2			2	2		1	2		2	7	1	1	
ЮАР (САКУ)	1												1			
Е7 (без России)	94	2	4	1	4	3	8	2	1	12	6	2	30	11	1	7

Примечания: Адм. – административные меры; КО – количественные ограничения, включая запреты; ЛИ – лицензирование импорта; СФС – санитарные и фитосанитарные меры; ТБТ – технические барьеры в торговле; ЗВР – меры защиты внутреннего рынка (защитные меры); ВТТ – высокотехнологичные товары.

Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

Согласно расчётам, большее число нетарифных барьеров отмечено на рынках минерально-сырьевых товаров стран *E7*, однако рынки сельскохозяйственной продукции в этом отношении отстают ненамного. Чаще всего под такие барьеры подпадают различные виды металлургической, химической, текстильной и продовольственной продукции. В отличие от рынков недружественных стран, где примером химической продукции, наиболее часто сталкивающейся с нетарифными барьерами, являются

удобрения, в странах *E7* эта товарная группа не подпадает под ограничения. Эти страны во многом зависят от отечественных удобрений – например, даже в географически отдалённой Бразилии Россия является крупнейшим поставщиком данной продукции. Под нетарифные барьеры подпадают иные виды химической продукции – косметическая, пластмассы, органические химические соединения.

На рынках сельскохозяйственной продукции, как и в случае недружественных стран, основными барьерами являются санитарные и фитосанитарные меры (на них приходится немногим около 40% нетарифных барьеров, согласно Таблице 3.4). Больше всего их применяет Бразилия.

Особенные сложности возникают с поставкой растениеводческой продукции в Бразилию – если новый производитель хочет войти на рынок данной страны, ему необходимо пройти процедуру анализа фитосанитарного риска, которая может затянуться на многие годы. Министерство сельского хозяйства, животноводства и продовольственного снабжения Бразилии производит в год примерно десять таких процедур. При этом указанная процедура осуществляется за счёт средств производителя или импортёра, что означает дополнительные финансовые издержки. Распространены различные санитарные требования к поставляемой продовольственной продукции, в том числе к допустимому содержанию пестицидов и агрохимикатов – например, в Бразилии, Индонезии. Практикуются запреты или ограничения на импорт продукции, введённые в период неблагоприятной эпизоотической ситуации, но сохраняющиеся после её окончания, особенно в Китае (например, свинина, пшеница). В прочих странах дальнего зарубежья стандарты, как правило, ниже, чем в недружественных странах, что позволяет России осуществлять поставки широкого перечня продовольственной продукции. Например, именно на эти рынки поставляется пшеница для продовольственных целей (и в гораздо меньшей степени – фуражная).

После санитарных и фитосанитарных мер на рынках сельскохозяйственной продукции распространены меры защиты внутреннего

рынка (прежде всего, Индонезия, причём преимущественно в отношении непродовольственных товаров), технические барьеры (прежде всего, Китай), также встречаются количественные ограничения. Одним из обременительных барьеров является принятая в Китае система регистрации и администрирования зарубежных производителей импортируемых продуктов питания. Все зарубежные производители продуктов питания должны быть зарегистрированы в Главном таможенном управлении для экспорта продукции в Китай. В зависимости от категории товара производители должны зарегистрироваться либо через компетентный орган страны-экспортёра, либо напрямую и/или через частного агента[381]. Меры защиты внутреннего рынка на рынках сельскохозяйственных товаров характерны в первую очередь для Индонезии – в 2023 г. произошёл всплеск специальных защитных расследований в отношении различных видов текстильной продукции. Чуть менее распространены количественные ограничения. Например, в Индии действует запрет на импорт молочных продуктов с использованием сычужного фермента животного происхождения и полученных от животных, получавших невегетарианские корма, а также квота на ввоз гороха.

Доступ России на рынки минерально-сырьевых товаров прочих стран дальнего зарубежья осложняется в первую очередь мерами защиты внутреннего рынка (на них приходится около 70% нетарифных барьеров, представленных в Таблице 3.4). Наиболее активно они используются Индией, Турцией, Бразилией. Особенностью рынков прочих стран дальнего зарубежья является использование специальных защитных мер и расследований, которые в группе мер защиты внутреннего рынка находятся на втором месте по частоте использования (после антидемпинговых). В недружественных странах специальные защитные меры и расследования гораздо более редки.

[381] China: Decree 248 Facility and Product Registration Expectations // Foreign Agricultural Service, U.S. Department of Agriculture [Electronic resource]. Mode of access: https://fas.usda.gov/data/china-decree-248-facility-and-product-registration-expectations.

Хотя количество действующих в отношении российской минерально-сырьевой продукции защитных мер и расследований значительно, на рынках прочих стран дальнего зарубежья действуют три смягчающих фактора, в отличие от рынков недружественных стран. Это, во-первых, отсутствие явных дискриминационных практик при проведении антидемпинговых расследований. Во-вторых, отсутствие компенсационных мер и расследований. В-третьих, часто практикуемое исключение России из-под действия специальных защитных мер (частичное либо полное). Несмотря на то, что Россия не является преференциальной страной и не запрашивала подобного статуса, некоторые страны по собственной инициативе рассматривают Россию в качестве менее развитой экономики с соответствующими послаблениями при введении специальных защитных мер. Так делают, например, Индонезия, Турция, ЮАР/САКУ.

Как и на рынках недружественных стран, после мер защиты внутреннего рынка с большим отрывом иные ограничения, в частности, технические, которые являются одними из основных барьеров на рынках минерально-сырьевых товаров прочих стран дальнего зарубежья. Прямые запреты в виде санкционных ограничений отсутствуют, однако распространены более специфические и обременительные требования в части регистрации импортируемой продукции, маркировки, проведения испытаний. Это особенно характерно для Китая, в первую очередь для рынка косметической продукции.

Нетарифные барьеры в отношении непосредственно высокотехнологичной продукции более широко распространены на рынках прочих стран дальнего зарубежья. Они представлены в основном техническими барьерами, касаются фармацевтической продукции и медицинской техники, связаны с необходимостью соблюдения ряда требований для сертификации продукции и/или затянутыми административными процедурами для её прохождения. Основные проблемы связаны с доступом на рынок Бразилии. Например, имеется обязательная

сертификация (регистрация) всех фармацевтических средств и медицинских изделий в Национальном агентстве по надзору в сфере здравоохранения (*Agência Nacional de Vigilância Sanitária*, *Anvisa*), которая представляет собой сложную многоэтапную процедуру.

Если в недружественных странах имеют место пакетные санкционные ограничения в отношении товаров из различных групп, то в странах *E7* практикуются иные ограничительные меры широкого охвата. Например, в Бразилии широкий перечень товаров подлежит импортному лицензированию, а поставщик – регистрации в тех или иных государственных органах (Реестре экспортёров и импортёров Секретариата внешней торговли) и системах (Интегрированной системе внешней торговли). В Индии и Турции распространены минимальные индикативные цены, что является нестандартной практикой для развитых стран.

Применительно к доступу на рынки стран *E7* тем не менее следует выделить и такой барьер, как вторичные санкционные ограничения. Несмотря на то, что эти ограничения вводятся США, влияние они оказывают на доступ на рынки прочих стран дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных. Основой для применения подобных мер является закон США «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (*Countering America's Adversaries Through Sanctions Act, CAATSA*)[382], предусматривающий необходимость соблюдения санкционного режима в отношении России неамериканскими юридическими и физическими лицами. Вторичные санкционные ограничения могут осложнить доступ России на рынки стран *E7*, в первую очередь, продукции военного назначения – например, США оказывали давление на Индию, Индонезию, Китай, Турцию, чтобы те отказались от закупки тех или иных российских вооружений и военной техники (хотя в итоге закупки всё же состоялись). В ЕС также

[382] Countering America's Adversaries Through Sanctions Act-Related Sanctions // Office of Foreign Assets Control [Electronic resource]. Mode of access: https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions.

предусмотрены меры в отношении физических и юридических лиц, способствующих обходу введённых санкционных ограничений[383].

Вторичные санкционные ограничения направлены в основном на сдерживание поставок товаров в Россию. Влияют эти ограничения и на доступ России на внешние рынки – в первую очередь косвенно за счёт усложнения расчётов по внешнеторговым контрактам при экспорте российских товаров в страны *E7*. Прямое влияние этих мер ещё только предстоит оценить, однако актуальный пример уже имеется – введение США в августе 2025 г. пошлин в отношении Индии в размере 25% за продолжение закупок российской нефти[384].

В целом по числу нетарифных барьеров страны *E7* практически не отстают от стран *G7*. Наибольшее число барьеров зафиксировано в Бразилии и Турции, затем следуют Индия и Китай. Примечательно, что в Бразилии значения индекса охвата импорта нетарифными мерами и индекса частотности применения нетарифных мер выше среднего по миру и выше, чем у большинства стран *G7* и *E7*. Если сравнивать с Турцию с недружественными странами, то у неё число нетарифных барьеров ближе к США. Для большей наглядности целесообразно проанализировать относительные показатели – интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта в прочие страны дальнего зарубежья (Рисунок 3.2).

Расчёты показывают, что в странах *E7* интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта вдвое выше, чем в странах *G7*. Если взять за эталон Китай, то для такого относительно меньшего размера российского экспорта в другие страны *E7* число нетарифных барьеров достаточно велико. В то же время необходимо сделать оговорку, что показатели для представленных стран, очевидно, завышены, потому что в них

---

[383] Council Regulation (EU) 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0269-20250916.

[384] Addressing Threats to the United States by the Government of the Russian Federation // The White House [Electronic resource]. August 6, 2025. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/08/addressing-threats-to-the-united-states-by-the-government-of-the-russian-federation/.

гораздо меньше мер, направленных непосредственно на Россию (например, за счёт специальных защитных мер), в то время как в недружественных странах их больше – как традиционных инструментов торговой политики, так и санкционных ограничений.

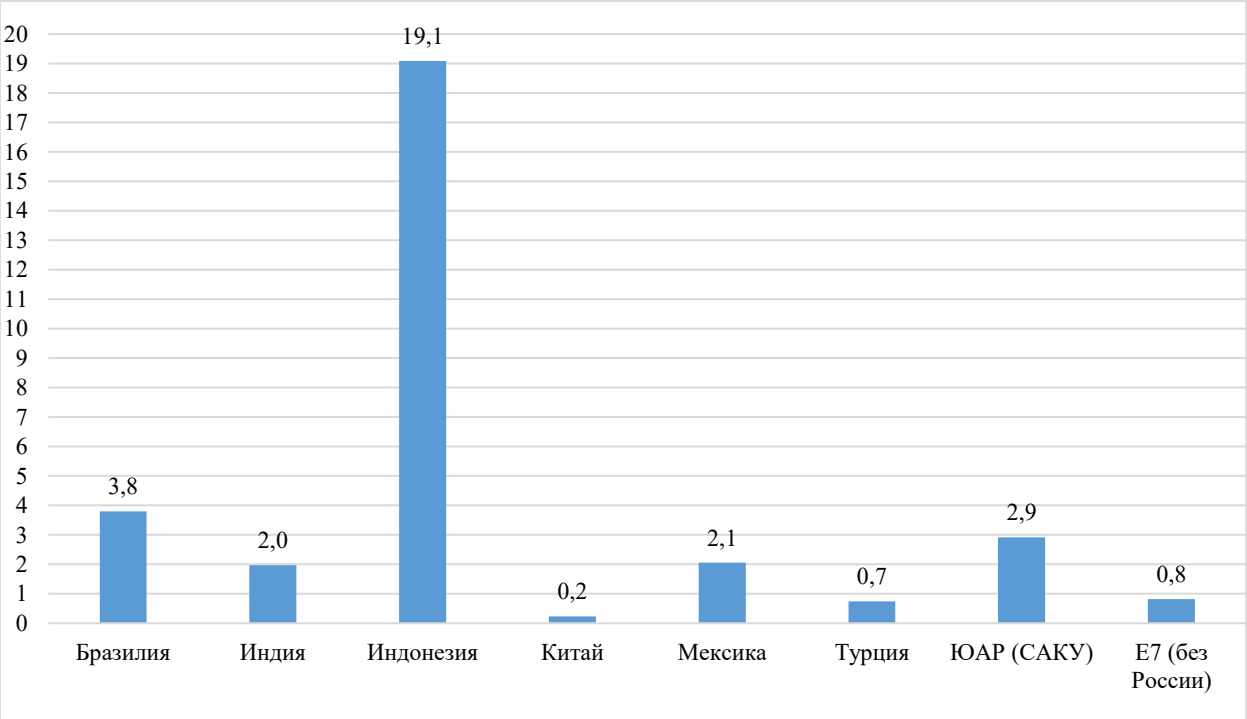


Рисунок 3.2. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные прочие страны дальнего зарубежья

Примечание: данные по экспорту взяты за 2021 год как последние официально доступные в разбивке по странам. Кроме того, это последний год до введения масштабных антироссийских санкционных ограничений.
Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/; Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/.

В прочих странах дальнего зарубежья для России также присутствуют определённые вызовы в части факторов II порядка, связанных с иными видами экономической политики. Данные проблемы не в последнюю очередь связаны с экономической политикой недружественных стран (в том числе с ростом протекционизма), на которую крупные менее развитые экономики вынуждены

реагировать. В свою очередь эта реакция может оказать влияние и на доступ российских товаров на внешние рынки.

Наглядным примером является Китай со своей программой промышленной политики «Сделано в Китае 2025». Программа нацелена на коренную модернизацию промышленности Китая за счёт быстрого развития десяти высокотехнологичных отраслей промышленности. Главными из них являются производство электромобилей и других транспортных средств, работающих на новых источниках энергии, информационные технологии нового поколения и телекоммуникации, а также передовая робототехника и искусственный интеллект. Другие крупные отрасли включают сельскохозяйственное машиностроение, авиакосмическую технику, новые синтетические материалы, современное электрооборудование, новейшую биомедицину, высокотехнологичную железнодорожную инфраструктуру и судостроение[385]. В рамках реализации такой политики делается упор на повышение качества продукции, оптимизацию структуры промышленности на основе новых технологий, рост степени экологичности производства, поддержку талантливых, креативных работников[386].

Китай стремится снизить зависимость от иностранных технологий и обеспечить усиление позиций своих производителей высокотехнологичной продукции на мировых рынках. Одной из основных проблем Китая в этом отношении является недостаточная развитость собственного производства компонентной базы – полупроводников. Кроме того, страна стремится повысить степень самообеспечения по сырью и материалам в целом – к 2025 г. поставлена цель увеличить долю используемых в производстве китайских материалов до 70%. Здесь прослеживается явная аналогия с политикой ЕС, направленной на достижение стратегической

---

[385] *McBride J., Chatzky A.* Is ‘Made in China 2025’ a Threat to Global Trade? / J. McBride, A. Chatzky // Council on Foreign Relations [Electronic resource]. May 13, 2019. Mode of access: https://www.cfr.org/backgrounder/made-china-2025-threat-global-trade.

[386] Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 386.

автономии в экономике. Насколько будет выполнена цель в 70% – второстепенный вопрос, главное, что прослеживается чёткий вектор экономической политики.

Программу «Сделано в Китае 2025» можно трактовать и как активное импортозамещение, прежде всего, в компонентной базе, что вызвало недовольство развитых стран[387]. Очевидно, что такое желание связано с уже возникшими сбоями в глобальных цепочках создания стоимости, что особенно проявилось в период коронакризиса, не в последнюю очередь также за счёт политики США по ограничению поставок в Китай ключевых компонентов и оборудования для производства полупроводников.

Вектор экономической политики Китая, заданный программой «Сделано в Китае 2025», представляет собой негативный фактор доступа на внешние рынки, в том числе и для России, хотя не Россия послужила причиной для его реализации. Реализация этого вектора приведёт к усилению протекционизма для поддержки китайских производителей, а также к усложнению участия России в китайских цепочках создания стоимости, особенно высокотехнологичной продукции.

Схожие тенденции в экономической политике отмечаются и в других странах *E7*, где также принимаются соответствующие промышленные стратегии – например, в Индии, Индонезии[388]. Они в перспективе будут представлять собой вызовы для доступа России на внешние рынки.

В менее развитых странах в целом более прагматичное с точки зрения экономики отношение к вопросам защиты окружающей среды, чем в развитых. Справедливо это и при сравнении подходов, например, ЕС (с его ПКУМ) и Китая. В целом работа Китая по декарбонизации находится на начальном этапе, а использование китайскими компаниями ESG-принципов

---

[387] *Портяков В.Я.* Политика внешнеэкономической открытости в Китайской Народной Республике: основные итоги и перспективы / В.Я. Портяков // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. Т. 12. № 1. С. 50-51.

[388] *Аронов И.З., Лебединская Е.В., Рыбакова А.М.* Новые функции мер технического регулирования в международной торговле / И.З. Аронов, Е.В. Лебединская, А.М. Рыбакова // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 3. С. 19-21.

является скорее ответом на потребности внешних, а не внутренних инвесторов[389].

В Китае в 2021 г. начала функционировать национальная система торговли квотами на выброс диоксида углерода, при этом цена разрешений на выброс в 8-10 раз ниже по сравнению с аналогичной европейской системой, что не подрывает возможности экономического роста[390]. Кроме того, европейский ПКУМ является первым в мире трансграничным механизмом сборов за выбросы, в то время как политика Китая в этой сфере пока не транслируется на сферу внешней торговли[391]. Вместе с тем политика Китая в сфере защиты окружающей среды не может не оказать влияния на доступ на рынок.

В апреле 2024 г. семь ведомств Китая выпустили совместный план действий, согласно которому будут повышены почти 300 стандартов по защите окружающей среды и экологической безопасности. Изменения будут включать в себя более строгие правила потребления энергии и выбросов загрязняющих веществ, а также более высокие стандарты для автомобилей и бытовой техники[392]. В начале июня 2024 г. Китай представил «План внедрения системы управления углеродным следом», согласно которому к 2027 г. планируется создать единую национальную систему по управлению выбросами углекислого газа. Документ предполагает разработку стандартов и правил по расчёту углеродного следа около 100 товаров, при этом число товаров будет расширено до 200 к 2030 году[393]. Данные нововведения неизбежно трансформируются в новые технические барьеры в торговле (например, в части возможной процедуры сертификации и маркировки,

---

[389] *Луконин С.А., Аносов Б.А.* Китай: декарбонизация экономики и следование принципам ESG / С.А. Луконин, Б.А. Аносов // Федерализм. 2021. Т. 26. № 3 (103). С. 194, 201.

[390] *Жуков С.В., Резникова О.Б.* Энергетический переход в США, Европе и Китае: новейшие тенденции / С.В. Жуков О.Б. Резникова // Проблемы прогнозирования. 2023. № 4. С. 27.

[391] *Бирюков Е.С.* Особенности системы торговли выбросами углекислого газа в КНР / Е.С. Бирюков // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 6. С. 67, 72.

[392] China Raises Green Standards to Drive Trade-In Stimulus Program // Bloomberg [Electronic resource]. 10.04.2024. Mode of access: https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-04-10/china-raises-green-standards-to-drive-trade-in-stimulus-program?srnd=green.

[393] *Василенко Е.П., Сидоровский М.О., Шишигин С.В.* Китай на пути к углеродной нейтральности / Е.П. Василенко, М.О. Сидоровский, С.В. Шишигин. М.: Банк России, 2024. С. 7.

расчёта углеродного следа, что будет означать дополнительные издержки для российских экспортёров).

Со временем тенденции, связанные с повышением защиты окружающей среды, будут усиливаться и в других прочих странах дальнего зарубежья, что также повлияет на доступ российских товаров на соответствующие рынки. Для России это может оказаться потенциальным барьером в торговле и в случае совершенствования структуры её экспорта.

Таким образом, применительно к прочим странам дальнего зарубежья автором выявлено, что факторы общего порядка, определяющие доступ на внешние рынки, являются относительно благоприятными, однако факторы I порядка – скорее неблагоприятными. Определённые опасения в перспективе вызывают факторы II порядка.

3.3. Барьеры на рынках стран СНГ и российский экспорт

Анализ проблем доступа России на мировые товарные рынки неслучайно завершается группой стран СНГ. Эта группа стран никогда не была основным партнёром России по экспорту – доля до 2022 г. составляла порядка 13-15%[394]. В экспорте России традиционно доминировали страны дальнего зарубежья – в первую очередь недружественные, а затем и остальные. После 2022 г. значимость данных рынков для России в силу внешних обстоятельств возросла, когда первостепенной стала задача переориентации экспорта с недружественных стран любыми способами.

Страны СНГ являются менее развитыми экономиками с относительно малообеспеченным населением и низкой ёмкостью внутреннего рынка. В целом положение стран СНГ в системе международных экономических отношений в XXI в. принципиально не поменялось. Приоритетность этого направления в развитии внешнеэкономических связей России до 2022 г.

[394] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

ставилась под сомнение, например, российскими экономистами В.С. Загашвили, С.А. Афонцевым[395].

В отличие от прочих стран дальнего зарубежья, проанализированных в параграфе 3.2, страны СНГ гораздо менее перспективны с точки зрения роста экономики и спроса. Долгосрочные прогнозы развития мирового хозяйства различных исследовательских центров (которых весьма немного, с учётом крайней сложности этой задачи, особенно в современных условиях) едины в оценках того, что экономическое будущее отнюдь не за указанной группой стран.

Например, согласно долгосрочному прогнозу *PwC*, к 2050 г. кроме России ни одна страна СНГ не войдёт в тридцатку крупнейших мировых экономик (ни по паритету покупательной способности, ни тем более по валютному курсу)[396]. В более свежем долгосрочном прогнозе компании *BMI*, где представлены 20 ведущих экономик мира к 2050 г., страны СНГ, за исключением России, также отсутствуют[397]. Текущая динамика реального ВВП вполне соответствует таким оценкам. Если сравнить среднегодовые темпы прироста реального ВВП в 2011-2024 гг., например, Казахстана (крупнейшей после России экономики СНГ) и Филиппин (страны, которая, согласно *BMI*, станет 18-й экономикой мира к 2050 г.), то последние на 1,3 п. п. будут впереди: 3,7% против 5,0% соответственно[398].

Тем не менее рост ёмкости рынка в странах СНГ также происходит (особенные успехи демонстрирует Казахстан, неуклонно сближаясь с Россией по уровню экономического развития – в 2024 г. он находился всего лишь через две строчки от России в рейтинге по ВВП на душу населения с показателем

---

[395] Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 7. С. 31, 35.

[396] *Hawksworth J., Audino H., Clarry R.* The World in 2050. The long view: how will the global economic order change by 2050? / J. Hawksworth, H. Audino, R. Clarry // PwC [Electronic resource]. February, 2017. P. 23, 68. Mode of access: https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf.

[397] Megatrends To 2050: How Global Economic Rankings Will Change // Fitch Solutions [Electronic resource]. 20 June, 2023. Mode of access: https://www.fitchsolutions.com/bmi/country-risk/megatrends-2050-how-global-economic-rankings-will-change-20-06-2023.

[398] Рассчитано по: World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

ниже на 5,9%)[399], а в условиях санкционных ограничений целесообразно рассматривать любых партнёров на предмет хоть сколь-либо значимой переориентации экспорта. В связи с этим проблемы доступа на рынки стран СНГ заслуживают пристального внимания, их необходимо анализировать и решать.

Факторы общего порядка, определяющие доступ на рынки стран СНГ, в целом можно назвать благоприятными[400]. Большинство стран СНГ являются членами ВТО и в соответствии со своими обязательствами предоставляют России режим наибольшего благоприятствования. Однако фактически торговля России со странами СНГ ведётся на более выгодных преференциальных условиях. Те страны, что являются членами ВТО, и те немногие, что не являются (Белоруссия, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан), связаны обязательствами в отношении России в рамках преференциальных торговых соглашений и/или соответствующих интеграционных объединений. Речь идёт о двух основных интеграционных объединениях – ЕАЭС в составе 5 стран, куда входит Белоруссия, а также более широкой по составу региональной зоне свободной торговле в рамках СНГ (Узбекистан фактически присоединился к ней, что регламентировано отдельным документом – Протоколом о применении Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года между его Сторонами и Республикой Узбекистан[401]). В дополнение к этому Азербайджан и Туркменистан, не являясь членами региональной зоны свободной торговли, имеют с Россией соответствующие двусторонние соглашения[402]. Грузия также

---

[399] Рассчитано по: World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

[400] Украина географически и в публикациях международных организаций относится к региону СНГ, однако в настоящем параграфе не рассматривается в качестве страны СНГ, поскольку включена в перечень иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц.

[401] Протокол о применении Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года между его Сторонами и Республикой Узбекистан от 31 мая 2013 года // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/document/0001201405270025.

[402] Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики о свободной торговле от 30 сентября 1992 года // Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/1119459/.

связана обязательствами в отношении России в рамках двустороннего соглашения о свободной торговле[403].

С учётом изложенного остальные факторы доступа на рынки стран СНГ общего порядка также являются благоприятными. Эти страны не дифференцируют партнёров по наличию/отсутствию статуса рыночной экономики. В связи с этим в отношении России применяются базовые правила ВТО при проведении расследований, предшествующих применению мер защиты внутреннего рынка (однако практика применения таких мер единична).

Ещё один благоприятный фактор общего порядка, определяющий доступ на рынки стран СНГ, – их членство в интеграционных объединениях. Все страны СНГ, не входящие в ЕАЭС (кроме Молдавии), имеют преференциальные соглашения только в рамках региона. Те из них, где Россия не участвует, заключены с другими странами СНГ, с которыми Россия имеет соответствующие соглашения. Такая ситуация не очень благоприятна с точки зрения самих стран СНГ, однако минимизирует риски, связанные с относительными условиями доступа России на эти рынки.

Упомянутая в качестве исключения Молдавия имеет соглашения о свободной торговле с ЕС, Великобританией, Турцией, Украиной. Это ухудшает относительные условия доступа России на рынок Молдавии, прежде всего, в части продукции обрабатывающей промышленности.

Как и в прочих странах дальнего зарубежья, в рамках СНГ принципиальных изменений в факторах общего порядка в условиях геополитической напряжённости не произошло. Благоприятные факторы общего порядка дополняются относительно благоприятными факторами I

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о свободной торговле от 11 ноября 1992 года // Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/1119569/.

[403] Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Грузия о свободной торговле от 3 февраля 1994 года // Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/1119459/.

порядка, непосредственно связанными с внешнеторговой политикой, хотя и не без проблем.

Тарифные барьеры в их классическом понимании на рынках стран СНГ для России практически отсутствуют в силу преференциального режима торговли. Имеются лишь немногочисленные исключения, предусмотренные соответствующими преференциальными торговыми соглашениями. В связи с этим, в отличие от недружественных стран и прочих стран дальнего зарубежья, анализ средних применяемых ставок ввозных таможенных пошлин в странах СНГ имеет другую цель – охарактеризовать относительные условия доступа России на эти рынки. Представленные в Таблице 3.5 данные показывают не тарифные барьеры, а скорее преимущества России в доступе на рынки стран СНГ, которых не имеют третьи страны.

Таблица 3.5

Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в странах СНГ в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)

Товарный рынок / Страна (экономика)	Все товары	Сельскохозяйственные товары	Минерально-сырьевые товары	Высокотехнологичные товары
ЕАЭС	6,6	8,8	6,8	6,1
Грузия	1,4	2,6	1,2	0,0
Молдавия	5,3	9,4	3,7	2,2
Таджикистан*	8,0	10,8	7,1	6,3
Азербайджан**	8,2	13,0	7,5	
Узбекистан**	7,3	11,2	6,6	

Примечание: * – данные по отдельным товарным группам (рынкам) за 2019 год; ** – данные приведены в разбивке по рынкам сельскохозяйственных и несельскохозяйственных товаров в понимании ВТО.
Источник: составлено по WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

Согласно приведённым данным, меры таможенно-тарифного регулирования дают России определённое улучшение относительных условий доступа на рынки стран СНГ. Вместе с тем по ключевой и наиболее интегрированной подгруппе этих рынков, ЕАЭС, ставки пошлин нельзя

назвать высокими, они ближе скорее к уровню развитых экономик, чем менее развитых. Говоря о ЕАЭС, необходимо упомянуть, что у Казахстана, присоединившегося к ВТО после России и после начала функционирования объединения, в силу своих обязательств имеются изъятия из Единого таможенного тарифа ЕАЭС, то есть перечень товаров, по которым действуют более низкие ставки ввозных таможенных пошлин. Соответственно, для Казахстана и средняя ставка по импорту будет несколько ниже.

Весьма либерально таможенно-тарифное регулирование в Грузии (даже в сравнении со многими развитыми экономиками), что минимизирует преимущества от соглашения о свободной торговле для России. Средний показатель по Молдавии (5,3%) примерно соответствуют ЕС (5,1%). Из стран СНГ, по которым имеются данные, наиболее высокий средний уровень тарифной защиты установлен в Азербайджане (8,2%) и Таджикистане (8,0%), что создаёт для России больше преимуществ в относительных условиях доступа на эти рынки.

Как и в случае других групп рынков, в странах СНГ пошлины в отношении сельскохозяйственных товаров выше, чем в отношении других товарных групп, однако разрыв нельзя назвать большим по меркам стран недружественных или прочих стран дальнего зарубежья. Этот разрыв, как правило, не превышает двухкратной величины, за исключением Молдавии и Грузии. Наиболее высокие средние ставки ввозных таможенных пошлин на сельскохозяйственные товары отмечаются у Азербайджана, Узбекистана, Таджикистана. При этом средний уровень тарифной защиты по этим товарам немного выше, чем у Канады или Японии, и немного ниже, чем у ЮАР. В странах СНГ, по которым доступны развёрнутые данные (ЕАЭС, Грузия, Молдавия, Таджикистан), отсутствуют группы сельскохозяйственных товаров со средними ставками ввозных таможенных пошлин свыше 100%, что является существенным отличием от других групп стран. Самые высокие ставки пошлин устанавливаются, как правило, на алкогольные и безалкогольные напитки (в среднем более 32% в Таджикистане, порядка

22-23% в ЕАЭС и Грузии, немногим менее 20% в Молдавии). В ЕАЭС и Молдавии наибольший уровень тарифной защиты у мяса (25,8% и 19,7% соответственно). Имеются и другие группы продовольственных товаров со средними ставками пошлин выше 10%, однако их, как правило, меньше половины. Среди таких групп – молочная продукция, овощи, готовые продукты из мяса и рыбы, готовые продукты из зерна, продукты переработки овощей и фруктов, разные пищевые продукты, табачная продукция.

Немного более низкий средний уровень тарифной защиты обычно характерен для непродовольственных сельскохозяйственных товаров – в ЕАЭС, Грузии, Молдавии. Исключением является Таджикистан с жёсткой защитой лёгкой промышленности как одной из стратегических отраслей, в особенности по производству предметов одежды и принадлежностей к одежде, хлопка. В то же время в Грузии на большинство непродовольственной сельскохозяйственной продукции нулевые ставки ввозных таможенных пошлин, за исключением древесины и изделий из неё. В ЕАЭС ставки пошлин на непродовольственные сельскохозяйственные товары в среднем ниже, чем на продовольственные, однако есть немало групп с достаточно высоким уровнем тарифной защиты, в том числе предметы одежды и принадлежности к одежде, изделия из кожи, зонты и трости.

В целом для России складываются неплохие относительные таможенно-тарифные условия доступа на рынки сельскохозяйственных товаров стран СНГ. Что касается минерально-сырьевой продукции, то у них в странах СНГ уровень тарифной защиты, как правило, ниже, чем в большинстве стран *Е7*. Относительно невысокими в абсолютном выражении пошлинами, как правило, облагается большинство видов металлургической продукции (в Грузии и Молдавии преимущественно нулевыми). Это создаёт риски конкуренции третьих стран (в том числе недобросовестной), прежде всего, Китая. Как правило, выше среднего уровня тарифной защиты пошлины на кухонные или столовые приборы из недрагоценных металлов, прочие изделия из недрагоценных металлов, прочие недрагоценные металлы, алюминий и

изделия из него, изделия из чёрных металлов. Изделия из различных строительных материалов, керамические изделия, драгоценные камни и металлы являются одними из наиболее защищённых групп в рамках минерально-сырьевой продукции. В рамках большинства видов продукции химической промышленности практически не встречается групп с уровнем тарифной защиты выше среднего.

Для высокотехнологичной продукции в странах СНГ характерно наиболее либеральное таможенно-тарифное регулирование. Это связано с невысоким уровнем развития соответствующих отраслей промышленности и зависимостью от импорта подобной продукции. Самыми низкими пошлинами облагается фармацевтическая продукция, более высокими – машины и оборудование. Как правило, высоки пошлины на продукцию автомобилестроения – например, в ЕАЭС на некоторые виды легковых и грузовых автомобилей пошлины более чем вдвое выше среднего уровня тарифной защиты. У продукции авиакосмической промышленности и судостроения в ЕАЭС пошлины также обычно выше средней ставки по импорту всех товаров.

В целом относительные таможенно-тарифные условия доступа на рынки высокотехнологичной продукции стран СНГ не создают возможности для доминирования России и не сдерживают основного конкурента – Китай. Первопричина такого положений вещей, однако связана с низким уровнем развития отечественных высокотехнологичных отраслей, которые не в состоянии полностью удовлетворить потребности стран СНГ, вследствие чего последние во многом ориентируются на импорт из третьих стран. Этим активно пользуется Китай.

Благоприятные для России факторы доступа на рынки стран СНГ, не входящих в ЕАЭС – практическое отсутствие мер по либерализации тарифного регулирования импорта (по снижению ввозных таможенных пошлин). Например, согласно базе данных ВТО, в Грузии, Молдавии, Таджикистане в 2020-2024 г. не значится ни одной такой меры (в случае

Грузии приняты только меры, предусмотренные преференциальным торговым соглашением с ОАЭ). Иная ситуация в ЕАЭС, где в указанный период принято 40 мер по либерализации тарифного регулирования импорта[404], однако такие решения в основном принимаются по инициативе и в интересах России и касаются тех видов продукции, которые в стране не производятся или производятся в недостаточном количестве.

Международные тарифные пики незначительно распространены в странах СНГ (особенно на фоне прочих стран дальнего зарубежья), у большинства стран показатели ниже, чем в ЕАЭС (1,7%). Немного выше показатель у Молдавии – 2,0%. Выбиваются из общей картины Таджикистан (7,0%) и Узбекистан (15,0%), что выгодно России. Национальные тарифные пики также встречаются относительно редко, даже реже, чем во многих развитых экономиках. Исключением является Грузия, где доля тарифных линий со ставками пошлин втрое и более выше среднеарифметической, составляет 12,6%[405], что, однако, связано с весьма либеральным средним уровнем тарифной защиты.

Отсутствие тарифных барьеров на рынках стран СНГ и умеренные относительные тарифные условия доступа не означают, что не имеется проблем. В указанных экономиках и даже в наиболее интегрированной части региона, ЕАЭС, распространены нетарифные барьеры. Их общая характеристика представлена в Таблице 3.6.

Состав и структура нетарифных барьеров на рынках стран СНГ существенно отличается от других групп рынков. Согласно расчётам, наибольшее число нетарифных барьеров отмечено на рынках сельскохозяйственных товаров, затем идёт высокотехнологичная продукция и только потом – минерально-сырьевые товары (тогда как в странах и *G7*, и *E7* именно на последней группе рынков отмечается больше всего подобных препятствий). С учётом относительно низких требований

[404] Рассчитано по: Trade Monitoring Database [Electronic resource]. Mode of access: https://tmdb.wto.org/en.
[405] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

рынков стран СНГ последние имеют большое значение для реализации российской высокотехнологичной продукции. При этом в странах ЕАЭС российские экспортёры чаще сталкиваются с барьерами, чем в остальных странах СНГ.

Таблица 3.6

Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных странах СНГ (штук, по состоянию на июль 2025 г.)

Товарный рынок и вид меры / Страна (экономика)	Всего	Товары из разных групп	Сельскохозяйственные товары				Минерально-сырьевые товары			ВТТ		
		Адм.	Адм.	КО	СФС	ТБТ	Адм.	КО	ЗВР	Адм.	КО	ТБТ
Армения	2						1				1	
Белоруссия	11		3	2	1			1		3		1
Казахстан	7	1	2	1	1		1	1				
Киргизия	7	2	2	2							1	
Итого ЕАЭС	27	3	7	5	2		2	2		3	2	1
Азербайджан	3	1				1				1		
Грузия	3								1		1	1
Молдавия	1		1									
Таджикистан	1		1									
Туркмени-стан	3	2	1									
Узбекистан	7	2	1		1					2	1	
Итого СНГ	45	8	11	5	3	1	2	2	1	6	4	2

Примечания: Адм. – административные меры; КО – количественные ограничения, включая запреты; СФС – санитарные и фитосанитарные меры; ТБТ – технические барьеры в торговле; ЗВР – меры защиты внутреннего рынка (защитные меры); ВТТ – высокотехнологичные товары.

Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Портал общих информационных ресурсов и открытых данных. Функционирование внутренних рынков Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/info-resources.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

Особенностью стран СНГ также является преобладание административных барьеров, в том числе на рынках сельскохозяйственной продукции, где на них приходится более половины препятствий. Больше всего их применяет Белоруссия, Казахстан, Киргизия, встречаются они и в странах

СНГ, не входящих в ЕАЭС. В Казахстане и Киргизии, например, отдельными нормативными актами[406] установлены требования по выделению определённой доли площади торговых помещений под продукцию местного производства в визуально и физических доступных местах.

Белоруссия, например, разрешает импорт алкогольной и табачной продукции только через специмпортёров, определяемых её президентом, что препятствует поставкам из России[407]. С учётом более высоких издержек производства Белоруссии перспективы снятия данного барьера неясны.

Ещё одним распространённым барьером является взимание акцизов с импортируемой продукции либо взимание дифференцированных акцизов с импортируемой и местной продукции. На рынках сельскохозяйственных товаров это практикует Таджикистан (в отношении ковров и ковровых изделий[408]), Узбекистан (в отношении алкогольных напитков, сигарет, табака, сахара).

Пожалуй, самым нестандартным барьером является ограничение на использование в медицинских учреждениях Туркменистана детского питания, предназначенного для питания грудных детей в возрасте до 6 месяцев, в том числе о запрете на рекламу подобной продукции. Речь идёт о продуктах и средствах, предназначенных для искусственного вскармливания. В стране имеется целый закон по данному поводу – «О пропаганде и поддержке грудного вскармливания»[409].

Второй по распространённости категорией нетарифных барьеров на рынках сельскохозяйственных товаров стран СНГ являются количественные

---

[406] Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 г. № 264 «Об утверждении Правил внутренней торговли» // ИПС «Әділет» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011148.
Постановление Правительства Кыргызской Республики от 30 сентября 2014 года № 560 «Об упорядочении торговой деятельности на территории Кыргызской Республики» // ИС «КОНТИНЕНТ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://continent-online.com/Document/?doc_id=31612759#pos=1;-36.

[407] Комментарий Алексея Оверчука по итогам заседания Евразийского межправительственного совета // Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. 3 февраля 2023 г. Режим доступа: http://government.ru/news/47693/.

[408] См. принятую в настоящей работе классификацию товарных рынков во второй главе.

[409] Закон Туркменистана «О пропаганде и поддержке грудного вскармливания» от 26 марта 2016 года // PARAHAT INFO [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.parahat.info/law/2016-04-05-zakon-turkmenistana-o-propagande-i-podderjke-grudnogo-vskarmlivaniya.

ограничения, а также санитарные и фитосанитарные меры, преимущественно в Казахстане. Так, действует запрет на импорт куриных яиц (в 2024 г. действовал запрет на импорт пшеницы), также есть проблемы со снятием ограничений на ввоз из России товаров животного происхождения из регионов, свободных от заболеваний. В Белоруссии имеется системный барьер с требованиями к предъявлению дополнительных национальных сертификатов даже при наличии сертификатов ЕАЭС.

На рынках высокотехнологичных товаров половина барьеров также приходится на административные меры. Например, в Белоруссии имеются ограничения на участие российских производителей сельскохозяйственной и автомобильной техники при участии в закупках по договорам лизинга через федеральную лизинговую компанию – условия закупок предусматривают приоритет и льготные условия для белорусской продукции. Кроме того, в части фармацевтической продукции упрощены правила регистрации и обращения лекарственных средств, зарегистрированных в ряде стран ЕС, США, Австралии, Канаде и Японии, при этом к регистрации российских препаратов предъявляются иные требования. С определённой дискриминацией сталкиваются российские производители лекарственных средств и в Азербайджане – она заключается в особенностях ценообразования. Так, на все лекарственные препараты, обращающиеся на территории Азербайджана, должна быть зарегистрирована цена. При необходимости цена на лекарственные препараты российского производства может быть зарегистрирована на основе цен Индии, Китая и других стран, цены которых могут быть ниже российских, что делает поставки нерентабельными.

Вторая по распространённости группа нетарифных барьеров на рынках высокотехнологичной продукции стран СНГ – количественные ограничения, включая запреты. Например, в Армении действует запрет на ввоз продукции с добавлением ртути, в Грузии – на ввоз автомобилей, произведённых до 2013 г., в Узбекистане – на ввоз бытовых электроприборов категории энергоэффективности «B» и ниже. Хотя данные меры создают определённые

препятствия для российских поставщиков, вполне вероятно, что мотивация, преобладавшая при их введении – повышение эффективности экономики и безопасности потребителей.

Число барьеров на рынках минерально-сырьевых товаров минимально и распространяется в первую очередь на металлургическую продукцию. Например, в Казахстане имеются проблемы с признанием российских документов для участия производителей трубной продукции в закупках Фонда национального благосостояния Казахстана, в Армении – лицензирование импорта ртути. В отличие от других групп стран, Россия в СНГ практически не сталкивается с мерами защиты внутреннего рынка – в рамках таможенного союза ЕАЭС их применение невозможно, а остальные страны не обладают достаточным опытом и практикой проведения соответствующих расследований.

Более распространены в СНГ административные барьеры в отношении широкого перечня продукции, охватывающего различные группы товарных рынков. Например, уже упомянутые дифференцированные акцизы в Азербайджане и Туркменистане, ограничения валютно-финансового характера – на конвертацию национальной валюты для расчётов с российскими поставщиками в Туркменистане, на получение потребительского кредита для приобретения импортных товаров в Узбекистане.

В целом отсутствие тарифных барьеров на рынках стран СНГ компенсируется достаточно специфичным арсеналом нетарифных барьеров, которые не столь распространены в странах недружественных и прочих странах дальнего зарубежья. Тем не менее с учётом многолетнего выстраивания партнёрских отношений России со странами СНГ число нетарифных барьеров на их рынках несопоставимо меньше, чем в странах *G7* и *E7* – в 2,2 и 2,1 раза соответственно. Наибольшее число барьеров зафиксировано в Белоруссии, затем идут Казахстан и Киргизия, из не входящих в ЕАЭС стран – Узбекистан. Для большей наглядности целесообразно проанализировать относительные показатели – интенсивность

применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта в страны СНГ (Рисунок 3.3).

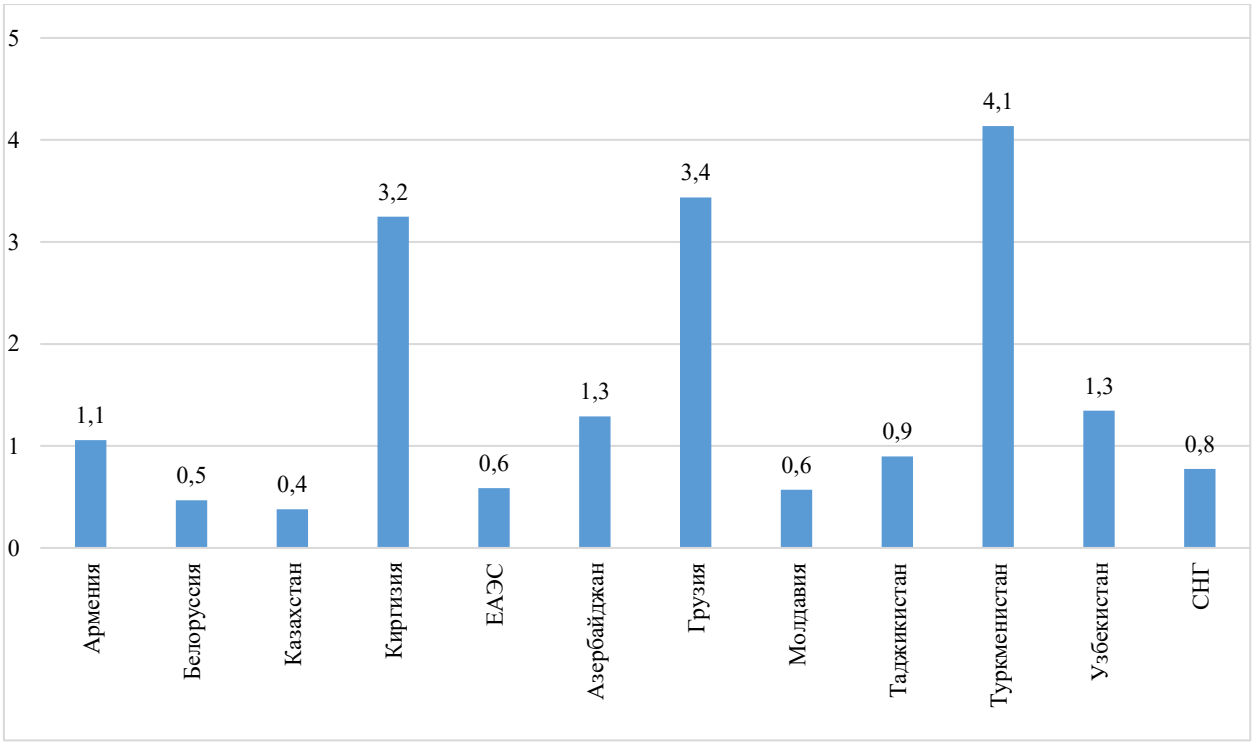


Рисунок 3.3. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные страны СНГ

Примечание: данные по экспорту взяты за 2021 год как последние официально доступные в разбивке по странам. Кроме того, это последний год до введения масштабных антироссийских санкционных ограничений.
Источник: рассчитано по Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx; Портал общих информационных ресурсов и открытых данных. Функционирование внутренних рынков Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/info-resources.aspx; Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/; Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/.

Представленные расчёты свидетельствуют о том, что в странах СНГ интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта почти вдвое выше, чем в странах *G7*, и немного (в пределах статистической погрешности) ниже, чем в странах *E7*. Если взять за эталон Белоруссию или Казахстан, то для относительно меньшего размера

российского экспорта в другие страны СНГ число нетарифных барьеров достаточно велико (наибольший показатель интенсивность их применения у Туркменистана). В то же время необходимо отметить, что имеющиеся нетарифные барьеры не всегда направлены непосредственно против России и могут касаться и других третьих стран или даже стран ЕАЭС. В этом отношении страны СНГ больше похоже на страны *E7* и меньше – на *G7*, где множество нетарифных барьеров применяется непосредственно против России.

Факторы доступа на внешние рынки II порядка, связанные с иными видами экономической политики, явно благоприятнее в странах СНГ, чем в странах недружественных и прочих странах дальнего зарубежья. Это касается в первую очередь стран ЕАЭС, где проводится скоординированная промышленная и агропромышленная политика. Она направлена на дальнейшую интеграцию стран ЕАЭС, включая Россию, и на формирование региональных цепочек создания стоимости. Соответственно, в отличие, например, от ЕС и даже от Китая, нет цели снизить зависимость от России.

Это не означает, что страны ЕАЭС хотят усилить и без того высокую зависимость от российского импорта. Например, при применении в ЕАЭС мер защиты внутреннего рынка часто возникают противоречия, когда партнёры по объединению (чаще всего Казахстан) не хотят замещать импорт из третьей страны (чаще всего Китая) российской продукцией[410]. Однако в случае реализации совместных инвестиционных проектов участие России объективно выгодно объединению и в хорошем смысле слова неизбежно.

Важной вехой на данном пути служит запущенный в 2024 г. Механизм финансового содействия промышленной кооперации в ЕАЭС. В частности, закреплены наднациональные полномочия на финансирование совместных

[410] Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности; под ред. Т.М. Исаченко. М.: МГИМО-Университет, 2020. С. 410.

кооперационных проектов в промышленности[411]. Кроме того, утверждены критерии отбора таких проектов, в том числе участие не менее трёх компаний от государств – членов ЕАЭС и соответствие промышленной продукции правилам происхождения в рамках объединения. Перечень отраслей, в которых предполагается создание совместных кооперационных проектов, насчитывает 26 штук, включая самые высокотехнологичные – авиастроение и фармацевтическую промышленность[412]. Такая политика создаёт благоприятные условия для доступа российской продукции (прежде всего, материалов и комплектующих) на рынки стран ЕАЭС, то есть на её участие в региональных цепочках создания стоимости.

При этом не следует переоценивать весьма скромные успехи промышленной кооперации в ЕАЭС. Так, кооперационные поставки в рамках объединения представлены преимущественно не в высокотехнологичных отраслях, а импорт промежуточных товаров из третьих стран более чем в пять раз превышает объём их поставок внутри группировки[413]. Тем не менее декларируемые цели промышленной политики инклюзивны для российской продукции.

Что касается минерального сырья и топлива, то страны СНГ традиционно ориентированы на Россию и не готовы отказываться от дешёвой продукции, лежащей в основе производства товаров с более высокой степенью переработки. Соответственно, цели и документы, подобные политике стратегической автономии в ЕС, отсутствуют.

Невысоки риски для доступа России на внешние рынки и в части вопросов защиты окружающей среды. Во-первых, экологическая политика в странах СНГ существенно отстаёт от передовых в этом отношении стран, даже

---

[411] Протокол о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года в части оказания финансового содействия при реализации государствами – членами Евразийского экономического союза совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности. Москва, 2023.
[412] Решение Евразийского межправительственного совета от 26 октября 2023 г. № 3 «Об утверждении Положения об отборе совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности и оказании финансового содействия при их реализации государствами – членами Евразийского экономического союза».
[413] *Кривогуз М.И., Фесенко Д.А.* Промышленная политика стран ЕАЭС: вместе или врозь? / М.И. Кривогуз, Д.А. Фесенко // Россия и новые государства Евразии. 2022. № I (LIV). С. 18-20.

от России. Во-вторых, в рамках ЕАЭС фактически отсутствуют наднациональные полномочия в области защиты окружающей среды. Наиболее близкое к этому достижение – включение в Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года пункта «Развитие экономического сотрудничества в сфере «зелёных» технологий и защиты окружающей среды»[414]. Тем не менее деятельность ЕЭК сводится преимущественно к изучению опыта и подготовке докладов по соответствующим вопросам. Например, в 2023 г. принята рекомендация о концепции внедрения принципов зелёной экономики в ЕАЭС, которая носит общий и необязывающий характер.

На принятие новых норм технического регулирования, затрагивающих вопросы защиты окружающей среды, Россия как член ЕАЭС имеет прямое влияние. Например, в ЕАЭС должны производиться автомобили экологического класса Евро-5 (хотя в 2022-2023 гг. это требование было временно приостановлено из-за действия санкционных ограничений, в 2024 г. российские производители постепенно возвращаются к нему). В других странах СНГ нормы и соответствующая политика в этом направлении вполне сопоставимы. Например, в Узбекистане планируется поэтапно в срок до 2030 г. ограничить эксплуатацию автомобилей, не соответствующих стандартам Евро-5 и выше, в Ташкенте, Нукусе и областных центрах[415].

Таким образом, автором установлено, что в странах СНГ факторы общего порядка, определяющие доступ на внешние рынки, и факторы II порядка являются относительно благоприятными. В целом благоприятны также и факторы I порядка в части тарифных барьеров, однако имеются проблемы в части нетарифных барьеров.

---

[414] Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. № 12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

[415] Указ Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 2024 г. «О Государственной программе по реализации Стратегии «Узбекистан-2030» в «Год поддержки молодёжи и бизнеса»» // УзА [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://uza.uz/ru/posts/o-gosudarstvennoy-programme-po-realizacii-strategii-uzbekistan-2030-v-god-podderzhki-molodezhi-i-biznesa_570600.

Таблица 3.7

Качественная характеристика факторов доступа России на внешние рынки

Группы рынков / Группы факторов	Рынки недружественных стран	Рынки прочих стран дальнего зарубежья	Рынки стран СНГ
Факторы общего порядка	–	+	+
Факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой	–	–	+
в т.ч. тарифные барьеры	±	–	+
в т.ч. нетарифные барьеры	–	–	±
Факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики	–	±	+

Примечания: «–» – неблагоприятные или скорее неблагоприятные; «±» – умеренно (не)благоприятные; «+» – благоприятные или скорее благоприятные.
Источник: составлено автором.

Результаты проведённого анализа проблем доступа России на внешние рынки систематизированы в Таблице 3.7. В ней представлены авторские оценки степени благоприятности отдельных групп факторов доступа.

Преобладание на современном этапе неблагоприятных или скорее неблагоприятных факторов доступа России на внешние рынки обусловливает необходимость задействования максимально широкого арсенала мер для решения данных проблем. Анализу возможностей России по улучшению доступа на мировые товарные рынки посвящена следующая глава.

Глава 4. Пути и перспективы улучшения доступа российских товаров на мировые рынки

4.1. Инструментарий и уровни обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки в системе торгово-политических мер

Подобно тому, как во внешнеторговой политике выделяются три уровня формирования норм и правил (автономный, двусторонний/плюрилатеральный и многосторонний)[416], целесообразно классифицировать и возможные направления работы по оптимизации доступа на мировые товарные рынки. Речь идёт о возможностях воздействия с помощью средств торговой политики на совокупность факторов и механизмов, определяющих условия доступа на внешние рынки, выявленных в первой главе. Путь к достижению более благоприятных условий доступа на мировые товарные рынки может лежать через использование тех или иных механизмов ВТО, взаимодействие с зарубежными партнёрами на двустороннем уровне или в рамках интеграционных объединений, а также односторонние меры России.

На многостороннем уровне, то есть в рамках многосторонней торговой системы, имеется ряд инструментов политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки. Инструментом, который направлен непосредственно на устранение дискриминационных ограничений в торговле и улучшение доступа страны на внешние рынки, является торговый спор. Ответчик, в случае проигрыша в споре, должен привести свою торговую политику в соответствие с правилами ВТО, устранив дискриминационное ограничение в отношении истца. Формально механизм принуждения к исполнению решений Органа по разрешению споров (*Dispute Settlement Body*) или Апелляционного органа (*Appellate Body*) ВТО отсутствует, однако в отношении ответчика в случае его отказа изменять свою торговую политику

[416] Международные экономические отношения в глобальной экономике / под общ. ред. И.Н. Платоновой. М.: Издательство Юрайт, 2025. С. 96-97.

истцом могут быть введены ответные меры (в форме приостановления уступок, то есть исполнения своих обязательств).

Помимо споров, площадка ВТО может быть также использована для донесения до зарубежных партнёров своей позиции в связи с имеющимися торговыми барьерами и для координации действий со странами, в отношении которых применяются аналогичные меры. Публичное высказывание озабоченности и/или недовольства в рамках множества рабочих органов ВТО, а также аргументов о несоответствии тех или иных мер общепринятым правилам может способствовать снятию барьера. Даже если сам барьер не будет снят после подобного обсуждения, это может послать сигнал о готовности к более жёстким действиям в случае сохранения меры, включая использование механизма разрешения споров.

В рамках ВТО также есть инструменты, непосредственно упрощающие доступ ряда членов на отдельные товарные рынки. Речь идёт о торговых соглашениях с ограниченным кругом участников, фактически представляющих собой секторальные зоны свободной торговли между присоединившимися странами – Соглашении по торговле гражданской авиатехникой (*Agreement on Trade in Civil Aircraft*) и Соглашении по информационным технологиям (*Information Technology Agreement*). К этому списку можно добавить инициированное развитыми странами и находящееся в разработке Соглашение по товарам, связанным с защитой окружающей среды (*Environmental Goods Agreement*), сроки заключения которого пока неясны.

С началом президентства в США в 2017 г. Д. Трампа вектор внешнеторговой политики США был изменён на откровенно протекционистский. Тем самым был нанесён серьёзный удар по многосторонней торговой системе. С 2022 г. недружественные страны, ранее выступавшие за либеральный внешнеэкономический курс (по крайней мере, декларативно), на практике стали всё чаще отклоняться от правил и принципов ВТО. Как отмечает российский исследователь А.П. Портанский,

«серьёзнейшим вызовом для ВТО с начала XXI в. стал протекционизм, особенно его новые формы, а также экономические санкции, несовместимые с духом и буквой ВТО»[417].

В связи с этим возможности применения механизмов ВТО, которые Россия могла бы задействовать для расширения доступа на внешние рынки, в нынешних условиях сужены, работают ограниченно и не могут дать того результата, на который можно было бы рассчитывать ещё в прошлом десятилетии, до начала санкционного противостояния с недружественными странами. Тем не менее инструменты политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки на многостороннем уровне по-прежнему применяются, хотя и не всегда эффективно. В современных реалиях целесообразно искать новые или нестандартные способы использования инструментов ВТО, что рассмотрено в следующем параграфе.

К иным инструментам политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые товарные рынки относятся площадки ОЭСР, «Группы двадцати» и других международных экономических организаций. В то же время в текущих условиях геополитической напряжённости эффективное использование данных инструментов в политике обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки крайне затруднительно.

В контексте ОЭСР это объясняется отсутствием членства России и сворачиванием сотрудничества с данной организацией в силу доминирования в ней недружественных стран. Другие международные экономические организации не имеют механизмов, позволяющих адресно решать конкретные проблемы с доступом на внешние рынки, они только косвенно могут быть вовлечены в этот процесс. Примером такого косвенного вовлечения является инициированная Россией и другими членами Группы друзей в защиту Устава

---

[417] *Портанский А.П.* ВТО: накопившиеся проблемы и перспективы после МК-13 / А.П. Портанский // Современная мировая экономика. 2024. Том 2. №1 (5). С. 73.

ООН резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 16 июня 2025 г.[418] о провозглашении 4 декабря Международным днём борьбы с односторонними принудительными мерами. Резолюция была поддержана 116 государствами[419]. Принято решение отмечать данный день ежегодно начиная с 2025 года. Подобное использование площадки ООН представляется стратегически верным для привлечения внимания мирового сообщества к тематике санкционных барьеров в международной торговле, в том числе к экономическому ущербу от подобной политики. В то же время Генеральная Ассамблея ООН ни теоретически, ни тем более практически не может устранить конкретные барьеры для доступа России на мировые товарные рынки. В силу изложенного в настоящей диссертации при рассмотрении многостороннего уровня политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки упор сделан именно на совокупности инструментов ВТО.

Двустороннее и/или плюрилатеральное[420] взаимодействие с зарубежными странами (в зависимости от их числа – две или более двух стран соответственно), на которое влияют структурные экономические и геополитические факторы, может осуществляться на различных площадках и в различных форматах. Хотя экономические факторы имеют первостепенное значение, политика, очевидно, сегодня также играет важную роль.

Одним из наиболее важных форматов и одновременно результатов такого взаимодействия, а также инструментов улучшения доступа на внешние рынки является заключение преференциальных торговых соглашений. Подобные соглашения должны создавать условия для развития торговых отношений России на приоритетных направлениях. Как отмечает российский

---

[418] Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 16 июня 2025 г. № 79/293. Международный день борьбы с односторонними принудительными мерами // UNDOCS [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://docs.un.org/ru/A/RES/79/293.

[419] О заседании Генеральной Ассамблеи ООН по случаю Международного дня борьбы с односторонними принудительными мерами // Министерство иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. 06.12.2025. Режим доступа: https://mid.ru/ru/foreign_policy/news/2063789/.

[420] По мнению автора, термин «плюрилатеральный» является не самой удачной калькой с английского языка (*plurilateral*), однако ничего лучше до настоящего времени не придумано. Калькирование осуществляется, чтобы не использовать слово «многосторонний», которое соответствует английскому *multilateral*.

экономист С.А. Афонцев, для создания таких условий «другого инструмента, кроме заключения преференциальных торговых соглашений, не выработано ни мировой наукой, ни мировой практикой»[421]. Это становится особенно актуальным в условиях «закостеневшей ВТО» и продолжающейся тенденции распространения преференциальных торговых соглашений в мире, как отмечают экономисты авторитетного европейского аналитического центра *BRUEGEL* (*Brussels European and Global Economic Laboratory*) У. Дадуш и Э. Доминигез Прост[422].

За последние 20 лет преференциальные торговые соглашения стали обычным явлением в международной торговле. К концу 2023 г. в ВТО нотифицировано 365 таких соглашений, более 80% из которых вступили в силу после 2000 года. Таким образом, доля международной торговли, подпадающей под преференциальный режим, значительно увеличилась[423].

Наряду с преференциальными торговыми соглашениями можно выделить отдельные соглашения, направленные на минимизацию технических барьеров в торговле. Имеются в виду соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия (*mutual recognition agreements*). В рамках таких соглашений предусматривается упрощение процедуры оценки соответствия экспортируемой продукции требованиям импортирующей страны. Участники соглашений договариваются об условиях, при которых одна сторона (импортёр) будет принимать результаты оценки соответствия (например, испытаний или сертификации), проведённой компетентными органами другой стороны (экспортёра). Экспортёр должен продемонстрировать соответствие требованиям импортёра, а упомянутые соглашения упрощают такую процедуру.

---

[421] Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 7. С. 35.

[422] *Dadush U., Dominguez Prost E.* The problem with preferential trade agreements / U. Dadush, E. Dominguez Prost // Bruegel analysis. 09.05.2023. P. 1-2.

[423] *Ahlstich S., Karlsson L*. Expliquer l'utilisation des tarifs préférentiels: de nouvelles perspectives // Dossier: Mesurer la performance [Electronic resource]. OMD Actu. 25.06.2024. Mode of access: https://mag.wcoomd.org/fr/magazine/omd-actu-104-edition-2-2024/explaining-utilization-of-preferential-tariffs/.

Наибольшим опытом применения соглашений о взаимном признании результатов оценки соответствия обладает ЕС. У него заключены соглашения с Австралией, Израилем, Канадой, Новой Зеландией, США[424], Швейцарией, Японией[425]. Чаще всего подобные соглашения применяются в области телекоммуникационного и радиоэлектронного оборудования, а также фармацевтической продукции[426].

В то же время коллектив исследователей из МГИМО приходит к выводу о нецелесообразности «абсолютизировать стремление к принятию» соглашений о взаимном признании результатов оценки соответствия[427], поскольку они не обязательно приводят к росту взаимной торговли. Отказываться от возможности заключения подобных соглашений, по мнению указанных экспертов, также не стоит. При этом необходимо понимать, что результативность этих соглашений «связана с упрощением процедур оценки соответствия для конкретных экспортёров, а не с ростом числа новых экспортёров»[428].

Соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия можно рассматривать как частный случай так называемых «мини-сделок», получающих сегодня всё большее распространение. Речь идёт о соглашениях, в рамках которых точечно регулируются отдельные аспекты торговой политики и доступа на рынок (например, вопросы правил происхождения; технических барьеров в торговле; санитарных и фитосанитарных мер;

---

[424] При обсуждении Трансатлантического торгового и инвестиционного партнёрства ЕС и США в качестве возможных способов сотрудничества в области регулирования рассматривалось не только взаимное признание оценки соответствия, но и более продвинутое взаимное признание стандартов регулирования и даже их гармонизация. См. подробнее: *Сидоров А.А.* Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3(48). С. 253-255.

[425] Mutual Recognition Agreements // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements_en.

[426] *Аронов И.З., Галкина Н.М., Николаева Т.А., Рыбакова А.М., Саламатов В.Ю.* Соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия: обзор практики применения. Часть 2 / И.З. Аронов, Н.М. Галкина, Т.А. Николаева, А.М. Рыбакова, В.Ю. Саламатов // Стандарты и качество. 2019. № 4. С. 41.

[427] *Аронов И.З., Рыбакова А.М., Саламатов В.Ю., Тангаева А.В., Максимова О.В.* Мифы технического регулирования в сфере международной торговли: соглашения о взаимном признании / И.З. Аронов, А.М. Рыбакова, В.Ю. Саламатов, А.В. Тангаева, О.В. Максимова // Стандарты и качество. 2019. № 2. С. 31.

[428] Там же.

цифровой торговли; защиты окружающей среды; проведения иных видов экономической политики, оказывающих влияние на внешнюю торговлю).

Важность мини-сделок возрастает в условиях ограниченных возможностей заключения более масштабных преференциальных торговых соглашений. Как отмечает сотрудник Генерального директората по торговле Европейской комиссии применительно к ЕС, «хотя “золотой век” торговых соглашений, по-видимому, остался позади, каждый год заключается более десяти мини-сделок»[429]. Всего же число подобных мини-сделок у ЕС составляет около 2 000, у США – около 1 500[430]. России также следует взять на вооружение подобный инструмент. Вместе с тем необходимо учитывать, что для ЕС, являющегося мировым лидером по числу действующих преференциальных торговых соглашений, подобный акцент на мини-сделках представляется объективно обоснованным. В то же время с учётом скромных достижений ЕАЭС в данной сфере мини-сделки следует воспринимать исключительно как дополнение, но не альтернативу полноценным преференциальным торговым соглашениям.

Ещё одну совокупность направлений действий по улучшению условий доступа на рынки зарубежных стран на плюрилатеральном уровне можно обозначить как наднациональность или наднационализацию (то есть стремление к наднациональности) соответствующих инструментов политики. В этом отношении для России как члена интеграционного объединения ЕАЭС весьма актуален пример ЕС, коллективно отстаивающего свои интересы и проводящего политику обеспечения благоприятных условий доступа европейских товаров на мировые рынки. Более предметно возможные пути решения российских проблем с доступом на двустороннем/плюрилатеральном уровне рассмотрены далее в отдельном параграфе настоящей главы.

---

[429] *Cernat L.* The art of the mini-deals: the invisible part of EU trade policy / L. Cernat // ECIPE Policy Brief. 2023. No. 11. P. 5.

[430] *Швардова П.* Переосмысление торговой политики: мини-сделки / П. Швардова // Центр экспертизы ВТО [Электронный ресурс]. 31.01.2024. Режим доступа: https://wto.ru/our-blog/pereosmyslenie-torgovoy-politiki-mini-sdelki/.

К плюрилатеральному уровню можно отнести и иные международные площадки, объединяющие ограниченный круг стран с относительно близкими России экономическими интересами. Наиболее ярким примером здесь является неформальное межгосударственное объединение БРИКС. Например, в декларации XVI саммита БРИКС (Казань, 23 октября 2024 г.) лидеры стран-участниц подтвердили «поддержку … многосторонней торговой системы при центральной роли ВТО» и отвергли «односторонние ограничительные меры в торговле, противоречащие правилам ВТО»[431]. Хотя сотрудничество стран БРИКС в сфере торговой политики и определённая её координация имеют значительные перспективы, глубокие интеграционные процессы, включая единую торговую политику объединения, невозможны[432]. Это неформальное межгосударственное объединение, как и многие международные экономические организации, не имеет механизмов, позволяющих непосредственно решать проблемы с доступом на внешние рынки, и выступает скорее форумом для координации позиций участников. По этой причине в контексте двустороннего и/или плюрилатерального взаимодействия упор в диссертации сделан на совокупности механизмов обеспечения доступа на внешние рынки в рамках ЕАЭС или с участием ЕАЭС.

К инструментам обеспечения доступа на внешние рынки на национальном уровне следует отнести все меры, которые Россия может предпринять самостоятельно, вне рамок ЕАЭС и ВТО, включая автономное взаимодействие с третьими странами. Эти инструменты условно можно подразделить на две группы: меры, направленные непосредственно на улучшение текущих условий доступа на внешние рынки, и меры, препятствующие ухудшению этих условий, включая механизм сдерживания и ответа на дискриминационные действия. Приведённые две группы инструментов чаще всего неразрывно связаны друг с другом.

---

[431] XVI саммит БРИКС – Казанская декларация (г. Казань, Россия, 23 октября 2024 года) // Президент России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/MUCfWDg0QRs3xfMUiCAmF3LEh02OL3Hk.pdf.

[432] *Исаченко Т.М.* Возможности координации торговой политики стран БРИКС / Т.М. Исаченко // Научные труды Вольного экономического общества России. 2024. Т. 248. № 4. С. 398-405.

Основным инструментом для снятия или минимизации имеющихся торговых барьеров являются межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и зарубежными странами (МПК), которых насчитывается более 100, а также многочисленные рабочие группы в рамках данного механизма. Институт МПК зародился ещё в советское время в качестве инструмента, позволяющего оперативно решать со странами-партнёрами вопросы, требующие межведомственного согласования[433].

В числе основных целей МПК – создание «благоприятных условий для развития взаимовыгодного сотрудничества» между странами и повышение «эффективности двустороннего торгово-экономического сотрудничества на основе … увеличения российского экспорта … и его диверсификации»[434]. В связи с этим вопросы либерализации условий доступа российских товаров на рынки иностранных государств, снятия ограничительных мер в торговле находятся в повестке заседаний МПК и являются предметом их деятельности, хотя в большей степени эти институты концентрируются на поддержке экспорта.

Что касается вопросов доступа на внешние рынки, то в рамках МПК деятельность по устранению торговых барьеров не ведётся системно. Как отмечают специалисты из МГУ им. М. В. Ломоносова, в повестку дня МПК включаются вопросы компаний, попавших в поле зрения секретариата российской части МПК (ответственных за эту работу департаментов Минэкономразвития России), чаще всего это крупные компании, имеющие ресурсы отстаивать свои интересы. В то же время вопросы малых и средних предприятий комплексно не исследуются[435].

---

[433] *Дубинкина К.А., Нарышкин А.А.* Система экономических переговоров на базе межправкомиссий и международных организаций как инструмент продвижения экономических интересов России / К.А. Дубинкина, А.А. Нарышкин // Проблемы национальной стратегии. 2021. № 6 (69). С. 157.

[434] Постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 2020 г. № 1292 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/74577936/.

[435] *Дубинкина К.А., Нарышкин А.А.* Система экономических переговоров на базе межправкомиссий и международных организаций как инструмент продвижения экономических интересов России / К.А. Дубинкина, А.А. Нарышкин // Проблемы национальной стратегии. 2021. № 6 (69). С. 161.

Ещё одной совокупностью инструментов на национальном уровне является стандартная текущая работа федеральных органов исполнительной власти по обеспечению участия и представлению позиции России в рамках специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных расследований третьих стран, а также по проведению консультаций и переговоров по отдельным торговым барьерам. Эта работа проводится Минэкономразвития России совместно с отраслевыми ведомствами (прежде всего, Минпромторгом России). Несмотря на широкий страновой и функциональный охват работы этих государственных органов, существует возможность повышения её эффективности, а также разработки её новых направлений для активизации политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки.

Ко второй группе инструментов на национальном уровне, препятствующим ухудшению условий доступа на мировые товарные рынки, относятся ответные меры, в том числе санкционного характера, которые могут действовать как механизм сдерживания. Автор разделяет точку зрения ряда экономистов, в частности, В.П. Оболенского, В.С. Загашвили, А.П. Портанского[436], что возрастающее использование соображений национальной безопасности в качестве предлога для введения протекционистских мер подрывает эффективность многосторонней торговой системы и является одной из причин сегодняшнего кризиса ВТО. Вместе с тем масштаб этих мер со стороны тех стран, которые традиционно выступали за либеральную идеологию внешнеторговой политики, столь высок, что не реагировать уже не представляется возможным. В связи с этим данный нестандартный инструмент политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки также нуждается в осмыслении и углублённом

[436] *Оболенский В.П.* Камни преткновения на пути реформирования ВТО / В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Том 63. № 8. С. 18-19.
Загашвили В.С. Противоречия и конфликты в многосторонней торговой системе / В.С. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. 2023. Т. 67. № 9. С. 8.
Портанский А.П. ВТО: накопившиеся проблемы и перспективы после МК-13 / А.П. Портанский // Современная мировая экономика. 2024. Том 2. №1 (5). С. 73.

анализе. Конкретные предложения автора по реализации данной политики на национальном уровне представлены далее в отдельном параграфе настоящей главы диссертации.

4.2. Возможности площадки ВТО для обеспечения доступа России на внешние рынки

Теоретически самым важным считается многосторонний уровень формирования норм торговой политики[437], поскольку именно на этом уровне происходит установление исходных правил, к которым адаптируется регулирование на других уровнях. Даже в третьем десятилетии XXI в., когда многие страны во многом отступают от базовых принципов ВТО под предлогом защиты национальной безопасности, многосторонний уровень формирования норм торговой политики и на практике остаётся фундаментальным для большинства экономик мира. В связи с этим обоснованно и логично начать анализ путей улучшения доступа России на мировые товарные рынки с различных механизмов ВТО.

После присоединения к ВТО в 2012 г. по итогам 8-й Министерской конференции (Женева, 2011 г.)[438] у России, с одной стороны, прошёл уже достаточно длительный период, на протяжении которого существовали и существуют условия для применения инструментов ВТО в целях улучшения доступа на внешние рынки. С другой стороны, всего два года спустя после присоединения России к ВТО, с 2014 г. началось обострение геополитической напряжённости с рядом стран, названными впоследствии недружественными, которые начали вводить против России ограничительные меры в экономической политике. Противостояние с применением взаимных санкционных ограничений в настоящее время не только продолжается, но и ужесточается.

---

[437] Международные экономические отношения в глобальной экономике / под общ. ред. И.Н. Платоновой. М.: Издательство Юрайт, 2025. С. 97.

[438] Федеральный закон от 21 июля 2012 г. № 126-ФЗ «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.».

Действующие механизмы ВТО бессильны для преодоления подобных мер, вводимых по политическим основаниям, поскольку санкционные ограничения мотивируются соображениями национальной безопасности, что представляет собой исключение из режима наибольшего благоприятствования в соответствии с базовыми соглашениями организации. Тем не менее инструментарий ВТО вполне может быть использован для устранения или смягчения иных, не связанных с санкционными барьеров для доступа на внешние рынки.

Одной из целей присоединения России к ВТО было использование возможностей механизма разрешения споров для улучшения условий доступа на внешние рынки. Основные результаты использования Россией этого механизма в качестве истца представлены в Таблице 4.1.

Россия в разное время в 2010-е годы выступила истцом в 9 спорах, что немного по мировым меркам. По 5 из них в качестве ответчика выступил ЕС, по 2 – Украина и ещё по 2 – США.

Меры, которые Россия пыталась оспаривать, касались преимущественно рынков минерально-сырьевых товаров (металлургической продукции и удобрений). В основном это были меры защиты внутреннего рынка (антидемпинговые) стран-ответчиц. Примером решения проблемы обеспечения доступа России на внешние рынки является выигрыш в споре с Украиной. Орган по разрешению споров и Апелляционный орган признали не соответствующими правилам ВТО антидемпинговые меры Украины в отношении нитрата аммония, происходящего из России[439].

Успехом является не только номинальный выигрыш в споре, но фактическое воплощение в жизнь результатов его разрешения. Украина в 2020 г. привела свою торговую политику в соответствие с правилами ВТО и отменила антидемпинговые меры в отношении российского нитрата аммония.

[439] DS493: Ukraine – Anti-Dumping Measures on Ammonium Nitrate // WTO. [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds493_e.htm.

Таблица 4.1

Основные результаты использования Россией механизма разрешения споров ВТО в качестве истца

Ответчик	Год начала спора	Затрагиваемый рынок	Оспариваемая мера	Результат
ЕС	2013	МСТ (У, М)	Методологии корректировки стоимости и ряд антидемпинговых мер	Нет (третейская группа не сформирована).
ЕС	2014	МСТ (газ)	«Третий энергопакет» – совокупность мер ЕС по регулированию рынка газа	Частичный выигрыш – признаны противоречащими правилам ВТО: 1) количественные ограничения поставок российского газа по газопроводу OPAL; 2) дискриминационные правила сертификации операторов газотранспортных сетей, контролируемых иностранными лицами, в Литве, Венгрии и Хорватии; 3) дискриминационные преимущества инфраструктурным проектам и наделение их статусом «проектов общего интереса», если они нацелены на поставку газа не из России. Фактически – спор на апелляционной стадии.
ЕС	2015	МСТ (У, М)	Методологии корректировки стоимости и ряд антидемпинговых мер	Выигрыш – признаны противоречащими правилам ВТО: 1) методология энергокорректировок; 2) продление действия антидемпинговой меры в отношении сварных труб; 3) продление действия антидемпинговой меры в отношении нитрата аммония. Фактически – спор на апелляционной стадии.
ЕС	2017	МСТ (М)	Антидемпинговые меры в отношении некоторых видов холоднокатаного проката	Нет (полномочия третейской группы истекли).
Украина	2015	МСТ (У)	Антидемпинговые меры в отношении нитрата аммония	Выигрыш – признаны противоречащими правилам ВТО применение методики энергокорректировок; включение в охват расследования по пересмотру производителя, который был признан не демпингующим; рад других процедурных аспектов расследования. Фактически – отмена антидемпинговых мер, снятие барьера.
Украина	2017	Разные	Меры в отношении торговли товарами и услугами	Нет (спор на стадии консультаций).
США	2018	МСТ (М)	Меры в отношении стальной и алюминиевой продукции	Нет (полномочия третейской группы истекли).
США	2019	МСТ (М)	Антидемпинговые меры в отношении горячекатаной плоской углеродистой стальной продукции	Нет (спор на стадии консультаций).
ЕС	2025	МСТ	ПКУМ	Нет (спор на стадии консультаций).

Примечания: МСТ – минерально-сырьевые товары; У – удобрения; М – металлургическая продукция.

Источник: составлено по WTO Dispute settlement. Disputes by member // WTO [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm; Минэкономразвития России. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/vto/.

Таким образом, формально был снят торговый барьер (вместе с тем на практике российские компании не смогли воспользоваться этой победой, поскольку данная продукция наряду с многими другими товарами попала под санкционные ограничения Украины в форме запрета на импорт из России[440]). Однако это пока единственный пример устранения торгового барьера для России посредством спора в рамках ВТО.

Причиной отсутствия иных практических результатов является возникший с декабря 2019 г. кризис механизма разрешения споров, вызванный действиями США, а именно – блокировкой назначения членов Апелляционного органа ВТО. Недовольство США действующей системой разрешения споров ВТО имеет давнюю историю и связано не с Россией, а в первую очередь с ЕС и Китаем, успешно оспаривающими американские антидемпинговые и компенсационные меры[441]. Как отмечал И.И. Дюмулен, «деятельность ВТО, где вопросы решаются путём консенсуса, где действует независимая система разрешения споров, … где большинство – это развивающиеся страны, … вошла … в серьёзное противоречие с торгово-политическими интересами США»[442].

Тем не менее Россия, как и другие страны, стала заложницей этого рукотворного бюрократического кризиса, поскольку в результате действий США Апелляционный орган не функционирует и не может выносить решения по спорам. Соответственно, решения третейской группы даже по выигранным Россией спорам в случае, если по ним подаётся апелляция, могут не исполняться до вынесения решения Апелляционного органа. Пока такая ситуация сохраняется, даже номинальный выигрыш России в споре не может повлиять на дискриминационные меры ответчиков. Последние должны будут изменить или отменить такие меры только в случае решения Апелляционного

---

[440] Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1147 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ips.ligazakon.net/document/KP151147?an=1.

[441] *Исаченко Т.М., Савельев О.В.* Система разрешения споров ВТО: преодоление кризиса и необходимость реформ / Т.М. Исаченко, О.В. Савельев // Международные процессы. 2019. Том 17. № 4 (59). С. 26-30.

[442] *Дюмулен И.И.* Нетарифные меры в современной международной торговле: некоторые вопросы теории, практика и правила ВТО, интересы России / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 19.

органа, то есть спор застревает на апелляционной стадии на неопределённый срок.

Именно это произошло с самым важным и многообещающим для России спором, нацеленным на снятие одного из наиболее существенных системных барьеров на рынке ЕС – методики энергокорректировок при проведении антидемпинговых расследований и соответствующих мер. В рамках спора с ЕС третейская группа ВТО пришла к выводу, что в ходе изначальных расследований в отношении происходящих из России сварных труб, а также нитрата аммония, были допущены нарушения в части применения методики энергокорректировок[443]. Третейская группа ВТО призвала ЕК привести указанные меры в соответствие с нормами ВТО (что фактически должно означать их пересмотр, результатом которого может стать их отмена). Со своей стороны, решение ЕС обжаловать в Апелляционном органе ВТО выводы третейской группы предоставляет интеграционному объединению право отложить исполнение указанного вердикта. С учётом приостановления деятельности Апелляционного органа ВТО, на неопределённый срок откладывается и рассмотрение апелляции ЕС, и пересмотр дискриминационных мер и методик в отношении России. Примечательно, что такими действиями ЕС противоречит собственным призывам к другим членам ВТО не обращаться в неработающий Апелляционный орган и сам пытается избежать исполнения решения третейской группы, подав так называемую апелляцию «в пустоту»[444].

С учётом изложенного возможности использования Россией системы разрешения споров ВТО для улучшения доступа на внешние рынки ограниченны, по крайней мере, в части недружественных стран. Даже в случае

---

[443] DS494: European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia – (Second complaint) // WTO [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds494_e.htm.

[444] ЕС воспользовались кризисом Апелляционного органа ВТО, чтобы не исполнять решение по «энергокорректировкам» // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 28 августа 2020 г. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/press/official_position/es_vospolzovalis_krizisom_apellyacionnogo_organa_vto_chtoby_ne_ispolnyat_reshenie_po_energokorrektirovkam.html.

выигрыша Россией спора страны-ответчики, вероятнее всего, будут пытаться избегать их исполнения, обжалуя решения третейской группы в неработающем Апелляционном органе. При этом Россия наряду с другими членами ВТО неоднократно заявляла, что подача апелляций в отсутствие работающего Апелляционного органа усугубляет кризис механизма разрешения споров в ВТО[445]. У недружественных стран по примеру Украины также имеется вариант внесения товара, по которому России удалось оспорить ту или иную меру, в санкционные перечни, переводя таким образом вопрос из плоскости экономической в политическую, в вопрос национальной безопасности. Такого рода меры лежат вне поля действия правил ВТО.

Перспективы выхода из нынешнего кризиса ВТО пока не прослеживаются, особенно на фоне малосодержательной декларации по итогам 13 Министерской конференции в Абу-Даби, в которой подтверждается ранее поставленная цель обеспечить функционирование системы разрешения споров в 2024 году[446]. Тем не менее, по мнению автора, это не повод отказываться от такого важного инструмента улучшения доступа на внешние рынки.

Рассмотрение спора в рамках стандартной процедуры ВТО в среднем занимает около полутора лет (без учёта консультаций и апелляции)[447]. Если отсчитывать с самого начала процедуры, то есть с запроса консультаций, то продолжительность может составить более трёх лет (например, так было в случае выигранных Россией споров с Украиной и с ЕС). Три года – это тот период, который при благоприятных обстоятельствах позволяет рассчитывать на преодоление кризиса системы разрешения споров и снятие блокировки деятельности Апелляционного органа либо на иные, на данный момент,

---

[445] Россия считает, что подача апелляций «в пустоту» усугубляет кризис механизма разрешения споров // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 27 октября 2020 г. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/rossiya_schitaet_chto_podacha_apellyaciy_v_pustotu_usugublyaet_krizis_mehanizma_razresheniya_sporov.html.

[446] Dispute Settlement Reform – Ministerial Decision // WTO [Electronic resource]. 4 March 2024. Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc13_e/documents_e.htm.

[447] *Исаченко Т.М., Савельев О.В.* Система разрешения споров ВТО: преодоление кризиса и необходимость реформ / Т.М. Исаченко, О.В. Савельев // Международные процессы. 2019. Том 17. № 4 (59). С. 24.

возможно, трудно прогнозируемые изменения в функционировании данного механизма. К этому моменту России желательно подходить уже с пройдёнными стандартными процедурами и выигранными спорами. Таким образом, нынешнее положение вещей не должно удерживать Россию от использования инструмента спора в рамках ВТО. По-видимому, именно с этими обстоятельствами связано сознательное приостановление ранее инициированных споров, например, с ЕС и США, приведшее к истечению полномочий третейской группы, а также отсутствие новых споров с Россией в роли истца.

Даже в случае сохранения нынешнего кризиса в рамках ВТО можно прибегнуть к помощи разработанного альтернативного механизма – Многосторонней временной договорённости об апелляционном арбитраже (*Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement*), к которой Россия имеет возможность присоединиться. Участниками этой договорённости являются как крупнейшие развитые, так и менее развитые экономики, включая три страны *E7* (Бразилия, Китай, Мексика)[448]. Вызывает вопросы отсутствие до настоящего времени инициативы России по присоединению и задействованию этого нового механизма, как и отсутствие прозрачной дискуссии по данному поводу в предпринимательских и управленческих кругах. Причина, по-видимому, связана с внутренними факторами – недостатком компаний, способных и готовых стимулировать и оказывать поддержку правительству в возбуждении споров в ВТО, а также нехваткой политической воли на национальном уровне[449].

Единственный комментарий, который удалось найти в открытом доступе, представлен заместителем Министра экономического развития Российской Федерации В.Е. Ильичёвым и носит достаточно общий и обтекаемый характер. Тот факт, что указанную договорённость «большинство

---

[448] Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement pursuant to Article 25 of the DSU // WTO documents online [Electronic resource]. 30 April 2020. Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=263504.

[449] Очерки по торговле и торговой политике России / под общ. ред. С.Ф. Сутырина. СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2022. С. 88.

членов ВТО считают … не более чем временным решением, а в качестве основной задачи видят восстановление на постоянной основе универсальной системы разрешения споров, параметры которой будут согласованы всеми участниками организации»[450], не означает, что эта задача будет решена в обозримом будущем и вообще выполнена. В середине XX в. временным решением считалось и ГАТТ, просуществовавшее в таком виде почти полвека до создания ВТО.

Не очень понятен и посыл «есть смысл подождать её принятия, ждать осталось недолго»[451]. По крайней мере, имеющаяся в открытых источниках информация о договорённостях и состоянии обсуждения реформы механизма разрешения споров ВТО не даёт достаточных оснований для оптимизма.

В результате в 2024 г. в условиях неработающего Апелляционного органа и отсутствия шагов по присоединению к Многосторонней временной договорённости об апелляционном арбитраже Россия фактически отказалась от использования споров ВТО в качестве инструмента улучшения доступа на внешние рынки. Между тем этот инструмент, в том числе ради которого страна присоединялась к международной организации, не потерял актуальности в условиях геополитической напряжённости и, по мнению автора, может быть также использован применительно к барьерам стран, не относящихся к категории недружественных, торговля с которыми по-прежнему осуществляется по правилам ВТО.

Например, Мексика использует нерыночные методологии в своих антидемпинговых расследованиях, игнорируя под этим предлогом фактические издержки страны, в отношении которой проводится процедура, и конструируя нормальную стоимость на основе собственных оценочных данных. Активнее всего такая практика используется в отношении Китая, но есть случаи подобных расследований и в отношении России, например, по

---

[450] Владимир Ильичёв: все участники ВТО заинтересованы в её реформе // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 27 февраля 2024 г. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/press/stati_i_intervyu/vladimir_ilichev_vse_uchastniki_vto_zainteresovany_v_ee_reforme.html.

[451] Там же.

стальным плитам[452]. Ранее Мексика неоднократно проводила антидемпинговые расследования в отношении России как страны с нерыночной экономикой[453]. При этом многие из действующих антидемпинговых мер введены Мексикой до присоединения России к ВТО с использованием указанной методологии, а пошлины не пересматривались даже после признания нашей страны рыночной экономикой.

Такие барьеры могли бы быть оспорены в рамках ВТО, а затем, при необходимости – в рамках того или иного апелляционного механизма. Возможно, для целей воздействия на мексиканскую сторону достаточно было бы инициировать спор и не доводить его дальше стадии консультаций. Как отмечает один из ведущих российских экспертов по внешней торговле Л.В. Сабельников, «система разрешения споров ВТО побуждает страны-члены к урегулированию конфликтов на первой же стадии переговоров»[454]. Конечно, спор представляется крайней мерой, когда иные действия для устранения барьера не приносят результатов, однако с учётом продолжительного действия подобных мер в отношении России следует как минимум проработать такую возможность. Данная рекомендация автора основана исключительно на экономических соображениях, хотя на фоне геополитической напряжённости нельзя исключать возможного влияния политических условий на торговые отношения России с Мексикой, которая не относится к категории недружественных стран.

Другой существенный для российского экспорта барьер, возможность оспаривания которого в рамках ВТО следует рассмотреть, – упомянутые в параграфе 3.2 диссертации дополнительные пошлины Турции. Взимание подобных пошлин является отклонением от общих правил ЕС (Общего

---

[452] *Vázquez E.A., Chao G.S.* Trade Remedy Trends in Mexico / E.A. Vázquez, G.S. Chao // International Bar Association [Electronic resource]. 20 August 2021. Mode of access: https://www.ibanet.org/aug-21-trade-remedy-mexico.

[453] *Сударев В.П.* Мексика и Россия в поисках новых сфер взаимодействия / В.П. Сударев // Российский совет по международным делам (РСМД) [Электронный ресурс]. 16 сентября 2013. Режим доступа: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/meksika-i-rossiya-v-poiskakh-novykh-sfer-vzaimodeystviya/?sphrase_id=143860195.

[454] *Сабельников Л.В.* Система и практика разрешения споров в ВТО / Л.В. Сабельников // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 67.

таможенного тарифа ЕС), которые Турция обязана соблюдать как член таможенного союза. Представители ЕС напрямую признают, что такими мерами Турция нарушает режим таможенного союза и свои обязательства, от чего страдают также и европейские экспортёры[455].

Соответствующие претензии ЕС были предъявлены и на площадке ВТО в 2023 г. в рамках обзора торговой политики Турции, где применение дополнительных пошлин было названо «системным» нарушением режима таможенного союза[456]. Эти дополнительные пошлины, взимаемые отдельно от классических таможенных пошлин, могут трактоваться как прочие пошлины или сборы в понимании статьи II:1(b) ГАТТ[457]. Возможность взимания подобных сборов по связанным товарным позициям не предусмотрена обязательствами Турции в ВТО. В этой ситуации России также следует проработать возможность использования механизма разрешения споров для улучшения условий доступа на рынок Турции. Инициирование спора не обязательно означает его доведение до конца, а может быть использовано как инструмент в рамках переговоров по снятию барьера[458].

Приведённые выше кейсы являются лишь одними из наиболее наглядных примеров, когда механизм разрешения споров (в том или ином виде) мог бы быть использован для улучшения условий доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья. Фактический отказ России от данного инструмента представляется контрпродуктивным.

Другие инструменты, например, задействование площадки рабочих органов ВТО для решения имеющихся проблем с доступом на внешние рынки, Россией по-прежнему применяются. Например, на заседании Комитета по

---

[455] *Yalcin E., Felbermayr G.* The EU-Turkey Customs Union and trade relations: what options for the future? / E. Yalcin, G. Felbermayr // European Parliament [Electronic resource]. Brussels: European Union, 2021. P. 24-25. Mode of access: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2021/653640/EXPO_IDA(2021)653640_EN.pdf.

[456] EU Statement at the Trade Policy Review of Türkiye, 13 November 2023 // Permanent Mission of the European Union to the World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]. 13.11.2023. Mode of access: https://www.eeas.europa.eu/delegations/world-trade-organization-wto/eu-statement-trade-policy-review-türkiye-13-november-2023_en?s=69.

[457] General Agreement on Tariffs and Trade // WTO legal texts [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.

[458] *Сидоров А.А.* Проблемы и пути доступа России на товарные рынки стран дальнего зарубежья / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. 2025. № 3. С. 34.

техническим барьерам в торговле в феврале 2021 г. Россия высказала претензии в том числе в отношении ограничений, введённых Бангладеш на использование никеля в рамках национального законодательства по обращению с опасными отходами. По итогам заседания указанное ограничение было снято[459].

Россия активно продвигает на площадке ВТО позицию о недопустимости применения протекционистских мер под предлогом защиты окружающей среды, в том числе в рамках Комитета по торговле и окружающей среде. Предлагается также усиливать инструментарий ВТО по противодействию подобным практикам[460]. Действия России направлены в первую очередь против такого инструмента экологического протекционизма, как европейский ПКУМ. Соответствующая позиция продвигается и в рамках вышестоящего органа – Совета по торговле товарами, в частности, на заседании в июле 2023 г. Примечательно, что российскую позицию разделили многие партнёры России, менее развитые экономики, включая Китай, Бразилию, Индию, Турцию. В числе стран, поддержавших Россию в этом вопросе, были и недружественные – Япония и Южная Корея[461]. Более того, представители многих стран, включая США, в рамках уже Общественного форума ВТО в сентябре 2023 г. признавали неэффективность ПКУМ в части борьбы с изменением климата и предлагали обратиться к альтернативным мерам, включая регулирование субсидий на ископаемое топливо и глобальный налог на выработку углекислого газа[462]. Это

---

[459] На заседании комитета ВТО достигнута договорённость о снятии ряда торговых барьеров // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 2 марта 2021 г. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/na_zasedanii_komiteta_vto_dostignuta_dogovorennost_o_snyatii_ryada_torgovyh_barerov.html.

[460] Минэкономразвития: необходимо усиливать инструментарий ВТО по борьбе с «зелёным» протекционизмом // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 19 июня 2023. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_neobhodimo_usilivat_instrumentariy_vto_po_borbe_s_zelenym_protekcionizmom.html.

[461] На заседании Совета ВТО по торговле товарами подвергнута критике протекционистская политика ЕС и США // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 7 июля 2023 г. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/na_zasedanii_soveta_vto_po_torgovle_tovarami_podvergnuta_kritike_protekcionistskaya_politika_es_i_ssha.html.

[462] *Перская В.В.* Актуальные тенденции эволюции международных экономических организаций / В.В. Перская // Проблемы национальной стратегии. 2024. № 3 (84). С. 97.

дополнительно подтверждает в первую очередь протекционистскую направленность ПКУМ.

В условиях замораживания ЕС выигранного Россией спора по энергокорректировкам активно используются площадки рабочих органов ВТО для донесения позиции о недопустимости использования подобных практик. Так, на заседании Комитета по антидемпинговым практикам в апреле 2024 г. Россия инициировала обсуждение отдельного пункта повестки дня – использование нерыночных методик в соответствующих расследованиях. Согласно протоколу заседания, в числе прочего Россия обратила внимание на то, что антидемпинговые меры применяются в связи с ценовыми практиками экспортёров, а не с регулирующей политикой государства, а также на то, что определённая степень государственного вмешательства присутствует практически в любой экономике. Таким образом, рассмотрение в рамках антидемпинговых процедур деятельности государства вместо практики ценообразования экспортёров не соответствует правилам ВТО[463]. Российская позиция была поддержана Китаем.

В целом можно заключить, что Россия по назначению использует площадку рабочих органов ВТО для улучшения доступа на внешние рынки, однако такие действия по умолчанию не могут сравниться в результативности со спорами. В то же время можно высказать рекомендации автора по повышению эффективности использования Россией площадки ВТО для улучшения доступа на внешние рынки. В частности, имеет смысл активнее формировать коалицию из стран-партнёров в целях коллективного противодействия наиболее явным протекционистским мерам, например, ПКУМ или нерыночным практикам, а также продвигать позицию от имени группы стран, в том числе на более высоком уровне.

Например, по аналогии с совместным заявлением недружественных стран в рамках Генерального совета ВТО «Об агрессии Российской Федерации

---

[463] Committee on Anti-Dumping Practices. Minutes of the regular meeting held on 24 April 2024 // // WTO documents online [Electronic resource]. 23 May 2024. P. 20-21. Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/ADP/M65.pdf&Open=True.

против Украины при поддержке Беларуси»[464], что даже не относится к функционалу этой международной организации, группа стран во главе с Россией (как минимум страны *E7*) могла бы выпустить аналогичный документ по систематическому использованию протекционизма развитыми странами, с приведением конкретных примеров, призывов и рекомендаций. Важную роль в подобной инициативе мог бы сыграть, прежде всего, Китай. Как отмечает Министр экономического развития Российской Федерации М.Г. Решетников, Россия и Китай находятся на довольно близких позициях относительно «в том числе процедур разрешения споров, по вопросам недопущения недобросовестных практик по дискриминации стран под разными предлогами – будь то «зелёная» повестка или национальная безопасность»[465].

Необходимо отметить, что совместное заявление недружественных стран содержит угрозы (впоследствии реализованные) применения инструментов торговой политики, в частности, приостановление действия режима наибольшего благоприятствования. В связи с этим в рамках предлагаемого документа, который могла бы инициировать Россия, имеет смысл аналогичным образом обозначить круг возможных ответных мер на протекционизм со стороны развитых стран. Представляется, что это усилило бы переговорные позиции участвующих стран и оказало бы определённое давление на тех, кто прибегает к подобным инструментам. Опыт относительно жёсткого отстаивания своих интересов США и ЕС может быть использован против них самих.

Что касается ещё одной группы инструментов ВТО – торговых соглашений с ограниченным кругом участников, то они, как представляется, в настоящее время вряд ли могут быть использованы Россией для улучшения условий доступа на внешние рынки. Использование данных инструментов

---

[464] Joint statement on aggression by the Russian Federation against Ukraine with the support of Belarus // WTO documents online [Electronic resource]. 15 March 2022. Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/244.pdf.

[465] Глава Минэкономразвития заявил, что Россия и Китай занимают близкую позицию по реформе ВТО // Центр экспертизы ВТО [Электронный ресурс]. 22 марта 2023 г. Режим доступа: https://www.wto.ru/news/glava-minekonomrazvitiya-zayavil-chto-rossiya-i-kitay-zanimayut-blizkuyu-pozitsiyu-po-reforme-vto/.

предполагает присоединение России к соглашениям, то есть принятие на себя встречных обязательств по либерализации внешнеторговой политики. Россия уже является стороной Соглашения по информационным технологиям (его первой версии от 1996 г.; ко второй, расширенной версии, заключённой по итогам десятой Министерской конференции ВТО в Найроби в 2015 г., Россия не присоединилась в силу неготовности к либерализации по новым товарам, попавшим под действие этого соглашения).

Целесообразность присоединения России к Соглашению по торговле гражданской авиатехникой в настоящее время сомнительна по ряду причин. Во-первых, у России один из самых высоких уровней тарифной защиты летательных аппаратов по мировым меркам (средняя ставка ввозной таможенной пошлины по группе 88 ТН ВЭД составляет 8,6%)[466]. Во-вторых, основными участниками и выгодополучателями указанного соглашения являются недружественные страны. В-третьих, слабые экспортные позиции России по соответствующей продукции.

Ситуация, при которой России в обозримой перспективе может понадобиться беспошлинный доступ на рынок самолётов, например, ЕС, представляется нереалистичной. Аналогичные сомнения присутствуют и касательно разрабатываемого Соглашения по товарам, связанным с защитой окружающей среды. Таким образом, вопрос об использовании Россией данной группы инструментов ВТО для улучшения условий доступа на внешние рынки целесообразно ставить лишь в отдалённой перспективе.

4.3. Двустороннее и плюрилатеральное взаимодействие как инструмент улучшения доступа на внешние рынки

Применение Россией важнейшего инструмента политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые товарные рынки на двустороннем и/или плюрилатеральном уровне, преференциальных торговых соглашений, остаётся ограниченным. По мнению российского исследователя

[466] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

П.А. Кадочникова, «продвижение российских компаний на международные рынки … требует сокращения дистанции с ведущими экономиками мира по получению и использованию преференций в торговле с партнёрами, активизации переговоров по ЗСТ»[467].

Эта дистанция в настоящее время крайне велика относительно и недружественных стран, и прочих стран дальнего зарубежья. В третьей главе приводились примеры лидеров по числу преференциальных торговых соглашений в обеих группах стран. Тот факт, что число действующих преференциальных торговых соглашений ЕАЭС можно пересчитать по пальцам одной руки, играет против России, особенно в условиях обострения геополитической напряжённости и протекционизма. К сожалению, в период 1990-х гг. и первых двух десятилетий XXI в., время наиболее интенсивного распространения преференциальных торговых соглашений в мире, Россия не показала достаточной эффективности внешнеторговой политики и стратегического предвидения. Если упущения в 1990-е гг. ещё можно оправдать фундаментальной хозяйственной катастрофой, с которой столкнулась страна, то отсутствие прорыва в области преференциальных торговых соглашений в период XXI в. является серьёзным просчётом нашей экономической политики, особенно с учётом явных признаков ужесточения протекционизма и нарастания санкционного давления задолго до 2022 года.

Именно преференциальные торговые соглашения могут открыть для России доступ на рынки тех товаров, по которым она обладает конкурентными преимуществами, но которые защищены высокими тарифными барьерами. Так, по соглашению о свободной торговле ЕАЭС с Вьетнамом предусмотрено установление нулевых ставок ввозных таможенных пошлин в том числе для российских товаров верхних переделов, например, передающей аппаратуры, частей радиолокационной аппаратуры, различных видов продукции

[467] *Кадочников П.А.* Протекционизм и либерализация внешней торговли в России и ведущих странах мира / П.А. Кадочников // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 12-13.

автомобилестроения[468]. При этом базовые ставки ввозных таможенных пошлин Вьетнама на последнюю доходят до 75%. По соглашению о свободной торговле ЕАЭС с Ираном у России существенно улучшаются условия доступа, например, на рынок металлургической продукции, на большую часть которой устанавливаются нулевые ставки ввозных таможенных пошлин и по которой изъятия у Ирана минимальны[469]. Меньше всего изъятий предусмотрено в соглашении о свободной торговле ЕАЭС с Сербией[470]. При этом условия доступа России на рынок Сербии фактически были благоприятны и ранее в силу наличия аналогичного двустороннего соглашения, подписанного от имени России.

Все приведённые соглашения и меры либерализации являются примерами необходимых, но запоздалых и недостаточных решений, особенно в ситуации после 2022 года. В настоящее время в стадии разработки находятся преференциальные торговые соглашения ЕАЭС с тремя экономиками: Египет, Индия, Израиль[471]. С другими тремя экономиками – Индонезия, Монголия, ОАЭ – переговоры начались после 2022 г. и завершились в 2025 г. подписанием соответствующих соглашений[472], предстоит длительный процесс их ратификации и вступления в силу (правда, с Монголией соглашение носит временный и ограниченный по товарному охвату характер, последующая либерализация, как и в случае с Ираном, будет предметом дальнейших переговоров). Вместе с тем с остальными тремя экономиками переговоры приняли явный затяжной характер. С учётом влияния

---

[468] Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, от 29 мая 2015 года.
[469] Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны, от 25 декабря 2023 года.
[470] Соглашение о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Сербия, с другой стороны, от 25 октября 2019 года.
[471] Торговые соглашения Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dotp/torgovye-soglasheniya/.
[472] Временное торговое соглашение между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Монголией, с другой стороны, от 27 июня 2025 года.
Соглашение об экономическом партнёрстве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Объединёнными Арабскими Эмиратами, с другой стороны, от 27 июня 2025 года.
Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Индонезия, с другой стороны, от 21 декабря 2025 года.

геополитических условий неясны сроки и результаты завершения переговоров с Израилем и Индией.

Таким образом, число стран, с которыми у ЕАЭС в перспективе могут возникнуть преференциальные торговые соглашения, также невелико. Получается, что сумма числа действующих и потенциальных торговых соглашений вряд ли будет превышать десяток. России необходимо активнее навёрстывать упущенное и стремиться довести число таких соглашений хотя бы до уровня Китая. В качестве партнёров по соглашениям на данном этапе речь идёт только о странах, не относящихся к категории недружественных. Какие-либо соглашения с последними невозможны в среднесрочной перспективе в силу как геополитических, так и экономических причин, включая высокие риски открытия российского рынка для заведомо более конкурентоспособной промышленной продукции развитых стран. Кроме того, как показано в третьей главе, именно в прочих странах дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных, самые неблагоприятные таможенно-тарифные условия доступа на рынок.

ЕЭК достаточно туманно обрисовывает направления дальнейшей работы в данной сфере. Например, в брошюре ЕЭК для XIII Евразийского экономического форума в Вероне в качестве приоритетных векторов торговой политики ЕАЭС, направленной на углубление интеграционных связей через торговые соглашения, выделены Юго-Восток (АСЕАН), Север-Юг (Иран, Индия), Восточное Средиземноморье (Египет, Израиль)[473], по большей части которых и так ведётся соответствующая работа. Не привносят ясности и Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года, где в качестве стран для планируемого заключения соглашений о свободной торговле фигурируют уже упомянутые Египет, Израиль, Индия[474]. Применительно к другим важным центрам мирового

[473] Евразийский экономический союз на пути к Большому Евразийскому партнёрству: выгоды для международного бизнеса // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. С. 27-29. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/Documents/Brochure_Verona.pdf.

[474] Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. № 12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

хозяйства в указанном документе используются размытые формулировки типа «установление диалога», «развитие диалога», «углубление сотрудничества» и прочие, что нельзя трактовать как стремление хотя бы к проработке вопроса о заключении преференциальных торговых соглашений.

В Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь» в числе задач обозначено продолжение работы по формированию преференциальных торговых режимов с заинтересованными странами и региональными объединениями[475]. В принятом в 2025 г. плане мероприятий («дорожной карте») по реализации указанной декларации[476] также содержатся формулировки общего характера без конкретных страновых ориентиров, а применительно к СНГ, АСЕАН, БРИКС используются словосочетания «развитие диалога», «развитие экономического сотрудничества», «активизация взаимодействия».

На фоне действия санкционных ограничений любая страна будет представлять интерес для России на предмет переориентации экспорта, и в целом необходимо работать над улучшением условий доступа на рынки максимально возможного числа стран. Вместе с тем с учётом длительности и сложности переговорных процедур полномасштабная работа по всем направлениям одновременно невозможна, необходимо правильно расставлять приоритеты и рассматривать страны в качестве первоочередных кандидатов на заключение соглашений о свободной торговле с учётом научно обоснованных критериев. В связи с этим представляется логичным включение в упомянутый план мероприятий («дорожную карту»)[477] пункта относительно определения новых партнёров по соглашениям о свободной торговле и проведения с ними совместных исследований для изучения целесообразности

---

[475] Декларация о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь» от 25 декабря 2023 года.
[476] Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 21 декабря 2025 г. № 39 «О плане мероприятий («дорожной карте») по реализации Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь».
[477] Там же.

заключения таких соглашений (хотя опять же, с учётом ситуации, сложившейся после 2022 г., результаты соответствующей работы следовало бы получить гораздо раньше).

На основе расчётов отдельных экономических показателей и их систематизации можно предложить разработанный автором комплексный индекс приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле. В этом индексе с равными весами учитываются показатели, характеризующие различные аспекты важности для России тех или иных рынков, а также условий доступа на них. Общая формула данного индекса выглядит следующим образом:

$$IP_{FTA} = 0{,}24 \times GDP + 0{,}22 * I_{PC} + 0{,}22 \times CI + 0{,}22 * TA + 0{,}1 * \Delta MC_{PR}, \text{ где}$$

IP_{FTA} – индекс приоритетности страны для заключения соглашений о свободной торговле (1 – приоритетные страны, 0 – неприоритетные страны);

GDP – значение субиндекса, характеризующего важность рынка страны с позиции ёмкости рынка, то есть показателя ВВП (1 – наиболее важный рынок, 0 – наименее важный рынок);

I_{PC} – значение субиндекса, характеризующего важность рынка страны с позиции среднедушевого дохода (1 – наиболее важный рынок, 0 – наименее важный рынок);

CI – значение субиндекса, характеризующего важность рынка страны с позиции товарной концентрации (1 – наиболее важный рынок, 0 – наименее важный рынок);

TA – значение субиндекса, характеризующего важность рынка страны с позиции тарифной защиты (1 – наиболее важный рынок, 0 – наименее важный рынок);

ΔMC_{PR} – значение субиндекса, характеризующего важность рынка страны с позиции перспектив роста ёмкости рынка и расширения экспорта (1 – наиболее важный рынок, 0 – наименее важный рынок).

Для получения значений указанных субиндексов, характеризующих различные аспекты важности для России тех или иных рынков, используются

пять основных показателей, из них один расчётный внешнеторговый индекс. Для характеристики совокупной ёмкости рынка рассматриваемой страны, применяется показатель ВВП. При прочих равных условиях для России в первую очередь интересны ёмкие рынки, на которые можно переориентировать выпадающие объёмы экспорта.

Среднедушевой доход (ВВП на душу населения) – показатель, представляющий собой интенсивный фактор роста потребления, с которым связаны прогрессивные изменения в структуре спроса. Для России приоритетны страны с более платёжеспособным спросом, именно с такими экономиками может быть связано будущее совершенствование структуры отечественной внешней торговли.

Для характеристики степени концентрации импорта стран используется индекс товарной концентрации импорта (также называемый индексом Герфиндаля-Хиршмана) – показатель, принимающий значение от 0 до 1 (значения, близкие к 1, свидетельствуют о том, что импорт страны в значительной степени сконцентрирован на нескольких товарах; значения, близкие к 0, свидетельствуют о более равномерном распределении импорта по ряду товаров). Он рассчитывается по следующей формуле:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}, \text{ где}$$

H_j – индекс товарной концентрации импорта страны;

x_{ij} – импорт товара i страной j;

X_j – совокупный товарный импорт страны j;

n – число товаров (в соответствии с товарной номенклатурой).

Относительно равномерно распределённый импорт страны по товарам даёт более широкие возможности для российского экспорта, как в краткосрочном периоде после заключения соглашения о свободной торговле, так и в долгосрочной перспективе – для диверсификации товарной структуры торговли. Напротив, высококонцентрированный импорт означает

ограниченное число товаров, в которых страна заинтересована, и, соответственно, меньше возможностей для российского экспорта.

Для характеристики тарифной защиты страны используется средняя ставка ввозной таможенной пошлины. При прочих равных условиях чем выше эта ставка, тем в большей степени ограничены возможности России по поставкам в рассматриваемую страну и тем больше может быть эффект от заключения соглашения о свободной торговле. Соответственно, тем скорее необходимо работать над улучшением условий доступа на рынок данной страны.

В целях оценки перспектив роста ёмкости рынка и расширения экспорта используются прогнозные расчёты среднегодовых темпов прироста ВВП в неизменных ценах до 2030 года. При прочих равных условиях чем выше эти темпы, тем перспективнее рынок. Вместе с тем с учётом разнородности рассматриваемых стран для их ранжирования невозможно установить универсальные пороги темпов прироста, у каждой страны есть своя «нормальность». По этой причине для всех стран были рассчитаны фактические среднегодовые темпы прироста ВВП в неизменных ценах за 2009-2019 гг., то есть период, соответствующий последнему полному циклу общехозяйственной конъюнктуры мировой экономики. Затем для оценки перспективности каждой страны именно с этим фактическим показателем сравнивались прогнозные темпы прироста за 2020-2030 гг., то есть период, охватывающий текущий цикл общехозяйственной конъюнктуры мировой экономики.

В формуле итогового индекса из пяти приведённых субиндексов четыре были взяты с практически равными весами. С немного большим весом был взят показатель ВВП (как комплексный показатель, отражающий совокупную ёмкость рынка и при прочих равных условиях больший объём потребления, а, следовательно, и возможности для экспорта России) – 0,24, а три остальных показателя получили веса по 0,22 каждый. Наименьший вес – 0,1 – был взят

для субиндекса, характеризующего перспективы роста ёмкости рынка и расширения экспорта в силу того, что это прогнозный показатель.

В зависимости от того, в каком диапазоне находятся значения указанных показателей для конкретной страны, по каждому субиндексу может быть выставлена рейтинговая оценка в диапазоне от 0 до 1. Затем результаты этих рейтинговых оценок с указанными выше весами могут быть просуммированы, формируя таким образом индекс приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле. Распределение выставляемых рейтинговых оценок в зависимости от диапазонов значений по каждому субиндексу представлено в Таблице 4.2.

Приведённые субиндексы и показатели, как представляется автору, являются наиболее важными при поиске ответов на вопрос о приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле. Вместе с тем данный перечень субиндексов и показателей не является исчерпывающим и при необходимости может быть дополнен. Предложенный автором индекс не претендует на универсальность и не имеет целью дать окончательный ответ на вопрос о целесообразности заключения соглашения о свободной торговле с конкретной страной, что является предметом отдельного фундаментального исследования и не относится к задачам диссертации. В то же время этот индекс может служить определённым ориентиром для правильной приоритизации дальнейших исследований и торговой политики.

Некоторые важные показатели изначально не были включены в формулу, поскольку не могут быть однозначно интерпретированы. Например, весьма значим показатель воспроизводственной открытости по импорту, или упрощённо – импортной квоты. При прочих равных условиях чем он выше, тем в большей степени страна зависит от импорта. Соответственно, такая страна будет интересна России как экспортёру.

Таблица 4.2

Диапазоны значений и рейтинговых оценок субиндексов приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле

Показатель/ субиндекс и его диапазон	Значения рейтинговых оценок для различных диапазонов значений показателей			
	0,25	0,50	0,75	1,0
ВВП, млрд долл.	0-100	100-500	500-1000	>1000
Среднедушевой доход, тыс. долл.	0-1	1-10	10-20	>20
Индекс товарной концентрации импорта страны	>0,3	0,2-0,3	0,1-0,2	0-0,1
Средняя ставка ввозной таможенной пошлины, %	0-5	5-10	10-15	>15
Перспективы роста ёмкости рынка (прогнозные темпы прироста ВВП)	СГТП в 2020-2030 гг. < СГТП в 2009-2019 гг. на 50% и более; либо СГТП в 2020-2030 гг. < 0	СГТП в 2020-2030 гг. < СГТП в 2009-2019 гг. менее чем на 50%	СГТП в 2020-2030 гг. > СГТП в 2009-2019 гг. менее чем на 50%	СГТП в 2020-2030 гг. > СГТП в 2009-2019 гг. на 50% и более

Примечания: СГТП – среднегодовые темпы прироста; 2009-2019 гг. – период, соответствующий последнему полному циклу общехозяйственной конъюнктуры мировой экономики; 2020-2030 гг. – прогнозный период, охватывающий текущий цикл общехозяйственной конъюнктуры мировой экономики.

Источник: составлено и рассчитано автором по World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators; UNCTADstat [Electronic resource]. Mode of access: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/; World Economic Outlook Database [Electronic resource]. Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april.

В то же время в случае высокой ёмкости внутреннего рынка воспроизводственная открытость по импорту будет заниженной (например, в Китае в 2024 г. она оценивалась в 17,2%, что ниже среднего по менее развитым странам в 24,1%)[478]. Это может привести к неверному выводу о низкой степени

[478] Рассчитано по: World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

важности для России подобных рынков. На данный показатель может влиять и ограничительный внешнеторговый режим стран, то есть низкая воспроизводственная открытость по импорту может быть следствием высокого среднего уровня тарифной защиты. Последний показатель как раз учтён в представленной формуле.

Подробные результаты проведённых автором расчётов и выставленных рейтинговых оценок представлены в Приложении 6. В Таблице 4.3 по итогам расчётов отобраны первые 10 приоритетных стран (за исключением недружественных) для заключения соглашений о свободной торговле.

Представленные оценки, с одной стороны, частично подтверждают правильную направленность работы ЕЭК по заключению соглашений о свободной торговле в части Индии, Египта и Индонезии. С другой стороны, есть страны, которые, согласно приведённому индексу, являются не менее, а может даже более важными.

Так, следовало бы в приоритетном порядке рассмотреть возможность заключения соглашения о свободной торговле ЕАЭС с Саудовской Аравией, обладающей высокими ёмкостью внутреннего рынка и среднедушевыми доходами по меркам менее развитых стран. Несмотря на завершение переговоров и подписание соглашения в 2025 г. с ОАЭ, имело бы смысл стремиться заключить соглашение с интеграционным объединением, в которое входят обе указанные страны – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива. В совокупности объединение обладает большей ёмкостью рынка и с точки зрения интеграции является общим рынком (что означает в том числе функционирующий таможенный союз с единой торговой политикой, с отдельными изъятиями). Так, именно с Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива заключены преференциальные торговые соглашения у Сингапура и Европейской ассоциации свободной торговли.

Таблица 4.3

ТОП-10 партнёров с наивысшими значениями индекса приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле

№	Страна	Значение индекса
1.	Бразилия	0,89
2.	Турция	0,84
3.	Аргентина	0,83
4.	Саудовская Аравия	0,83
5.	Индия	0,79
6.	Египет	0,76
7.	Алжир	0,73
8.	Эфиопия	0,73
9.	Индонезия	0,72
10.	Китай	0,72

Примечание: данные для расчётов брались за 2024 г., за исключением отдельных стран, по которым данные были доступны только за более ранние периоды.
Источник: составлено и рассчитано автором по World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators; UNCTADstat [Electronic resource]. Mode of access: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

На первом месте в представленном списке находится Бразилия. Поскольку у Аргентины тоже высокие значения индекса приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле и она входит в ТОП-10, для улучшения условий доступа на рынки региона Латинской Америки имело бы смысл рассмотреть возможность переговоров с интеграционным объединением МЕРКОСУР. У России/ЕАЭС в настоящее время нет ни одного торгового соглашения с экономиками данного региона, что является слабой стороной нашей внешнеторговой политики. Фактически дело не пошло дальше заключения меморандума о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам между ЕЭК и МЕРКОСУР в 2018 году[479]. С учётом противоречий между ЕС и МЕРКОСУР по поводу заключения

[479] Меморандум о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам между Евразийской экономической комиссией и Южноамериканским общим рынком (МЕРКОСУР) от 17 декабря 2018 года // Правовой портал Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01320292/ms_21122018.

преференциального торгового соглашения ЕАЭС следовало бы усилить работу в данном направлении.

Несмотря на выявленные упущения во внешнеторговой политике России/ЕАЭС и приоритетные направления дальнейшей работы, необходимо понимать, что предложенный индекс не может являться прямым и единственным руководством к действию. Он не отменяет необходимости подробного исследования структуры внешней торговли с каждой страной и оценки возможных последствий заключения соглашения по отдельным товарным группам, что, однако, выходит за рамки диссертации.

В дополнение к индексу в ряде случаев необходимо учитывать иные факторы и условия. Например, согласно Таблице 4.3, Турция занимает второе место среди приоритетных стран для заключения соглашений о свободной торговле. Такое соглашение действительно могло бы решить многие проблемы доступа России на рынок Турции, включая упомянутые в третьей главе дополнительные пошлины (для устранения которых другие инструменты, вероятнее всего, не будут столь результативными). В то же время нельзя не учитывать напряжённые политические отношения Армении с Турцией. Первая, будучи членом ЕАЭС, вряд ли допустит даже обсуждения вопроса о соглашении со второй, притом, что экономические предпосылки для этого имеются. Есть и другая проблема – Турция находится в таможенном союзе с ЕС, что делает практически невозможным заключение с ней соглашения. Тем не менее турецкий рынок является весьма интересным и перспективным для России.

Китай также присутствует в ТОП-10 партнёров с наивысшими значениями индекса приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле. Однако заключение подобного соглашения означало бы открытие не только китайского рынка для России, но и российского – для Китая. Россия и так с трудом выдерживает конкуренцию со стороны Китая, а открытие рынка нанесло бы серьёзный удар по отечественной промышленности. Неслучайно Китай лидирует по числу применяемых в

ЕАЭС антидемпинговых мер (на него приходится немногим более 2/3 таких мер)[480], а торговое соглашение с ним[481] не носит преференциального характера. Как отмечают Е.В. Сапир и И.А. Карачев, «существующая дифференциация и асимметрия в торговом, инвестиционном и промышленном развитии в настоящее время препятствуют переходу от формата российско-китайского сотрудничества к формату интеграции»[482].

Есть также обстоятельства, которые могут, напротив, повышать целесообразность заключения преференциальных торговых соглашений. Например, в случае Алжира и Эфиопии, не являющихся членами ВТО и обладающих гораздо большей свободой в своей внешнеторговой политике, заключение соглашения является фактически единственным действенным инструментом улучшения условий доступа на их рынки.

Помимо преференциальных торговых соглашений, для целей устранения технических барьеров возможно заключение ЕАЭС отдельных международных договоров (соглашений о взаимном признании результатов оценки соответствия) с третьими странами. Нужным шагом в данном направлении послужило подписание в 2021 г. государствами – членами ЕАЭС Соглашения о порядке и условиях устранения технических барьеров во взаимной торговле с третьими странами[483]. Документ вступил в силу в апреле 2023 г., поэтому оценивать его действие пока преждевременно.

Кроме того, на плюрилатеральном уровне возможны и иные направления действий по улучшению условий доступа на рынки зарубежных стран. Они касаются объединения позиций государств – членов ЕАЭС и выступления с позицией интеграционной группировки как единого целого на

---

[480] Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Защита внутреннего рынка [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://remedies.eaeunion.org/dimd/ru.

[481] Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республикой, с другой стороны, от 17 мая 2018 года.

[482] *Сапир Е.В., Карачев И.А.* Перспективы расширения интеграционного сотрудничества России и Китая на базе специальных экономических зон / Е.В. Сапир, И.А. Карачев // Экономика региона. 2025. Т. 21. № 3. С. 668.

[483] Соглашение о порядке и условиях устранения технических барьеров во взаимной торговле с третьими странами от 22 ноября 2021 года.

различных площадках. В этом отношении можно высказать следующие авторские рекомендации.

Прежде всего, целесообразно участие ЕЭК в работе по предотвращению и устранению ограничительных мер в отношении товаров государств – членов ЕАЭС, в том числе российских. В настоящее время деятельность ЕЭК в данной сфере сведена исключительно к информационно-аналитической, то есть к мониторингу нетарифных мер третьих стран и оценке их ограничительного характера для евразийского экспорта. Реального участия ЕЭК, например, в процедурах антидемпинговых расследований третьих стран в отношении российских или иных союзных товаров, формирования и представления позиции интеграционного объединения не происходит. Таким образом, ЕАЭС не выступает единым фронтом при введении торговых барьеров в отношении его государств-членов.

Отчасти это связано с размытыми формулировками Договора о Евразийском экономическом союзе, где в статье 39 полномочия ЕЭК сформулированы как «оказывает содействие при доступе на рынки третьих сторон, проводит мониторинг ограничительных мер третьей стороны в отношении государств-членов» и «совместно с государствами-членами проводит консультации с соответствующей третьей стороной»[484]. Последняя функция, как правило, по умолчанию не осуществляется, фактически всю работу ведёт то государство – член ЕАЭС, в отношении которого введена или планируется к введению ограничительная мера. Например, согласно Порядку взаимодействия между государствами – членами ЕАЭС и ЕЭК в целях устранения ограничительных мер в торговле с третьими сторонами, участие ЕЭК в антидемпинговых расследованиях в отношении товаров государств-членов осуществляется «по запросу государства-члена»[485], так же, как и

[484] Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 25.05.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). Астана, 2014.

[485] Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 14 сентября 2018 г. «Об утверждении Порядка взаимодействия между государствами – членами Евразийского экономического союза и Евразийской экономической комиссией в целях устранения ограничительных мер в торговле с третьими сторонами».

участие в консультациях в связи с возможным введением иных разновидностей ограничительных мер.

Другая причина сложившегося положения может быть связана с неготовностью государств-членов вовлекать ЕЭК в работу по улучшению условий доступа на внешние рынки, передавая таким образом на наднациональный уровень больше полномочий (хотя это означало бы скорее не передачу, не отказ от полномочий, а их альтернативную, параллельную реализацию). Между тем отсутствие реальных и чётко закреплённых наднациональных полномочий в данной сфере резко контрастирует с претензией ЕАЭС на достижение столь продвинутой стадии интеграции, как экономический союз, что следует из самого названия объединения. Ещё одной причиной может быть недостаточно активное позиционирование ЕАЭС как единого экономического центра на международной арене.

Перспективы активизации деятельности наднационального органа в работе по предотвращению и устранению ограничительных мер в отношении товаров государств – членов ЕАЭС пока не прослеживаются. Страны демонстрируют неготовность передачи на наднациональный уровень дополнительных полномочий, даже если это в итоге может усилить позиции объединения в международной торговле. Представители ЕЭК в докладе о реализации основных направлений интеграции в рамках ЕАЭС отмечают, что основным препятствием для концептуального совершенствования положений Договора о ЕАЭС является отсутствие поддержки со стороны представителей государств-членов, связанное либо с тем, что «в праве Союза не закреплены основополагающие нормы, которые подтверждали бы волю глав государств-членов развивать и углублять интеграцию по соответствующим направлениям» либо с тем, что ЕЭК «не обладает компетенцией в какой-то сфере правового регулирования»[486]. Как правило, наибольшую

[486] Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза. М., 2018. С. 154.

насторожённость в вопросе поддержки предложений по углублению евразийской экономической интеграции демонстрирует Казахстан.

В Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года принципиальных изменений, связанных с доступом на рынки третьих стран, также не предусмотрено. Соответствующий пункт имеет размытую формулировку «использование инструментов, предусмотренных торговыми соглашениями Союза с третьими странами, а также актами органов Союза» для обеспечения доступа на внешние рынки. Небольшим шагом в правильном направлении представляется закрепление стремления к получению ЕАЭС статуса наблюдателя при Генеральной Ассамблее ООН и в отдельных органах ВТО[487], хотя это не замена участию ЕАЭС в лице наднационального органа в различных процедурах в связи с введением ограничительных мер в отношении государства-члена. Примечательно, что такое участие, например, в публичных слушаниях в рамках антидемпинговых расследований третьих стран в отношении России само по себе способствовало бы популяризации ЕАЭС и укреплению его имиджа как значимого центра развития современного мира. План мероприятий («дорожная карта») по реализации Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь»[488] ограничивается общими формулировками по развитию взаимодействия и сотрудничества с отдельными международными организациями (организациями системы ООН, ВТО), региональными интеграционными и межгосударственными объединениями и третьими странами.

---

[487] Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. № 12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

[488] Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 21 декабря 2025 г. № 39 «О плане мероприятий («дорожной карте») по реализации Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь».

Даже с российской стороны не прослеживается конкретных действий и намерений в направлении усиления деятельности ЕЭК по вопросам доступа на внешние рынки. Между тем это было бы обоснованно, особенно в геополитических условиях, сложившихся после 2022 года. Проблема, вероятно, кроется в отсутствии политической воли руководства России и недостаточной инициативности профильных федеральных органов исполнительной власти.

Выше говорилось о целесообразности участия ЕЭК в рамках стандартных процедур и консультаций в случае, если третья страна планирует ввести или ввела торговый барьер в отношении государства – члена ЕАЭС. Автору представляется, что эффективность такого участия существенно повысилась бы, если третья страна, вводящая барьер, осознавала бы риски того, что может столкнуться коллективной реакцией ЕАЭС в ответ на дискриминационные меры. Таким образом, ещё одним инструментом по улучшению условий доступа России на внешние рынки в рамках плюрилатерального взаимодействия может стать выработка механизма коллективного ответа (механизма реагирования) ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран.

Текущие полномочия ЕЭК в данной сфере минимальны, поскольку понятие ответных мер в Договоре о Евразийском экономическом союзе сформулировано очень узко. Согласно статье 40 указанного договора, подобные меры могут применяться только «в случае если в соответствии с международным договором Союза с третьей стороной и (или) государств-членов с третьими сторонами предусмотрена возможность применения ответных мер»[489]. Таким образом, торговые барьеры, вводимые по тем или иным причинам большинством третьих стран, с которыми у ЕАЭС нет торговых соглашений, автоматически не могут подпадать под ответные меры объединения. Соответственно, целесообразно скорейшее расширение понятия

[489] Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 25.05.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). Астана, 2014.

ответных мер и его закрепление в Договоре о Евразийском экономическом союзе.

До 2022 г. на фоне обострения отношений ЕС и Белоруссии последняя выступала с инициативой о выработке на площадке ЕАЭС совместных мер противодействия санкционной политике в отношении любого государства-члена. Подобная инициатива была бы выгодна и России, в 2018 г. мы также высказывали схожие идеи. Отсутствие общей позиции государств-членов ЕАЭС в развитии торговой политики, в частности, в поддержке мер по противодействию санкционным ограничениям, эксперты РУДН обоснованно считают одной из угроз экономической безопасности ЕАЭС[490].

В контексте обсуждения указанных инициатив Белоруссии и России речь шла об ответе на санкционные ограничения, введённые преимущественно по политическим мотивам, а не о классических дискриминационных мерах внешнеторговой политики. В связи с этим Казахстан ожидаемо резко отреагировал на упомянутую инициативу, подчеркнув, что «никаких переговоров о «консолидированных мерах» стран ЕАЭС в ответ на санкции других государств не ведёт» и указав на сугубо экономический характер интеграционных процессов в рамках ЕАЭС[491]. Вместе с тем позиция Казахстана о неприемлемости «наделения органов евразийской интеграции несвойственными функциями»[492] негативно отразилась и на подходе страны к углублению евразийской экономической интеграции в целом, в том числе в исключительно экономических вопросах доступа на внешние рынки.

По инициативе высшего руководства России в новых условиях можно было бы заново открыть дискуссию о механизме коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран, сосредоточив обсуждение на ограничениях, введённых по экономическим мотивам. Например, к таким ограничениям можно отнести упомянутое в третьей главе диссертации

---

[490] Экономическая безопасность ЕАЭС / под ред. И.В. Андроновой. М.: РУДН, 2020. С. 117, 145.
[491] Комментарий Министерства иностранных дел Республики Казахстан по вопросам ЕАЭС // Министерство иностранных дел Республики Казахстан [Электронный ресурс]. 5 июня 2021 г. Режим доступа: https://www.gov.kz/memleket/entities/mfa/press/news/details/212687?lang=ru.
[492] Там же.

введение США в 2018 г. дополнительных пошлин в размере 10% на изделия из алюминия[493] и в размере 25% – на стальную продукцию[494] в отношении третьих стран, включая Казахстан. Россия, расценивая такие действия как не соответствующее правилам ВТО применение специальных защитных мер, в качестве ответного шага на национальном уровне ввела повышенные ставки ввозных таможенных пошлин (в размере 25-40%) в отношении отдельных товаров, происходящих из США[495], прежде всего, машинно-технической продукции, по которой способна заместить выпадающие объёмы импорта.

В указанной ситуации было бы логичнее воспользоваться коллективными ответными мерами на уровне ЕАЭС (при наличии такого механизма). Так, можно было бы наделить ЕЭК и/или вышестоящие органы (например, Совет ЕЭК или Евразийский межправительственный совет) полномочиями, предусматривающими выработку предложений и введение на уровне ЕАЭС ответных мер в случае торговой дискриминации в отношении хотя бы одного государства-члена. Предложения могут также поступать от пострадавшего государства-члена, а решения по ним – приниматься на уровне ЕАЭС. Ответные меры могут принимать различные формы в зависимости от характера дискриминационных действий, однако в первую очередь речь идёт о повышенных ставках ввозных таможенных пошлин ЕАЭС.

Дополнительным аргументом в пользу коллективных, а не индивидуальных мер, является то, что соответствующий инструментарий, прежде всего, введение повышенных ставок ввозных таможенных пошлин, находится в наднациональной компетенции, необходимо только расширение оснований для его применения. Введение на национальном уровне ставок пошлин, отличных от ставок Единого таможенного тарифа ЕАЭС, подрывает

---

[493] A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States // The White House [Electronic resource]. December 28, 2023. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/12/28/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states-5/.

[494] A Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States // The White House [Electronic resource]. May 31, 2024. Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2024/05/31/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-steel-into-the-united-states-6/.

[495] Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2018 г. № 788 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/71982858/.

единство внешнеторговой политики объединения, тем более что с учётом различных обязательств государств-членов (за исключением Белоруссии) перед ВТО подобных исключений из общих правил и так немало.

Очевидно, что по мере ужесточения международной конкуренции и нарастания протекционизма третьи страны будут искать всё более изощрённые способы применения торговых барьеров, которые затронут не только Россию, но и другие государства – члены ЕАЭС. Например, ранее упомянутый ПКУМ как пример экологического протекционизма ЕС неизбежно ухудшит доступ Казахстана на европейский рынок и нанесёт ущерб казахстанским производителям. Казахстанские эксперты признают соответствующие риски для экономики страны и экспортёров[496].

В недалёкой перспективе может возникнуть необходимость ответных мер на такие действия ЕС, и для самого Казахстана было бы выгоднее, если бы к ним присоединилась Россия. В целом у России и других государств – членов ЕАЭС, включая Казахстан, есть немало точек соприкосновения и общих интересов в сфере обеспечения доступа на внешние рынки, поэтому важно на высшем уровне грамотно доносить до партнёров экономически обоснованные предложения и продвигать соответствующие идеи.

Основное последствие реализации предлагаемого механизма коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран, которое другие государства-члены могут воспринимать как риск, это усиление ориентации экономических связей на интеграционное объединение и прежде всего, на Россию. Согласно последним имеющимся данным (2021 г.), доля партнёров по ЕАЭС в импорте Армении оценивалась в 39%, Белоруссии – 57%, Казахстана – 45%, Киргизии – 47%[497]. В связи с этим имеет смысл рассматривать подобный механизм в комплексе с другими вопросами углубления евразийской экономической интеграции, например,

---

[496] *Амирбекова А.* Безуглеродная торговля: возможности и вызовы для Казахстана // Центр деловой информации Kapital.kz [Электронный ресурс]. 12.10.2023. Режим доступа: https://kapital.kz/economic/119803/bezuglerodnaya-torgovlya-vozmozhnosti-i-vyzovy-dlya-kazakhstana.html.

[497] Рассчитано по: Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/.

формирования общих рынков энергетических ресурсов. При благоприятном ходе обсуждения целесообразно заложить возможность дальнейшего расширения охвата механизма коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран, чтобы на определённом этапе поднять вопрос и о противодействии санкционным ограничениям.

Необходимо также учитывать, что создание указанного механизма не обязательно означает, что он будет часто применяться. Само его наличие может служить инструментом, сдерживающим возможное введение торговых барьеров в отношении России и ухудшение условий доступа на внешние рынки.

В целом автором установлено, что на уровне ЕАЭС потенциал политики улучшения условий доступа России на внешние рынки теоретически имеется, однако практически не реализован. Основными препятствиями являются отсутствие чётко закреплённого функционала ЕЭК и неготовность отдельных государств – членов ЕАЭС к усилению наднациональных полномочий в данной сфере. Проблемой также является отсутствие в ЕАЭС механизма сдерживания и ответа (механизма реагирования) на дискриминационные действия третьих стран, что могло бы препятствовать ухудшению условий доступа на внешние рынки. Это повышает для России значимость национальной политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые товарные рынки.

4.4. Направления национальной политики по обеспечению доступа на внешние рынки

Анализ направлений обеспечения доступа на внешние рынки на национальном уровне (систематизированы на Рисунке 4.1, более детальные рекомендации по ним приведены далее в тексте) следует начать с группы инструментов, нацеленных непосредственно на улучшение текущих условий доступа на внешние рынки. Речь идёт в первую очередь о деятельности межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-

техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и зарубежными странами (МПК), которые обеспечивают в том числе механизм для автономного (от ЕАЭС и его государств-членов) совершенствования доступа на внешние рынки. С 2022 г. система МПК с недружественными странами фактически приостановлена, однако она продолжает свою деятельность с остальными странами.

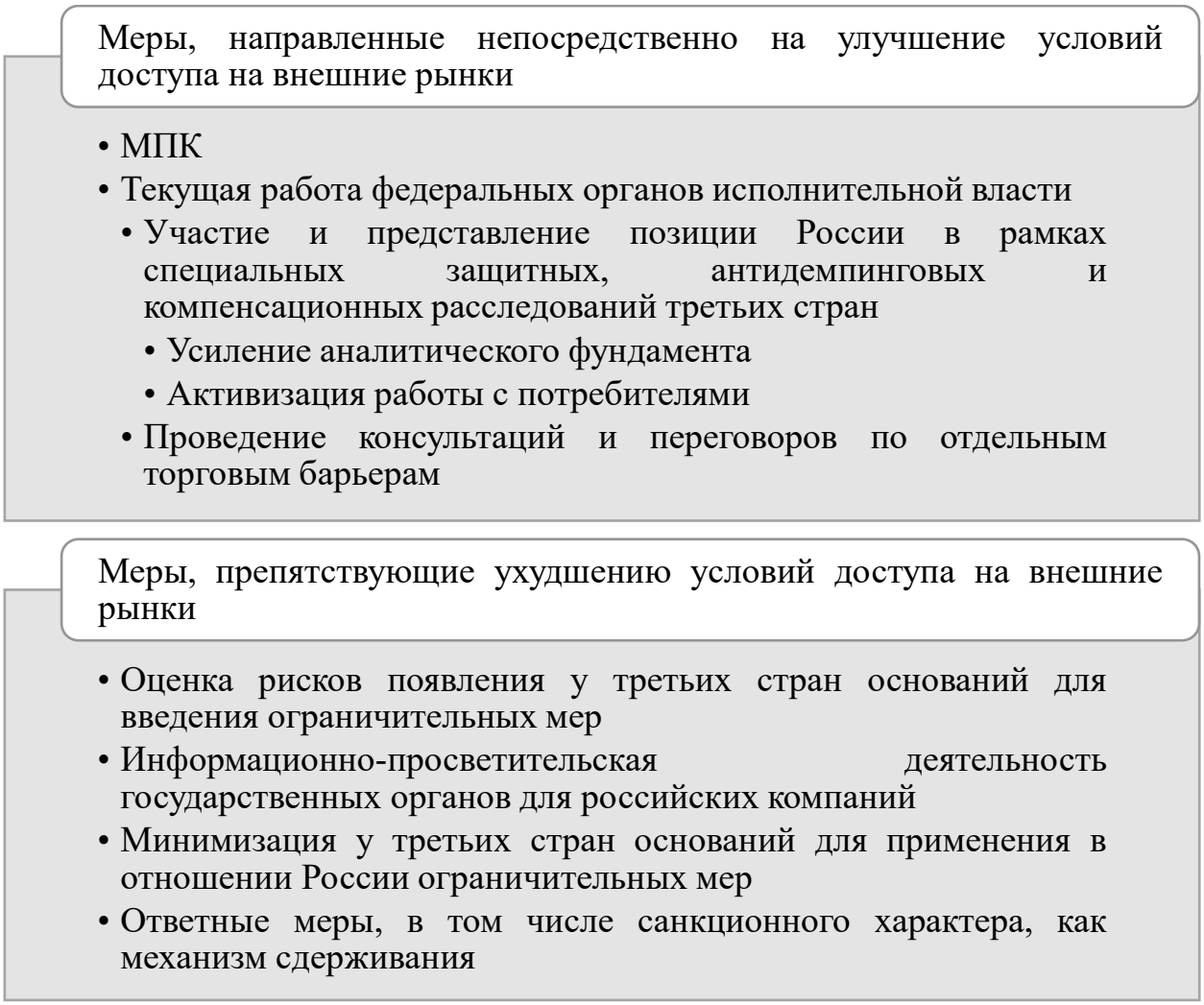


Рисунок 4.1. Основные направления обеспечения доступа России на внешние рынки на национальном уровне

Источник: составлено автором.

Посредством МПК регулярно удаётся снять либо смягчить барьеры для доступа на внешние рынки. Например, согласно открытому докладу Минэкономразвития России, в 2020 г. за счёт усилий в рамках МПК среди прочего пересмотрены уровни ставок ввозных таможенных пошлин Турции в

отношении значительного количества товаров, представляющих интерес для России, прекращено действие установленной Турцией в апреле 2020 г. повышенной ввозной таможенной пошлины на стальную продукцию[498], прекращено действие временного ограничения на ввоз в Узбекистан отдельных видов металлопродукции[499].

В случае отсутствия преференциального торгового соглашения ЕАЭС с зарубежной страной именно механизм МПК позволяет вести переговоры о либерализации, например, тарифных условий доступа на рынок конкретного товара. Вместе с тем существуют объективные ограничения возможностей использования такого механизма, поскольку внешнеторговый партнёр, являющийся членом ВТО, не может пойти на уступки только России. Согласно режиму наибольшего благоприятствования, ввозные таможенные пошлины тогда должны снижаться для всех стран-экспортёров. Это уменьшает вероятность достижения изначально поставленной цели по либерализации доступа на зарубежный рынок в полном объёме.

Помимо механизма МПК, в рамках текущей работы федеральных органов исполнительной власти на регулярной основе готовятся комментарии (позиция страны) на заявления зарубежных производителей о начале специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных расследований в отношении России, а также на доклады зарубежных органов, ответственных за проведение указанных расследований. В этих комментариях Россия стремится опровергнуть наличие либо доказать недостаточность оснований для введения соответствующих мер. В результате расследование может завершиться без введения меры либо введённая мера будет носить относительно менее ограничительный характер. По иным видам барьеров, правда, на нерегулярной основе, в зависимости от остроты проблемы или

---

[498] Турция, будучи членом таможенного союза с ЕС, применяет в отношении импорта Единый таможенный тариф ЕС, однако он не распространяется на некоторые товары, такие как сельскохозяйственная продукция и изделия из стали и угля.

[499] Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 20 октября 2021 г. С. 14. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/mer_predstavilo_doklad_ob_itogah_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti_rf_v_2020_godu_i_i_polugodii_2021_goda.html.

наличия обращений бизнеса, могут проводиться консультации и переговоры с зарубежной стороной.

Многолетняя работа связанных с внешнеэкономической деятельностью российских ведомств во главе с Минэкономразвития России по улучшению условий доступа на внешние рынки в целом приносит положительные результаты. Вместе с тем имеются отдельные уязвимые места, в случае устранения которых эффективность работы может повыситься. В связи с этим целесообразно высказать ряд авторских предложений, как организационного, так и субстантивного характера.

Например, не представляется обоснованным, что, согласно нынешней организационной системе, за деятельность МПК и за работу ключевых заграничных учреждений в сфере внешнеэкономической деятельности, торговых представительств Российской Федерации в зарубежных странах, отвечают разные ведомства (Минэкономразвития России и Минпромторг России соответственно). Из них первое является ведомством широкого профиля деятельности с общеэкономическими компетенциями, а второе – отраслевым. Такая система порождает риски нарушения в координации работы указанных механизмов и снижения синергетического эффекта от их деятельности. Гораздо более логичной представляется координация деятельности МПК и торговых представительств, которые играют роль проводников внешнеторговой политики России за рубежом, в едином центре, не специализирующемся на отдельной группе отраслей. Такая система существовала до 2018 года.

При этом деятельность и Минэкономразвития России, и торговых представительств за рубежом должна базироваться на более глубоком научно проработанном фундаменте и аналитическом потенциале, чем в настоящее время. В частности, любым действиям российской стороны (например, подготовке комментариев в рамках специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных расследований третьих стран) должно предшествовать подробное исследование конъюнктуры и структуры соответствующего

товарного рынка. В случае невозможности проведения таких исследований собственными силами (в условиях ограниченных временны**х** и физических ресурсов ведомств, в том числе Минэкономразвития России) необходимо привлекать внешние или подведомственные научные организации либо создавать отдельное подразделение с соответствующим функционалом. В частности, огромным опытом подобных работ традиционно обладал Всесоюзный научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ, ранее НИКИ), созданный в 1947 г. при Министерстве внешней торговли СССР.

Позиция российской стороны зачастую формируется с учётом имеющихся общедоступных материалов. Например, комментарии в рамках антидемпингового расследования могут готовиться на основе заявления иностранного производителя о его начале, открытых данных российской или зарубежной таможенной статистики, а также (при наличии) дополнительных материалов заинтересованных российских компаний. Между тем использование полноценного исследования конъюнктуры и структуры соответствующего зарубежного рынка, а также привлечение хотя бы узкого круга представителей научно-экспертного сообщества позволило бы существенно повысить качество и глубину подготавливаемых материалов. Кроме того, такое исследование позволило бы выявить зарубежных контрагентов, на которых можно воздействовать в целях недопущения введения или ужесточения ограничительной меры – ими чаще выступают потребители товара, особенно крупные.

С последними целесообразно проводить активную работу, поскольку зарубежные компании-потребители способны оказать непосредственное влияние на государственные органы, принимающие решение о введении ограничительной меры. Эту работу на местах должны проводить торговые представительства в тесной координации с российским ведомством, ответственным за формирование позиции страны (Минэкономразвития России). Зарубежных потребителей нужно вооружать убедительными

аргументами, с использованием статистических оценок и доказательств, относительно того, что введение меры негативно скажется на конкурентной среде и приведёт к росту цен. Эти аргументы должны быть подготовлены или как минимум одобрены и, при необходимости, дополнены Минэкономразвития России. Основой для подготовки таких аргументов и доказательств должно служить упомянутое исследование конъюнктуры и структуры рынка.

Ещё одним направлением работы, нацеленной скорее на прогнозирование и предотвращение возможных проблем с доступом на внешние рынки, может стать регулярный мониторинг российского экспорта на предмет возникновения у третьих стран оснований или опасений для введения ограничительных мер (в первую очередь, мер защиты внутреннего рынка). Речь не идёт о проведении анализа, подобного тому, что осуществляется в рамках полноценных расследований, это было бы чрезмерно трудоёмким и нереалистичным. Вместе с тем ежемесячный мониторинг российского экспорта на ключевые рынки в разбивке по подсубпозициям на основе данных таможенной статистики является вполне посильной задачей. Методология такого мониторинга будет являться предметом подробной проработки, последующего согласования и утверждения ключевыми компетентными ведомствами.

На данном этапе автором предлагается проводить такой мониторинг, прежде всего, в целях выявления товаров, продемонстрировавших высокие темпы прироста поставок (за период с начала года, накопленным итогом). Существуют различные подходы к тому, что считать высокими темпами прироста. Это могут быть темпы прироста, превышающие соответствующий показатель по отдельной товарной группе. Возможно также установить некий эмпирически определённый цифровой критерий – например, более, чем на 100%. Среди выявленных товаров также целесообразно отобрать те, поставки по которым были значительными (это понятие будет различаться в зависимости от страны – например, единицы или десятки миллионов

долларов). Целесообразно также оценивать прирост не только по темпам (в процентах), но и в абсолютном выражении.

Затем по отобранным товарам следует проанализировать структуру импорта и её изменения в рассматриваемой стране/экономике, прежде всего, рассчитать долю России в совокупном импорте и проследить её динамику. В ходе более углублённого анализа возможно рассчитать среднюю импортную цену поставок из России и выявить её динамику, а также сравнить эту цену с ценами поставок из других стран. Все указанные расчёты следует интерпретировать на предмет рисков введения ограничительных мер в отношении России.

При прочих равных условиях интенсивный рост поставок товара из-за рубежа, особенно по низким ценам, может создавать угрозу национальной отрасли экономики и послужить основанием для реагирования. Можно также выяснить, являлась ли соответствующая продукция или смежные товары объектом расследований/мер в рассматриваемой стране или других странах. Например, если одна страна ввела защитную меру, то вполне вероятно, что тот, против кого она введена, будет искать новые рынки сбыта, и уже другая страна будет вынуждена вводить аналогичную меру.

Результаты предлагаемого мониторинга на примере Турции, одного из важнейших партнёров, не относящихся к категории недружественных, но применяющих среди стран *E7* наибольшее число торговых барьеров в отношении России, представлены в Таблице 4.4. В данном конкретном примере выявлялись товары, продемонстрировавшие наибольший прирост в абсолютном выражении, с относительными темпами прироста более 100%, по которым доля России в импорте Турции возросла более чем вдвое либо превышала 50%. Это преимущественно минерально-сырьевая продукция.

Такая динамика может вызвать обеспокоенность государственных органов или местных производителей Турции. Дополнительным риском может являться ситуация, когда по таким товарам средняя импортная цена

поставок из России продемонстрировала снижение и/или средняя импортная цена поставок из России ниже цен поставок из третьих стран.

Таблица 4.4

Примеры ТОП-10 товаров российского экспорта в Турцию,
в отношении которых существуют риски введения ограничительных мер
(по итогам I полугодия 2025 г.)

Код ТН ВЭД	Груп-па ТР	Наименование товара	Импорт Турции из России, млн долл.		Прирост		Доля России в импорте Турции, %	
			I пол. 2024 г.	I пол. 2025 г.	Разы	Млн долл.	I пол. 2024 г.	I пол. 2025 г.
7201 10 30 0000	МСТ	Нелегированный передельный чугун с 0,1-0,4 мас.% марганца*	60,2	236,5	3,9	176,3	77,7	88,0
7208 39 00 9019	МСТ	Прокат плоский стальной шириной от 600 мм, горячекатаный, без покрытия, в рулонах, толщиной до 3 мм*^	18,3	63,0	3,4	44,7	10,7	46,7
2905 11 00 1011	МСТ	Метанол (спирт метиловый)^	17,8	51,4	2,9	33,6	22,1	44,9
9030 10 00 9000	ВТТ	Приборы и аппаратура для обнаружения или измерения ионизирующих излучений прочие^	0,2	28,1	120,4	27,8	5,8	54,3
7202 21 00 0011	МСТ	Ферросилиций с 55-80 мас.% кремния*^	6,4	29,7	4,6	23,3	9,8	37,1
3105 59 00 0011	МСТ	Удобрения с азотом и фосфором прочие*^	0,6	20,2	35,9	19,7	9,8	79,0
2814 10 00 0000	МСТ	Аммиак безводный^	9,4	27,8	3,0	18,4	5,0	15,3
4804 31 58 0000	СХ	Крафт-бумага и крафт-картон прочие, массой 1 м^2 до 150 г, не менее 80% от общей массы волокна – волокна хвойной древесины^	6,1	22,8	3,7	16,7	34,6	59,7
7208 38 00 9019	МСТ	Прокат плоский стальной шириной от 600 мм, горячекатаный, без покрытия, в рулонах, толщиной 3-4,75 мм, прочий*^	10,4	23,4	2,3	13,0	12,3	32,2
7208 38 00 9018	МСТ	Прокат плоский стальной шириной от 600 мм, горячекатаный, без покрытия, в рулонах, толщиной 3-4,75 мм, для повторной прокатки*^	7,4	18,6	2,5	11,2	2,3	7,5

Примечания: ВТТ – высокотехнологичные товары; МСТ – минерально-сырьевые товары; СХ – сельскохозяйственные товары; ТР – товарные рынки; * – средняя импортная цена поставок из России продемонстрировала снижение; ^ – средняя импортная цена поставок из России ниже цен поставок из третьих стран.
Источник: рассчитано по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

В отношении отобранных по результатам предложенного мониторинга товаров существуют риски введения ограничительных мер, поскольку государство-импортёр может воспринять такую динамику как угрозу своей

экономической безопасности или национальным производителям. Заблаговременное выявление таких товаров необходимо для проведения консультаций с российскими компаниями-производителями и/или экспортёрами, информирования их о существующих рисках. По итогам таких консультаций российские компании при необходимости могут скорректировать тактику и/или стратегию своего поведения на внешнем рынке (например, в части установления цен), чтобы минимизировать основания для применения ограничительных мер.

Чтобы поставить такую работу на поток, возможен и более простой формат – не консультации, а, например, официальное письменное уведомление Минэкономразвития России компаний-производителей о выявленных по итогам мониторинга рисках. Предлагаемая деятельность может стать одним из важнейших мероприятий, направленных на «предотвращение новых торговых расследований»[500], важность чего подчёркивается в Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года.

В качестве отдельного направления работы, рекомендуемого в целях недопущения ухудшения условий доступа на внешние рынки, следует выделить информационно-просветительскую деятельность государственных органов для российских компаний. По практическому опыту автора, российский бизнес (за исключением крупнейших компаний), как правило, не обладает достаточными компетенциями в области внешнеэкономической деятельности и внешнеторговой политики и не понимает рисков, которые могут возникнуть в ходе собственного производственного и экспортного процесса. Нередко компании даже не знают о существовании тех или иных видов внешнеторговых барьеров (например, антидемпинговых или компенсационных мер), соответственно, не имеют представления, как следует

[500] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4260-р «О Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

себя вести, чтобы предотвратить их введение или, если соответствующие процедуры уже начаты, как минимизировать ущерб.

Между тем изначально именно поведение компаний, например, та же практика демпинга лежит в основе претензий внешнеторговых партнёров и сопутствующих ограничительных мер. Соответственно, компаниям необходимо пояснять, какие действия в рамках внешнеэкономической деятельности допустимы, а какие могут послужить основанием для введения торговых барьеров. Необходимо в том числе грамотно выстраивать ценообразование, не допуская искусственного и необоснованного занижения экспортных цен по сравнению с внутренними во избежание обвинений в демпинге со стороны контрагентов. Отдельные компании также должны понимать свою меру ответственности, ведь нарушая условия конкуренции на внешних рынках, они ставят под угрозу не только себя, но и всю российскую отрасль, в отношении которой может быть введена ограничительная мера.

Компании также должны быть информированы о том, какие у них имеются права и обязанности в случае начала процедуры защитных расследований. Необходимо понимать, как и зачем нужно регистрироваться в качестве участника расследования, какие имеются возможности по отстаиванию своих интересов, какова может быть их результативность. Нередко компании игнорируют факт начала расследования, не реагируют на него, никак себя не проявляя и лишаясь таким образом возможности повлиять на проводимые процедуры в установленном порядке. По умолчанию компании, не участвующие в расследовании, считаются несотрудничающими и получают максимально возможный размер ограничительной меры, чаще всего делающий нерентабельным и невозможным продолжение поставок на тот или иной рынок зарубежной страны.

Кроме того, необходимо, чтобы у бизнеса была информация о том, какие усилия государство может предпринять, чтобы улучшить условия доступа на внешние рынки. Речь идёт, в частности, об инструментарии, рассмотренном в рамках настоящей главы. При наличии экспортного интереса компания

должна незамедлительно информировать государственный орган. Если проблема не может быть решена в краткосрочной перспективе (например, посредством механизма МПК), то ведомство как минимум возьмёт её на заметку при дальнейшей работе (например, при проработке вопроса заключения преференциального торгового соглашения).

Указанная информационно-просветительская работа частично уже ведётся усилиями Российского экспортного центра, на сайте которого есть разделы «База знаний экспортёра», «Обучение ВЭД», где в том числе размещены учебные пособия по различным аспектам внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем деятельность Российского экспортного центра в большей степени направлена на поддержку экспорта. Решение проблем доступа на внешние рынки относится к функциям Минэкономразвития России и отраслевых ведомств. В связи с этим, по мнению автора, бизнес должен иметь возможность как минимум получать обратную связь от профильного ведомства по изложенным выше вопросам (в идеале – участвовать в консультациях, семинарах). В свою очередь государственные органы также должны иметь обратную связь с бизнесом по этим вопросам.

В силу совокупности обстоятельств, не относящихся к теме исследования диссертации, в России со стороны бизнеса, особенно малого и среднего, присутствуют некоторые опасения относительно взаимодействия с госорганами. В связи с этим следует всячески поощрять компании к диалогу с ведомствами без дополнительных бюрократических процедур (например, заполнения официальных заявок или подготовки писем). Возможная форма такого взаимодействия – оказание поддержки по горячей линии, для чего в рамках ведомства целесообразно создать профильное подразделение. Информацию о такой горячей линии и основных вопросах доступа на внешние рынки можно выдавать каждому новому зарегистрированному предприятию. Затем уже, после установления доверительного диалога, возможно более активное привлечение бизнеса к сотрудничеству – как приглашение компаний на различные образовательные мероприятия, которые могут проводиться

ведомствами, так и получение от компаний официальных писем и комментариев по имеющимся проблемам доступа на внешние рынки.

На национальном уровне, по мнению автора, также целесообразно проводить работу, связанную с минимизацией у третьих стран оснований для применения в отношении России ограничительных мер – причём оснований, связанных не только с деятельностью отдельных компаний (о чём сказано выше), но и государства. Это касается, прежде всего, дальнейших реформ, направленных на развитие рыночной экономики, ведь именно обвинения в нерыночности лежат в основе многих применяемых в отношении России мер защиты внутреннего рынка недружественных стран, причём задолго до 2022 г., и являются предметом споров на площадке ВТО. Например, упомянутый в третьей главе диссертации доклад Европейской комиссии «О существенных искажениях в экономике Российской Федерации для целей защитных расследований»[501], имея под собой очевидную протекционистскую цель, тем не менее не лишён определённых оснований.

Наиболее глобальной проблемой является рост доли государства в экономике России, что признаётся не только научным сообществом, но и официальными органами власти. Например, Федеральная антимонопольная служба ещё до 2022 г. указывала, что «доля государственного сектора составляет … более половины национальной экономики». При этом наблюдается тенденция к её росту – если в 1998 г. она оценивалась примерно в 25%, в 2008 г. – 40-45%, к 2013 г. – превысила 50%, а в 2017 г. могла превышать 60-70%[502]. Немного ниже цифры приводят эксперты РАНХиГС: на 2021 г. они оценивали долю государства в ВВП России в 56,23%, что является

[501] On significant distortions in the economy of the Russian Federation for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2020)242&lang=en.

[502] ФАС в СМИ: Доля государства в экономике РФ превысила 50% и препятствует развитию конкуренции – ФАС // Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. 6 мая 2019 г. Режим доступа: https://fas.gov.ru/publications/18306.

максимумом за период с 2000 г. (с начала наблюдений)[503]. При различиях в оценках доли эксперты сходятся в тенденции к её росту.

С точки зрения внешнеэкономической деятельности особенно опасно доминирование государства в сырьевых отраслях, связанных с производством энергоносителей, ведь именно последние стоят в начале цепочки создания стоимости. Сомнения в рыночности, например, добычи газа автоматически влекут за собой сомнения и в рыночности продукции, производимой на его основе и/или с его использованием.

Реформы, направленные на снижение степени участия государства в экономике и увеличение доли частного сектора, имеет смысл проводить не для того, чтобы подстроиться под требования США и ЕС, а в первую очередь для повышения эффективности национальной экономики, роста производительности труда. Эти реформы также могут в дальнейшем лишить недружественные страны аргументов относительно нерыночности российской экономики. Данную работу имеет смысл проводить параллельно с продолжением оспаривания в рамках ВТО незаконных методологий проведения расследований. В долгосрочной перспективе, когда введённые по политическим мотивам санкционные ограничения в отношении России будут сняты, перед страной всё равно будет стоять задача устранения торговых барьеров, связанных с обвинениями в нерыночности.

В условиях действия санкционных ограничений снятие соответствующих барьеров не представляется возможным, однако целесообразно прорабатывать иные, более специфические способы доступа на рынки недружественных стран, включающие поставки российской продукции или продукции с российской добавленной стоимостью через третьи страны. Например, в настоящее время развивается проект Российской промышленной зоны в Египте[504]. Это может послужить площадкой для наращивания российского экспорта в том числе в недружественные страны и расширения

---

[503] *Прохорова С., Деготькова И.* Как доля государства в экономике России превысила 50% / С. Прохорова, И. Деготькова // РБК. 11 мая 2023 г.

[504] Российская Промышленная Зона в Арабской Республике Египет. Режим доступа: http://rioegypt.ru/.

участия в глобальных цепочках создания стоимости. Предполагается локализация российских промышленных предприятий с учётом выгодного географического положения Египта и развитой логистической инфраструктуры. Одним из преимуществ участия в такой зоне является возможность получения маркировки *Made in Egypt* на продукции (при условии соблюдения требований по степени локализации)[505].

Посредством этого механизма российские экспортёры могли бы вывозить свои товары из Египта в страны-партнёры (включая страны Африки, Ближнего Востока, Европы), прежде всего, те, у которых с Египтом имеются преференциальные торговые соглашения. У Египта среди прочего действует зона свободной торговли с ЕС. При этом использовать маркировку *Made in Egypt* можно не только в отношении целиком произведённых в Египте товаров, но и по сделанным частично (требования различаются в зависимости от отрасли). Это касается, например, собранной в Египте российской техники. Практика сборки в Египте и соответствующей маркировки может распространяться, например, на российские автомобили или бытовую технику. При этом Россия будет иметь возможность экспортировать в Египет части или комплектующие таких автомобилей. Схожим образом можно реализовывать строительные материалы, продовольственные товары. Подобные механизмы заслуживают проработки в направлении других стран, не относящихся к категории недружественных.

Последним здесь (но не по значимости) направлением работы по обеспечению доступа на внешние рынки на национальном уровне является подготовка ответных мер, которые могли бы удерживать третьи страны от введения новых ограничительных мер. Если на данном этапе, по крайней мере, в краткосрочной перспективе наднациональный механизм ответа на дискриминационные действия третьих стран нереализуем, необходимо усиливать эту работу на национальном уровне.

---

[505] *Сидоров А.А., Болдина В.С.* Актуальные проблемы торгового сотрудничества России и Египта / А.А. Сидоров, В.С. Болдина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2025. Т. 21. № 1. С. 149.

Экономическая политика президента США Д. Трампа в 2017-2021 гг. представляется весьма спорной и неоднозначной, прежде всего, в силу её ориентации на ослабление многосторонних форматов сотрудничества и отступления США от своих международно-правовых обязательств[506]. Давление на зарубежных партнёров в форме внешнеторговых ограничений – не лучший пример для подражания, однако нельзя не признать частичную эффективность такой политики для обеспечения доступа США на внешние рынки (вместе с тем, по мнению автора, подобные действия США нанесли гораздо больший ущерб международной торговле). Так, посредством угроз применения повышенных пошлин (и их реализации) США в итоге добились заключения с ЕС так называемых «целевых сделок» по поставкам отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Более эффективна была политика в отношении Канады и Мексики – посредством введения повышенных пошлин на сталь и алюминий (впоследствии отменённых) и угрозы их введения в отношении канадских автомобилей. США в итоге добились заключения нового преференциального торгового соглашения ЮСМКА вместо НАФТА. Среди прочего США удалось улучшить условия доступа на канадский рынок молочных продуктов.

Россия недостаточно использует подобные инструменты несмотря на то, что международная обстановка объективно обусловливает их применение. Принятие нового Федерального закона 2018 г. «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединённых Штатов Америки и иных иностранных государств»[507] не дало импульса к активизации проработки и обсуждения возможных ответных мер. На фоне масштабных санкционных ограничений российское продовольственное эмбарго 2014 г. (запрет на импорт отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из впоследствии недружественных стран)[508], специальные

[506] Феномен Трампа / под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИНИОН, 2020. С. 413-416.
[507] Федеральный закон от 4 июня 2018 г. № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединённых Штатов Америки и иных иностранных государств».
[508] Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/70712500/.

экономические меры 2018 г. в торговле с Украиной[509], 2022 г. в форме ограничений экспорта в недружественные страны[510] и повышенных ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных товаров из недружественных стран[511] выглядят относительно скромно.

Несмотря на меньшую по сравнению с США роль России в международной торговле, а также меньшее значение России и США друг для друга как торговых партнёров (относительно, например, значения США для ЕС и Канады), необходимо искать отдельные ниши, где ответные меры России будут более чувствительными. Немногочисленные попытки выработки предложений по возможному расширению ответных мер (что не обязательно означает их фактическое применение) предпринимаются отдельными экономистами. Например, в исследовании Т.М. Исаченко и И.А. Медведковой с использованием чётко сформулированных критериев отбора выявлено порядка 100 субпозиций, по которым могут быть введены ограничения на поставки в ЕС, включая продукты неорганической химии, рыбную продукцию, удобрения, металлургическую продукцию и другие товары[512]. Имеются и схожие предложения в части Великобритании.

Гораздо меньше реализован потенциал ответных мер России в части импорта. В данном контексте Т.М. Исаченко и И.А. Медведкова также предлагают порядка 35 субпозиций, по которым могут быть введены ответные меры России в отношении импорта из ЕС, включая растения и их части,

---

[509] Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2018 г. № 1716-83 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/72141908/.

[510] Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 311 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/403681896/.
Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 312 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/403681898/.
Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 313 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/403681900/.

[511] Постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/405912977/.

[512] *Исаченко Т.М., Медведкова И.А.* Переориентация торговли Европейского союза и Российской Федерации в условиях санкций / Т.М. Исаченко, И.А. Медведкова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2024. № 40 (2). С. 266-267.

продукты переработки овощей и фруктов, табачную, фармацевтическую продукцию и другие товары[513].

Обсуждение подобных мер должно быть более активным с широким привлечением научного сообщества, а итоги дискуссий должны приниматься на вооружение и озвучиваться государственными органами и политиками. Страны, применяющие в отношении России ограничительные меры и ухудшающие условия доступа отечественных товаров на внешние рынки, должны заранее осознавать цену, которую придётся заплатить за подобные действия.

Таким образом, автор определил, что у России имеется немалый арсенал инструментов для улучшения доступа на мировые товарные рынки. В современных условиях, в кратко-и среднесрочной перспективе наиболее эффективным представляется использование двустороннего и плюрилатерального взаимодействия, а также национальных инструментов.

В то же время политику обеспечения благоприятных условий доступа России на мировые товарные рынки на многостороннем уровне, на площадке ВТО, также необходимо активизировать. Важность этой группы инструментов может возрасти в долгосрочной перспективе.

---

[513] *Исаченко Т.М., Медведкова И.А.* Переориентация торговли Европейского союза и Российской Федерации в условиях санкций / Т.М. Исаченко, И.А. Медведкова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2024. № 40 (2). С. 267-268.

Глава 5. Обеспечение доступа на мировые товарные рынки как инструмент решения ключевых внешнеторговых проблем России

5.1. Возможности оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда

Расширение экспорта как одного из компонентов использования ВВП в любой стране традиционно рассматривается как благо для национальной экономики, как один из возможных источников экономического роста. Как правило, в таком ключе рассматривают задачу обеспечения благоприятных условий доступа России на мировые товарные рынки в органах государственной власти. В связи с этим введение торговых ограничений в отношении российского экспорта рассматривается как ущерб национальной экономике, а их устранение – как предотвращение или прекращение нанесения такого ущерба[514]. По этой причине заниматься конкретной проблемой доступа на внешние рынки государственные органы, как правило, начинают либо в случае инициирования зарубежным государством в отношении России конкретных процедур по введению барьера (например, антидемпингового расследования), либо при поступлении обращений от более или менее крупных компаний с жалобой на потенциальные или совершённые действия третьих стран.

Не отрицая изложенный устоявшийся подход и механизм работы органов государственной власти, в диссертации предлагается рассмотреть вопросы доступа России на мировые товарные рынки и под другим углом зрения. Научные исследования и принятие практических мер в сфере улучшения условий доступа России на внешние рынки могут служить одним из инструментов решения актуальных экономических проблем страны.

---

[514] Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. 20 октября 2021 г. С. 15-17. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/mer_predstavilo_doklad_ob_itogah_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti_rf_v_2020_godu_i_i_polugodii_2021_goda.html.

В первую очередь речь идёт о возможностях оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда. Кроме того, от улучшения условий доступа на внешние рынки напрямую зависят возможности переориентации российского экспорта с недружественных стран. Наконец, там, где эти условия улучшить не удаётся, даже исследование барьеров может быть полезно на предмет возможной адаптации и применения зарубежного опыта в России и/или ЕАЭС для защиты своих экономических интересов, регулирования доступа на свои рынки.

В первой главе упоминался подход, согласно которому не имеет смысла ставить вопрос об условиях доступа на конкретный зарубежный рынок без решения проблем, связанных с базовой конкурентоспособностью на внутреннем рынке, то есть без наличия конкретной продукции, которую можно предложить внешним покупателям и которую последние будут готовы приобрести. Из этого следует, что совершенствование товарной структуры экспорта, оптимизация товарной специализации России в международном разделении труда зависит в первую очередь от эндогенных факторов. По-видимому, таким подходом руководствуются российские органы государственной власти, например, при определении приоритетных стран для заключения соглашений о свободной торговле или просто для развития сотрудничества.

В настоящей главе предлагается исходить из альтернативного подхода – первичности благоприятных условий доступа на внешние рынки для ведения экспортной деятельности. Иными словами, необходимо сначала создать благоприятные условия доступа на внешние рынки, а затем ими неизбежно воспользуется национальный бизнес. При таком подходе именно внешние рынки могут выступить основным экзогенным фактором оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда. Согласно проведённому во второй главе анализу, эта специализация во втором и третьем десятилетии XXI в. принципиально не поменялась.

Например, С.А. Афонцев отмечает, что экспорт является важнейшим фактором повышения конкурентоспособности отечественного производства[515]. Даже импортозамещение в современном мире может быть эффективно только при наличии очень крупного производства и потому требует сопряжения с активной экспортной политикой[516]. Соответственно, для появления или наращивания производства и экспорта отечественным производителям необходимо создать благоприятные условия доступа на внешние рынки.

Изложенный альтернативный подход является гораздо менее распространённым в практике проведения внешнеторговой политики в России. Основная причина связана с тем, что для национальной экономики практически невозможно количественно оценить эффект от создания благоприятных условий доступа на конкретный внешний рынок при отсутствии или незначительном имеющемся экспорте и производстве. Сложно спрогнозировать, воспользуются ли этими созданными благоприятными условиями национальные компании, и если да, то насколько активно. Напротив, в случае товаров, по которым страна уже имеет определённые устоявшиеся позиции на внешнем или хотя бы внутреннем рынке, этот эффект проще оценить, как минимум опросив соответствующие компании, что в том числе и ложится в основу планов по заключению соглашений о свободной торговле с той или иной страной.

В российских программных документах вопросам доступа на внешние рынки практически не уделяется внимания ни до, ни после 2022 года. В отраслевых стратегиях экспорт, как правило, рассматривается отдельно, а не в связке с вопросами совершенствования внутреннего производства и не как фактор диверсификации национальной экономики. Например, в Стратегии

---

[515] Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 7. С. 34.

[516] *Мальцев А.А.* Вклад промышленности в общеэкономический рост в современной мировой практике / А.А. Мальцев // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 3. С. 20.

развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года экспорт фактически рассматривается как производное от внутриэкономических факторов[517], что, с одной стороны, в значительной мере справедливо, а с другой – демонстрирует односторонний взгляд на проблему.

При этом в указанной стратегии признаётся, что «одним из ключевых барьеров для развития экспорта продукции российских автопроизводителей являются неблагоприятные таможенные режимы…», а также то, что «практически все страны с крупными рынками для экспорта автомобилей имеют соглашения о свободной торговле со странами, являющимися крупнейшими экспортёрами автомобильной техники»[518], что отрицательно сказывается на конкурентоспособности российской продукции. Таким образом, в качестве основной проблемы для экспорта признаются неблагоприятные условия доступа на внешние рынки, однако их улучшение не рассматривается в качестве возможности для оптимизации положения России на мировых товарных рынках. Даже при наличии актуальных и интересных предложений научного сообщества по экспортной стратегии России[519], как правило, они не идут в связке с решением проблем доступа на внешние рынки.

Для иллюстрации целесообразности обеспечения доступа на внешние рынки как одного из инструментов оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда предлагается руководствоваться гипотетико-индуктивным методом и логикой от противного с использованием расчётов индекса взаимодополняемости торговли (*trade complementarity index*) России с третьими странами. Этот показатель, предложенный израильским экономистом и экспертом Всемирного банка М. Михаэли[520], принимает

---

[517] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4261-р «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года».
[518] Там же.
[519] *Мазурова Е.К., Сычева К.Г.* Новые направления экспортной стратегии России / Е.К. Мазурова, К.Г. Сычева // Современная конкуренция. 2018. Том 12. № 6(72). С. 63-80.
[520] *Michaely M.* Trade preferential agreements in Latin America: an ex-ante assessment / M. Michaely // Policy Research Working Paper 1583 [Electronic resource]. Washington D.C.: The World Bank, 1996. 60 p. Mode of access:

значение от 0 до 100 (значения, близкие к 100, свидетельствуют о том, что товарная структура экспорта одной страны соответствует товарной структуре импорта страны-партнёра; значения, близкие к 0, свидетельствуют о несоответствии или о минимальном соответствии указанных структур) и рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathrm{TC_{ij}} = \left[1 - \frac{\sum_{k=1}^{m}\left|m_k^j - x_k^i\right|}{2}\right] \times 100, \text{ где}$$

$\mathrm{TC_{ij}}$ – индекс взаимодополняемости экспорта страны i и импорта страны j;

m_k^j – доля отрасли/товара k в совокупном импорте страны j из всех стран мира;

x_k^i – доля отрасли/товара k в совокупном экспорте страны i во все страны мира.

Более высокие значения индекса взаимодополняемости торговли для России означают, что отечественные товары, их ассортимент и качество в большей степени будут удовлетворять требованиям рынка зарубежной страны. Наоборот, низкие значения данного индекса свидетельствуют о меньшем соответствии экспортируемой продукции спросу со стороны импортёра. Расчёты индекса для России представлены в Приложениях 7 и 8.

В рамках анализа автором было отобрано пять примеров стран с самыми низкими значениями индекса взаимодополняемости торговли для России и одновременно с ВВП, превышающим значение 100 млрд долл. (с целью отсечь совсем малые экономики и рассматривать относительно ёмкие рынки). Из выборки также исключались недружественные страны и страны, с которыми у России/ЕАЭС есть преференциальные торговые соглашения. На рынки последних стран и так обеспечены благоприятные условия доступа. Недружественные же страны на данном этапе вряд ли возможно рассматривать как инструмент оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда – причина связана не только с множественными санкционными ограничениями и трудностями в расчётах, но и с высокими требованиями рынка, ведь речь идёт преимущественно о

---

http://documents.worldbank.org/curated/en/934301468773398976/Trade-preferential-agreements-in-Latin-America-an-ex-ante-assessment.

развитых экономиках. Соответственно, для производства и поставки товаров, в которых нуждаются эти страны, и выхода на конкурентоспособные позиции России предстоит ещё огромный путь. Гораздо больше перспектив у России на рынках менее развитых стран с не столь высокими требованиями рынка. По крайней мере, с этих стран может начаться путь оптимизации российской товарной специализации.

По отобранным странам (Таблица 5.1) целесообразно выяснить причины низкой взаимодополняемости российского экспорта. Возникают вопросы – на какие товары предъявляют спрос эти страны и каковы позиции России в области производства и экспорта такой продукции; может ли Россия диверсифицировать товарную структуру своего экспорта за счёт этих стран в сценарии с обеспечением благоприятных условий доступа на данные рынки? Эти вопросы задаются автором в рамках настоящей диссертации, однако представляется, что их было бы полезно задать и профильным государственным органам.

Таблица 5.1

ТОП-5 стран с низкой взаимодополняемостью российского экспорта

Страна	Индекс взаимодополняемости экспорта России и импорта страны	Средняя ставка ввозной таможенной пошлины	Основная статья (группа рынков) импорта	Число ПТС
Аргентина	34,3	13,3	ВТ	8
Мексика	38,3	7,1	ВТ	23
Эфиопия	38,7	17,0	МСТ	2
Чили	39,2	6,0	МСТ	31
Саудовская Аравия	39,7	6,3	ВТ	4

Примечания: ВТТ – высокотехнологичные товары; МСТ – минерально-сырьевые товары; ПТС – преференциальные торговые соглашения.

Источник: составлено и рассчитано автором по Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. Mode of access: http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx; Trade Complementarity Index Export [Electronic resource]. Mode of access: https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0064732/Trade-Complementarity-Index-Export; World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

По приведённым в Таблице 5.1 странам выделены основные группы рынков, товары которых преобладают в структуре импорта. По каждой из стран также приведены средние ставки ввозных таможенных пошлин на уровне режима наибольшего благоприятствования, которые в первом приближении характеризуют прямые условия доступа России на рынок, а также число преференциальных торговых соглашений. При прочих равных условиях чем меньше число последних, тем лучше относительные условия доступа России на рынок.

Россия заинтересована в диверсификации товарной структуры своего экспорта, прежде всего, за счёт продукции высоких переделов. По этой причине здесь уделим внимание странам, в импорте которых преобладают различные высокотехнологичные товары, а также у которых относительно невелико число преференциальных торговых соглашений – Аргентине и Саудовской Аравии.

Для определения текущей специализации России в торговле с каждой из стран использован двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ. Этот индекс отличается от используемого во второй главе показателя, хотя и представляет собой его некоторую модификацию. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathrm{BRCA}^{i}_{AB} = \frac{\frac{x^{i}_{AB}}{\sum_{j \in P} x^{j}_{AB}}}{\frac{x^{i}_{WB}}{\sum_{j \in P} x^{j}_{WB}}}, \text{ где}$$

BRCA^{I}_{AB} – двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ по товару i для страны A в торговле со страной B;

P – совокупность всех товаров;

X^{I}_{AB} – экспорт товара i страной A в страну B;

X^{I}_{WB} – мировой экспорт товара i в страну B;

$\sum_{j \in P} X^{j}_{AB}$ – экспорт всех товаров (j входящих в P) страной A в страну B;

$\sum_{j \in P} X^{j}_{WB}$ – мировой экспорт всех товаров (j входящих в P) в страну B.

Рассчитывается отношение доли экспорта определённого товара в совокупном товарном экспорте страны А в страну В к доле мирового экспорта этого товара в страну В в совокупном мировом товарном экспорте в страну В. Если индекс больше или равен 1, то у страны А в торговле со страной В имеется специализация на рассматриваемом товаре, если меньше 1 – специализация отсутствует. Изменение данного показателя во времени означает усиление либо ослабление позиций страны А на соответствующем товарном рынке страны В.

По последним имеющимся для России данным за 2021 г., в экспорте в Аргентину преобладали высокотехнологичные товары, однако представлены они были преимущественно фармацевтической продукцией, а именно – вакцинами. Без учёта этой статьи в российском экспорте в Аргентину преобладали бы минерально-сырьевые товары. Число товарных групп, по которым России имеет специализацию в торговле с Аргентиной, относительно невелико: это руды (двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ равен 1,3), продукты неорганической химии (1,7), фармацевтическая продукция (10,7), удобрения (5,5), бумага и картон (1,9), чёрные металлы (1,7), алюминий и изделия из него (1,4)[521].

Крупнейшими статьями импорта Аргентины стабильно являются три группы машин и оборудования: оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта, электрическое оборудование. На указанные группы приходится свыше трети совокупного импорта Аргентины. В Таблице 5.2 представлены основные примеры продукции из указанных групп.

По приведённым примерам проанализирована структура аргентинского импорта, выделены крупнейшие страны-поставщики, а также условия их доступа на рынок. В основном по указанным товарам поставки осуществляются из стран, с которыми у Аргентины нет соглашений о свободной торговле. При ввозе уплачиваются существенные таможенные пошлины. Поставки компаний из России также облагаются данными

[521] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

пошлинами, поскольку наша страна не имеет преференциального торгового соглашения с Аргентиной. Высокий уровень ввозных таможенных пошлин как по приведённым товарам, так и в среднем по всем товарам является одним из факторов относительно низких объёмов торговли России с Аргентиной, а также сырьевой специализации отечественного экспорта в эту страну.

Таблица 5.2

Примеры и основные характеристики импорта Аргентиной отдельных видов машинно-технической продукции

Товарная группа	Наименование товара (позиции)	Основные поставщики в Аргентину				ДИВСП	
		Страна	Доля, %	Преферен-циальный доступ на рынок	Ставка ввозной пошлины, %	Факт.	Потенц.
Оборудование и механические устройства	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	Таиланд	39	Нет	13,0	0,0	0,8
		Венгрия	21	Нет	13,0		
		Германия	15	Нет	13,0		
	Части двигателей внутреннего сгорания	Таиланд	22	Нет	8,6	0,0	1,4
		Бразилия	18	Есть	0		
		США	11	Нет	8,6		
Средства наземного транспорта	Части и принадлежно-сти моторных транспортных средств	Бразилия	33	Есть	0	0,0	0,9
		Таиланд	13	Нет	15,7		
		Япония	11	Нет	15,7		
Электрическое оборудование	Аппаратура радионави-гационная	Китай	19	Нет	6,0	0,0	17,0
		Мексика	15	Нет	6,0		
		США	13	Нет	6,0		

Примечания: ДИВСП – двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ для России; Факт. – фактическое значение за 2021 г.; Потенц. – потенциальное значение в случае улучшения условий доступа на рынок в долгосрочной перспективе.
Источник: составлено и рассчитано автором по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; ITC Market Access Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.macmap.org/; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

В то же время ситуация может измениться в случае заключения соглашения о свободной торговле. Тогда у России возникнут благоприятные прямые и, главное, относительные условия доступа на рынок Аргентины. Низкий индекс взаимодополняемости торговли с Аргентиной (как и с любой другой страной) означает, что там предъявляется значительный спрос на

продукцию, которую Россия не поставляет (либо в конкретную страну, либо на мировой рынок в целом). Соответственно, задача государства – создать необходимые условия для осуществления таких поставок и повышения взаимодополняемости торговли.

По представленным в Таблице 5.2 примерам автором рассчитаны текущие и потенциальные двусторонние индексы выявленных сравнительных преимуществ. Потенциальные показатели оценивались в сценарии с улучшением условий доступа на рынок Аргентины, что является одной из основных предпосылок для возможностей России конкурировать на местном рынке с другими поставщиками, нарастить и диверсифицировать свой экспорт. Для расчёта потенциальных двусторонних индексов выявленных сравнительных преимуществ соблюдались следующие параметры. Были взяты возможные значения поставок рассматриваемой продукции, которые оценивались на уровне текущего экспорта России в страну дальнего зарубежья (то есть за исключением стран СНГ), примерно сопоставимую по ёмкости рынка с Аргентиной (например, исключалась из рассмотрения Германия). Эти значения одновременно не должны были превышать размер экспорта в Аргентину любой из трёх крупнейших стран-поставщиков.

Согласно приведённым расчётам, по двум из четырёх выбранных для анализа товаров Россия могла бы приобрести двустороннюю специализацию в торговле с Аргентиной. Необходимо, однако, учитывать, что эти расчётыне следует интерпретировать как прогноз. Они скорее отражают возможности России в долгосрочном периоде, в случае принятия мер по улучшению условий доступа на рынок Аргентины. Фактический прирост двусторонних индексов выявленных сравнительных преимуществ может оказаться ниже, хотя, вероятно, значение показателя как минимум приблизится к 1.

В целом возможности приобретения Россией двусторонней специализации в торговле с какой-либо страной следует оценивать

в зависимости от конкретного товарного рынка, по каждому кейсу. Например, в рамках группы электрического оборудования перспективны поставки радионавигационной аппаратуры, по которой Россия обладает международной специализацией (коэффициент относительной экспортной специализации в 2021 г. составлял 1,5)[522] и является нетто-экспортёром. В этом случае обеспечение благоприятных условий доступа на рынок Аргентины может выступить фактором укрепления международной специализации России и оптимизации товарной структуры торговли с данной страной. Вместе с тем по многим другим видам электрического оборудования вероятность такого сценария ниже, поскольку в импорте Аргентины зачастую доминирует Китай с долей выше 50%.

В рамках группы оборудования и механических устройств имеются возможности приобретения двусторонней специализации в торговле с Аргентиной, например, по частям двигателей внутреннего сгорания, а также существенного повышения индекса и приближения его значения к 1 по поршневым двигателям внутреннего сгорания. В настоящее время Россия не обладает международной специализацией по данной продукции и является нетто-импортёром. Экспорт России ориентирован преимущественно на страны СНГ. В то же время, согласно Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года, двигатель внутреннего сгорания и его системы отнесены к приоритетным направлениям технологического развития автомобильной отрасли[523]. Стимулирующим фактором развития внутреннего производства и расширения экспорта может выступить спрос со стороны внешнего рынка в случае обеспечения благоприятных условий доступа. Товарная структура торговли России с Аргентиной также может быть оптимизирована по данному направлению.

---

[522] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[523] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4261-р «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года».

По группе средств наземного транспорта проанализирован кейс с частями и принадлежностями моторных транспортных средств. Из приведённых товаров это наиболее проблемный для России, по которому импорт в 2021 г. в 14 раз превышал экспорт[524] и где страна не обладает международной специализацией. Даже при самых благоприятных предпосылках Россия вряд ли сможет обрести двустороннюю специализацию в торговле с Аргентиной по указанной продукции, однако возможно приближение значения индекса к 1. В числе автомобильных комплектующих, особенно востребованных в Аргентине и одновременно особенно проблемных для России – коробки передач. Данная продукция также отнесена к приоритетным направлениям технологического развития автомобильной отрасли в Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года[525].

Успехи России по импортозамещению пока ограничиваются планами и разработками, например, Ярославского моторного завода[526]. В случае массового производства оно будет ориентировано в первую очередь на внутреннее потребление, однако дополнительным стимулирующим фактором может выступить экспорт. Председатель Совета предпринимателей Аргентина-Россия П. Коусиньо в 2023 г. озвучил перспективные совместные проекты, в числе которых – производство в Аргентине автомобилей и автобусов российской марки «Камаз»[527]. Это дополнительно подтверждает востребованность соответствующей российской продукции, а также открывающиеся возможности, реализации которых может способствовать либерализации условий доступа на аргентинский рынок.

---

[524] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[525] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4261-р «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года».

[526] *Климнов А.* Ярославский моторный завод успешно развивает программу импортозамещения / А. Климнов // Третий Рим [Электронный ресурс]. 22.11.2023. Режим доступа: https://rim3.ru/avtonovosti/mir-motorov/yaroslavskiy-motornyy-zavod-uspeshno-razvivaet-programmu-importozameshcheniya/.

[527] Советы предпринимателей России и Аргентины провели первое организационное заседание в обновленном составе // Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. 24.01.2023. Режим доступа: http://rus-arg.tpprf.ru/ru/news/?CODE=sovetypredprinimateleyrossiiiargentinyprovelipervoeorganizatsionnoezasedanievobnovlennomsostave_i486419.

Вторая страна, отобранная по приведённым выше критериям для рассмотрения возможностей обеспечения доступа на внешние рынки как одного из инструментов оптимизации товарной специализации России – Саудовская Аравия. Более половины российского экспорта в данную страну составляли минерально-сырьевые товары, свыше трети – сельскохозяйственные товары. Россия имеет специализацию в торговле с Саудовской Аравией по мясу (двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ равен 4,2), злакам (8,6), жирам и маслам (5,0), какао и продуктам из него (4,9), топливно-энергетическим товарам (9,7), древесине и изделиям из неё (1,3), массе из целлюлозных материалов (2,4), текстильным материалам (2,4), меди и изделиям из неё (5,4)[528].

Специализация России существенно отличается от структуры импорта Саудовской Аравии, где крупнейшими статьями (как и в случае Аргентины) стабильно являются три группы машин и оборудования: оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта, электрическое оборудование. На указанные группы приходится около 30% совокупного импорта Саудовской Аравии. В Таблице 5.3 представлены основные примеры продукции из указанных групп.

Расчёты потенциальных двусторонних индексов выявленных сравнительных преимуществ для Саудовской Аравии отличались от Аргентины только тем, что был использован дополнительный критерий. Саудовская Аравия по своему ВВП на душу населения ближе к уровню развитых стран, и в структуре импорта приведённой в Таблице 5.3 преобладают развитые страны. В связи с этим при анализе были взяты возможные значения поставок рассматриваемой продукции, которые оценивались на уровне текущего экспорта России в зарубежную страну, как и в случае Аргентины. Однако эта страна должна быть ещё и развитой, чтобы по требованиям внутреннего рынка находиться ближе к Саудовской Аравии.

---

[528] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

Таблица 5.3

Примеры и основные характеристики импорта Саудовской Аравией отдельных видов машинно-технической продукции

Товарная группа	Наименование товара (позиции)	Основные поставщики в Саудовскую Аравию				ДИВСП	
		Страна	Доля, %	Преферен-циальный доступ на рынок	Ставка ввозной пошлины, %	Факт.	Потенц.
Оборудование и механические устройства	Арматура для трубопроводов и ёмкостей	Италия	28	Нет	8,3	0,0	1,7
		США	13	Нет	8,3		
		Германия	12	Нет	8,3		
	Оборудование для фильтрования или очистки жидкостей или газов	США	19	Нет	5,7	0,0	2,6
		Китай	15	Нет	5,7		
		Южная Корея	11	Нет	5,7		
Средства наземного транспорта	Части и принадлежно-сти моторных транспортных средств	Япония	24	Нет	6,0	0,0	1,0
		Южная Корея	13	Нет	6,0		
		Германия	11	Нет	6,0		
Электрическое оборудование	Аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических. Цепей	ОАЭ	25	Есть	0	0,3	0,6
		Швейца-рия	19	Есть	0		
		Южная Корея	13	Нет	6,7		

Примечания: ДИВСП – двусторонний индекс выявленных сравнительных преимуществ для России; Факт. – фактическое значение за 2021 г.; Потенц. – потенциальное значение в случае улучшения условий доступа на рынок в долгосрочной перспективе.
Источник: составлено и рассчитано автором по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; ITC Market Access Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.macmap.org/; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

В соответствии с представленными расчётами по трём из четырёх приведённых товаров Россия могла бы приобрести двустороннюю специализацию в торговле с Саудовской Аравией. Так, в рамках группы оборудования и механических устройств имеются возможности приобретения двусторонней специализации по арматуре для трубопроводов и ёмкостей, а также по оборудованию для фильтрования или очистки жидкостей или газов.

Среди средств наземного транспорта возможно приобретение двусторонней специализации по частям и принадлежностями моторных транспортных средств, хотя индекс оценивается около 1, то есть это пограничное значение. Вместе с тем здесь действуют все те же факторы, что и в случае Аргентины.

В рамках группы электрического оборудования существует возможность расширения поставок электрической аппаратуры для коммутации или защиты электрических цепей. Однако в настоящее время основными поставщиками этой продукции на рынок Саудовской Аравии являются преференциальные страны, то есть конкуренция для России будет интенсивной даже в случае улучшения условий доступа. В связи с этим возможен рост значения двустороннего индекса выявленных сравнительных преимуществ, однако он вряд ли превысит единицу.

В целом необходимо учитывать тенденцию последнего десятилетия в странах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, в том числе в его крупнейшей экономике – Саудовской Аравии, к диверсификации своих внешнеторговых связей и их товарной структуры, стремлению активизировать связи в «незападном» направлении[529]. Этот фактор может дополнительно способствовать наращиванию и диверсификации торговли Саудовской Аравии с Россией.

Рассмотренные примеры позволяют автору сделать ряд выводов. Во-первых, они являются ещё одним аргументом в пользу активизации со стороны ЕАЭС заключения соглашений о свободной торговле, о чём говорилось в четвёртой главе. Во-вторых, с учётом имеющихся производственных и экспортных возможностей России, а также принимаемых мер по импортозамещению политика обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки может способствовать оптимизации товарной специализации России в торговле с отдельными странами. Вместе с тем

[529] *Шкваря Л.В.* Особенности социально-экономического развития ССАГПЗ в условиях роста глобальной нестабильности / Л.В. Шкваря // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2023. Т. 9. № 1. С. 100.

возможности такой политики не следует переоценивать. Для всесторонней оценки таких возможностей автором был проведён SWOT-анализ, основные результаты которого представлены в Таблице 5.4.

Таблица 5.4

Результаты SWOT-анализа использования политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки для оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда

	Положительное влияние	*Отрицательное влияние*
Внутренняя среда	**Преимущества** • Непосредственное воздействие на один из ключевых факторов роста экспорта • Рост ВВП, совершенствование структуры экономики, в том числе экспорта	**Недостатки** • Есть более важные инструменты диверсификации товарной структуры экспорта • Может оказаться недостаточно стимулов для создания или расширения отечественного производства
Внешняя среда	**Возможности** • Получение конкурентных преимуществ по сравнению с третьими странами-поставщиками • Конкретные действия по целевым странам в условиях кризиса многосторонней торговой системы	**Угрозы** • Наличие третьих стран, с которыми есть преференциальные торговые соглашения • Наличие стран, обладающих существенными конкурентными преимуществами и уже доминирующих в торговле (например, Китай)

Источник: составлено автором.

Факторы, ограничивающие использование политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки для оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда представлены в разделе «Недостатки» и «Угрозы». Такая политика – важный, но не единственный инструмент оптимизации, и она не может быть эффективна без задействования арсенала остальных фундаментальных средств. В их числе, например, государственное финансирование

расходов на научные исследования и разработки, на образование, предоставление налогово-бюджетных стимулов целевым отраслям и многие другие. Само по себе обеспечение благоприятных условий доступа на внешние рынки не гарантирует того, что национальные компании станут наращивать производство и экспорт продукции, которая получила определённое ценовое преимущество.

Если же преференциальное торговое соглашение заключается слишком поздно, когда у целевой страны уже есть множество других соглашений со странами-конкурентами, то завоевать новый рынок будет гораздо сложнее. Сложности возникнут и в случае доминирования Китая на товарном рынке, когда его доля в импорте целевой страны превышает 50%. Соответственно, двусторонние индексы выявленных сравнительных преимуществ для России если и прирастут, то не обязательно превысят 1.

Таким образом, автор может заключить, что обеспечение доступа России на мировые товарные рынки несёт определённые возможности для решения одной из ключевых внешнеторговых проблем России – диверсификации товарной структуры экспорта и оптимизации специализации в международном разделении труда. Вместе с тем степень такой оптимизации – вопрос более сложный.

В торговле с отдельными странами возможно добиться приобретения специализации на отдельных видах продукции верхних переделов, что показывают в том числе приведённые примеры. В международном же разделении труда, то есть в торговле с третьими странами в целом, принципиальные сдвиги в положении России вряд ли возможны только за счёт улучшения условий доступа на мировые товарные рынки. Для этого необходимы более фундаментальные преобразования, чтобы излечиться от так называемой «голландской болезни», когда возможность получать природную ренту за счёт добычи нефти и природного газа делает невыгодным

развитие других отраслей производства[530]. Как минимум в среднесрочной перспективе уход России от сырьевой специализации затруднён. Этому препятствуют также условия геополитической напряжённости и санкционные ограничения, в результате которых задача развития несырьевого экспорта в России отошла на второй план, а на первый вышла переориентация сырьевого экспорта с недружественных стран, или так называемый «разворот на Восток».

5.2. Перспективы переориентации российского экспорта с недружественных стран

Получивший распространение в российских публикациях термин «разворот на Восток», носящий отчасти публицистический характер, корректнее называть «активизацией восточного вектора российской политики и экономики»[531]. Эта активизация, о которой отдельными представителями руководства страны говорилось и в 1990-е, и в 2000-е гг., фактически начала происходить после 2014 г., когда в отношении России была введена первая волна санкционных ограничений. Эта волна, однако, не придала достаточного стимула для подобного разворота в сфере внешней торговли, поскольку, с одной стороны, санкционные ограничения почти не ухудшили условий доступа России на рынки впоследствии недружественных стран, а с другой стороны, России по-прежнему было выгодно осуществлять экспорт на столь ёмкие рынки.

Актуальность активизации восточного вектора российской политики и экономики, а в узком смысле – переориентации российского экспорта с недружественных стран на другие рынки, прежде всего, прочих стран дальнего зарубежья, повысилась с 2022 г., когда пакетные санкционные ограничения напрямую затронули основные статьи отечественных поставок.

---

[530] *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Вопросы экономики. 2018. № 7. С. 43.

[531] *Маслов А.А.* Разворот России на Восток – это психологический и интеллектуальный курс / А.А. Маслов // EastRussia [Электронный ресурс]. 06.03.2024. Режим доступа: https://eastrussia.ru/material/razvorot-rossii-na-vostok-eto-psikhologicheskiy-i-intellektualnyy-kurs/.

В результате наиболее острая задача, стоящая сегодня перед Россией в сфере внешней торговли – как компенсировать выпадающие объёмы экспорта, прежде всего, сырьевого, ведь от этого зависят доходы бюджета и возможности поддержки национальной экономики.

Решение этой задачи зависит от совокупности факторов и возможных действий как российского, так и зарубежных государств. Важную роль может сыграть улучшение условий доступа России на внешние рынки, однако этот процесс нельзя рассматривать в отрыве от иных фундаментальных факторов переориентации российского экспорта с недружественных стран. Анализ возможностей и сдерживающих факторов переориентации с использованием политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки, целесообразно произвести в отношении наиболее пострадавших от санкционных ограничений и наиболее важных с точки зрения объёмов экспорта групп рынков – минерально-сырьевых товаров, прежде всего, топливно-энергетических товаров, а также металлов и изделий из них.

Топливно-энергетические товары, прежде всего, нефть, нефтепродукты и природный газ, на тройку которых приходится до половины, а в отдельные годы – свыше половины российского экспорта (в том числе в 2022-2024 гг.)[532], пользуются большим спросом на рынках прочих стран дальнего зарубежья. По данным зеркальной статистики, в 2024 г. основными покупателями российских топливно-энергетических товаров стали Китай, Индия, Турция, что свидетельствует как минимум о номинальном изменении географической структуры российского экспорта по сравнению с периодом до 2022 г. и определённом «развороте на Восток». Вместе с тем стоимостной объём российских поставок топливно-энергетических товаров (во многом в силу ценового фактора, санкционного давления) в 2023-2024 гг. оказался ниже, чем в 2021 г., и в целом позиции России на мировом рынке, как показано во второй главе, ухудшились.

---

[532] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

Необходимо выделить ряд факторов, сдерживающих возможности переориентации российского экспорта топливно-энергетических товаров с недружественных стран. Даже в странах, не осуществляющих в отношении России недружественных действий, имеются объективные ограничения ёмкости внутренних рынков (а также их принимающей инфраструктуры). Например, по той же сырой нефти рынок Китая не может в полной мере вместить те объёмы, что ранее направлялись в ЕС и другие недружественные страны. Так, в 2021 г. поставки сырой нефти в ЕС в физическом объёме на 52,2% превышали поставки в Китай[533]. Хотя Китай наращивает импорт российской нефти, очевидно, что закупать ещё вдвое больше нынешних объёмов не представляется возможным, по крайней мере, для целей внутреннего потребления. Рынки других стран *E7*, хоть и перспективны, но обладают ещё меньшей ёмкостью по сравнению с Китаем.

Динамика ёмкости этих рынков также становится менее интенсивной, что особенно характерно для Китая[534]. Ещё во втором десятилетии XXI в. возникла тенденция к замедлению экономического роста Китая, усилившаяся с административными ограничениями в период распространения новой коронавирусной инфекции. Если в первом десятилетии XXI в. среднегодовой темп прироста реального ВВП Китая составлял 10,6%, то во втором десятилетии (без учёта данных за 2020 г.) он снизился до 7,3%. В 2022–2030 гг. темп прироста этого показателя, согласно прогнозам МВФ, составит 4,1%[535]. Это означает существенное замедление роста ёмкости внутреннего рынка и, соответственно, спроса на импортную продукцию, в том числе российскую. Такая динамика является серьёзным вызовом для перспектив полной переориентации российского экспорта. Схожая, но гораздо менее выраженная тенденция прослеживается в Индонезии (темпы прироста реального ВВП 5,4%, 5,3% и 5,0% в первом, втором десятилетиях

---

[533] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

[534] *Сидоров А.А.* Актуальные тенденции торговли товарами России с ЕС и Китаем / А.А. Сидоров // Мир новой экономики. 2023. № 2. С. 24.

[535] Рассчитано по: World Economic Outlook Database [Electronic resource]. Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april.

XXI в. и в 2022-2030 гг. соответственно)[536]. За счёт других стран *E7* динамика по этой группе стран сглаживается, и темпы прироста в целом примерно соответствуют индонезийским.

Ещё одним фактором, сдерживающим возможности переориентации российского экспорта, является долгосрочная тенденция к повышению энергоэффективности экономики (то есть к снижению энергоёмкости экономического роста). Данная тенденция наиболее выражена в Китае (Рисунок 5.1).

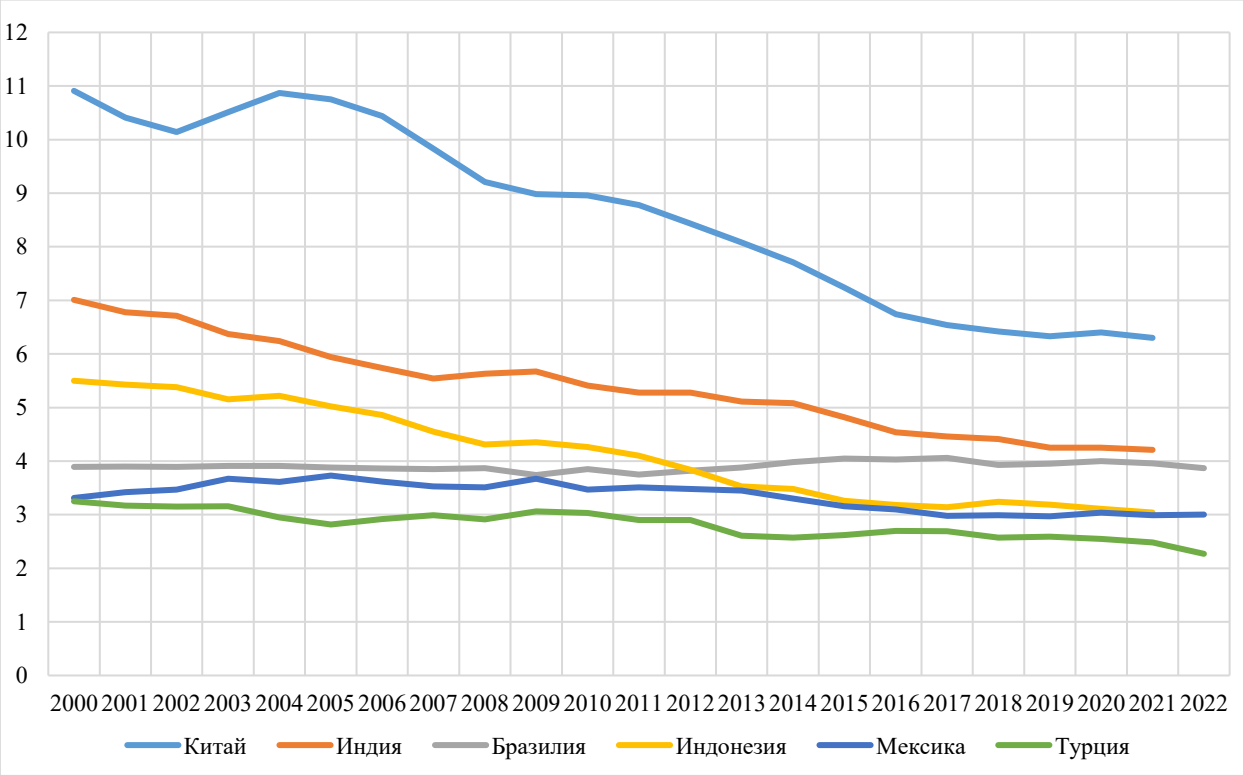


Рисунок 5.1. Энергоёмкость экономического роста стран *E7* (кроме России), мегаджоулей на единицу ВВП по ППС в ценах 2017 г.

Источник: International Energy Agency [Electronic resource]. Mode of access: https://www.iea.org/reports/sdg7-data-and-projections/energy-intensity.

Согласно оценкам Международного энергетического агентства, энергоёмкость экономического роста Китая во втором десятилетии XXI в. (без учёта данных за 2020 г.) снизилась на 29,4%. Снижение происходило

[536] Рассчитано по: World Economic Outlook Database [Electronic resource]. Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april.

опережающими темпами по сравнению с мировым показателем (–15,6%)[537]. В связи с этим, а также с учётом курса Китая на экологизацию, можно предположить, что потребности Китая в топливно-энергетических товарах будут прирастать все более скромными темпами.

Аналогичная тенденция отмечается и в других странах *E7*, за исключением Бразилии. В этой стране в XXI в. не прослеживается долгосрочной тенденции к снижению энергоёмкости экономического роста, что является благоприятным для России фактором, специфичным для рассматриваемой латиноамериканской экономики[538]. Согласно данным Международного энергетического агентства, в 2021 г. энергоёмкость экономического роста Бразилии по сравнению с 2010 г. увеличилась на 2,9%[539]. В целом для этого показателя в XXI в. характерно отсутствие динамики либо слабовыраженная повышательная динамика.

Дополнительным фактором, который может осложнить переориентацию российского экспорта с недружественных стран, может быть развитие производства (добычи) топливно-энергетических товаров в прочих странах дальнего зарубежья для обеспечения собственных потребностей и снижения зависимости от импорта. Возможности такого развития ограничены факторами естественного порядка (прежде всего, наличием соответствующих геологических запасов), а также имеющимися технологиями добычи и встречаются относительно редко.

Наиболее ярким примером является Бразилия, которая в XXI в. превращается в крупную нефтяную державу. Во втором десятилетии XXI в. потенциал этой страны как одного из крупнейших производителей и экспортёров сырой нефти вырос, что обусловлено открытием подсолевых месторождений на глубоководном шельфе. Именно на таких

---

[537] Рассчитано по: International Energy Agency [Electronic resource]. Mode of access: https://www.iea.org/reports/sdg7-data-and-projections/energy-intensity.

[538] *Сидоров А.А.* Товарообмен России с Бразилией: актуальные тенденции и проблемы / А.А. Сидоров // Латинская Америка. 2024. № 8. С. 62.

[539] Рассчитано по: International Energy Agency [Electronic resource]. Mode of access: https://www.iea.org/reports/sdg7-data-and-projections/energy-intensity.

месторождениях Бразилия добывает нефть, которая всё больше экспортируется и перерабатывается на китайских нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ)[540]. В 2024 г. Бразилия находилась на 6-м месте в мире по добыче нефти с долей в 4,6%[541], что выше позиции ОАЭ – члена ОПЕК. По мере разработки месторождений, развития нефтедобычи, модернизации существующих и строительства новых нефтеперерабатывающих заводов возможно снижение потребностей в импортных закупках сырой нефти и нефтепродуктов с учётом того, что Бразилия стремится выйти на самообеспеченность топливом.

С учётом выделенных факторов, ограничивающих возможности переориентации отечественного экспорта топливно-энергетических товаров с недружественных стран, логично предположить, что способствовать данному процессу могло бы улучшение условий доступа России на внешние рынки. Вместе с тем потенциал для улучшения таких условий относительно небольшой.

Как отмечалось в третьей главе, на рынках минерально-сырьевых товаров прочих стран дальнего зарубежья тарифные барьеры, как правило, относительно невысоки, и в первую очередь это касается топливно-энергетических товаров. При прочих равных условиях страны заинтересованы в импорте этих товаров по низким ценам, поскольку они стоят в начале цепочки создания стоимости большинства видов промышленной продукции. Так, в странах *E7* установлены нулевые ввозные таможенные пошлины на сырую нефть (за исключением Индии) и уголь (за исключением Индии, Индонезии, Китая). Ненулевые, но в целом невысокие пошлины установлены и на нефтепродукты (за исключением Индии и Китая, где они составляют 10% и 6,3% соответственно) в целях стимулирования нефтеперерабатывающей

---

[540] *Корольков А.В.* Борьба за подсолевую нефть Бразилии: мега-аукцион, который только начинается / А.В. Корольков // Российский совет по международным делам (РСМД) [Электронный ресурс]. 21 ноября 2019 г. Режим доступа: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/borba-za-podsolevuyu-neft-brazilii-mega-auktsion-kotoryy-tolko-nachinaetsya/.

[541] Рассчитано по: Organization of the Petroleum Exporting Countries [Electronic resource] Mode of access: https://asb.opec.org/index.html.

промышленности внутри страны. Нулевые либо относительно невысокие пошлины в странах *E7* установлены и на природный газ (за исключением Индии – 10%)[542].

Таким образом, на топливно-энергетические товары необработанные или с минимальной степенью обработки условия доступа России на рынки прочих стран дальнего зарубежья, как правило, и так благоприятны. Соответственно, возможности использования политики улучшения условий доступа России на внешние рынки как инструмента переориентации отечественного экспорта топливно-энергетических товаров крайне ограниченны.

Среди стран *E7* единственным существенным исключением является Индия с достаточно высокой средней ставкой ввозной таможенной пошлины на нефтепродукты. В соответствии с принципом тарифной эскалации за счёт этого может стимулироваться местная нефтеперерабатывающая промышленность. В данном случае России было бы выгодно в ходе переговоров добиться либерализации условий доступа на рынок Индии. Вместе с тем анализ индийской практики преференциальных торговых соглашений показывает, что страна не готова открывать свой рынок нефтепродуктов для крупных игроков. Например, в рамках Соглашения о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между Индией и Сингапуром[543], Соглашения о всеобъемлющем экономическом партнёрстве между Индией и ОАЭ[544] первая не берёт на себя обязательств по либерализации таможенно-тарифного регулирования импорта нефтепродуктов.

---

[542] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

[543] Second protocol amending the Comprehensive Economic Cooperation Agreement between the Republic of India and the Republic of Singapore // Enterprise Singapore [Electronic resource]. August 24, 2018. Mode of access: https://www.enterprisesg.gov.sg/non-financial-assistance/for-singapore-companies/free-trade-agreements/ftas/singapore-ftas/-/media/ESG/Files/Non-Financial-Assistance/For-Companies/Free-Trade-Agreements/CECA_India/Legal_Text/CECA_Legal_Text.pdf.

[544] Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) between the Government of the Republic of India and the Government of the United Arab Emirates (UAE) // Ministry of Commerce and Industry, Government of India [Electronic resource]. February 18, 2022. Mode of access: https://www.commerce.gov.in/international-trade/trade-agreements/comprehensive-economic-partnership-agreement-between-the-government-of-the-republic-of-india-and-the-government-of-the-united-arab-emirates-uae/.

Соответственно, у России простор для манёвра на переговорах с Индией в этой сфере минимален. Более того, в современных условиях, если у Индии или какой-либо другой прочей страны дальнего зарубежья возникнут потребности в дополнительных объёмах российской топливно-энергетической продукции по низким ценам, эта цель будет достигнута скорее за счёт предоставления скидок Россией (что уже и так происходит).

Как показано во второй главе, позиции России на мировом рынке металлургической продукции формируются в основном за счёт группы чёрных металлов (экспорт на сумму 28,9 млрд долл.[545] в 2021 г.)[546]. Для целей совершенствования структуры экспорта и оптимизации позиций России в международном разделении труда было бы целесообразно стимулировать в первую очередь экспорт изделий из чёрных металлов, однако с учётом более острой задачи переориентации анализ сфокусирован на ключевой по объёму продукции, пусть и с меньшей добавленной стоимостью.

Главным фактором, сдерживающим возможности переориентации российского экспорта чёрных металлов с недружественных стран, является конкуренция со стороны Китая – как добросовестная, так и недобросовестная. В связи с последней больше всего антидемпинговых мер в торговле металлургической продукцией введено в отношении Китая – немногим более четверти от совокупного показателя по всем странам[547]. Китай является лидером и по числу введённых компенсационных мер в данной сфере – на него приходится чуть более трети от совокупного показателя по всем странам[548]. Конкуренция для России может ещё больше ужесточиться в результате

---

[545] Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

[546] Меньшими, но значимыми объёмами характеризуется российский экспорт цветных металлов, прежде всего, алюминия и изделий из него (8,7 млрд долл. в 2021 г.); меди и изделий из неё (6,0 млрд долл. в 2021 г.).

[547] Рассчитано по: Anti-dumping. WTO [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm.

[548] Рассчитано по: Subsidies and countervailing measures. WTO [Electronic resource]. Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm.

торговой войны США с Китаем, а у последнего может возникнуть ещё больше стимулов для применения методов недобросовестной конкуренции[549].

Необходимо также учитывать наличие избыточных сталеплавильных мощностей и снижение активности в строительном секторе Китая[550], что побуждает страну к поиску дополнительных источников сбыта на внешних рынках. Кроме того, для переориентации российского экспорта чёрных металлов актуален фактор объективной ограниченности ёмкости рынков прочих стран дальнего зарубежья, как и в случае топливно-энергетических товаров, хотя речь идёт о меньших выпадающих объёмах экспорта.

Проведённый в третьей главе анализ показал, что чёрные металлы не относятся к товарным группам, по которым пошлины установлены выше среднего уровня тарифной защиты. Вместе с тем в абсолютном выражении эти пошлины значительны, а условия доступа России на соответствующие рынки нельзя назвать благоприятными. Так, среди стран *E7* пошлины не менее 10% установлены в отношении стальных полуфабрикатов в Индии и Турции, стального горячекатаного неплакированного проката без покрытия – в Индии, Индонезии, Мексике, Турции[551]. Приведённые примеры касаются крупнейших позиций российского экспорта чёрных металлов, попавших под санкционные ограничения недружественных стран, выпадающие объёмы торговли по которым необходимо компенсировать. Как подчёркивается в Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года, «критически важной задачей становится поиск новых рынков сбыта и переориентация объёмов экспорта в страны, которые не вводили ограничений»[552]. В отличие от рынков топливно-энергетических товаров, в случае рынков металлургической продукции

---

[549] *Сидоров А.А., Маркелова Д.М.* Тарифная война США и КНР: вызовы для России / А.А. Сидоров, Д.М. Маркелова // Научные труды Вольного экономического общества России. 2025. Т. 253. № 3. С. 474.

[550] *Адно Ю.Л.* Металлургия: экологические вызовы и неопределённость перспектив / Ю.Л. Адно // Год планеты; под ред. В.Г. Барановского, Э.Г. Соловьёва. М.: Идея-Пресс, 2023. С. 47-48.

[551] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

[552] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4260-р «О Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

в целом и чёрных металлов в частности целесообразно использование политики улучшения условий доступа России на внешние рынки как инструмента переориентации отечественного экспорта.

Для иллюстрации целесообразности обеспечения доступа на внешние рынки как одного из инструментов переориентации экспорта России с недружественных стран предлагается сначала отобрать самые подходящие для этого менее развитые экономики. В рамках такого отбора используются расчёты приведённого в предыдущем параграфе индекса взаимодополняемости торговли России с третьими странами. Поскольку здесь речь идёт не об оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда, а о перенаправлении имеющегося экспорта (при сохраняющейся специализации), интересовать будут страны со значениями индекса взаимодополняемости торговли близкими к 100, а не к 0 (Приложение 8). Соответствие товарной структуры экспорта России товарной структуре импорта другой страны будет при прочих равных условиях означать достаточную конкурентоспособность отечественной продукции на рассматриваемом рынке и, соответственно, более высокий шанс на успех переориентации.

По аналогии с предыдущим параграфом автором было отобрано пять примеров прочих стран дальнего зарубежья, но уже с самыми высокими значениями индекса взаимодополняемости торговли для России (хотя бы выше 50). Поскольку в случае переориентации основная задача состоит в том, чтобы перенаправить как можно больший объём экспорта, Россию интересуют в первую очередь ёмкие рынки, то есть экономики с ВВП, как минимум превышающим значение 100 млрд долл. В Таблице 5.5 представлены отобранные страны с указанием их основных групп импорта, средних ставок ввозных таможенных пошлин на уровне режима наибольшего благоприятствования и числа преференциальных торговых соглашений.

Основная статья российского экспорта, по которой для переориентации может быть задействована политика улучшения условий доступа России на внешние рынки, – металлургическая продукция, прежде всего, чёрные металлы. Соответственно, внимание уделено странам с наибольшими объёмами импорта указанной товарной группы – Индии и Таиланду. Необходимо, однако, отметить, что у этих стран немалое (по меркам менее развитых экономик) число преференциальных торговых соглашений.

Таблица 5.5

ТОП-5 стран с высокой взаимодополняемостью российского экспорта

Страна	Индекс взаимодополняемости экспорта России и импорта страны	Средняя ставка ввозной таможенной пошлины	Основная статья (группа рынков) импорта	Число ПТС
Нигерия	60,0	12,0	МСТ	3
Индия	58,5	18,1	МСТ	19
Таиланд	54,1	9,7	МСТ	15
Кения	53,0	14,3	МСТ	5
Пакистан	51,6	10,3	МСТ	10

Примечания: МСТ – минерально-сырьевые товары.
Источник: составлено и рассчитано автором по Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. Mode of access: http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx; Trade Complementarity Index Export [Electronic resource]. Mode of access: https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0064732/Trade-Complementarity-Index-Export; World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

Согласно последним официально доступным для России данным за 2021 г., более половины экспорта в Индию составила минерально-сырьевая продукция, из которой немногим менее половины поставок пришлось на топливно-энергетические товары. Россия имеет специализацию в торговле с Индией на 16 товарных группах. При этом объёмы российского экспорта чёрных металлов в Индию не столь значительны – они измеряются сотнями миллионов долларов по сравнению, например, с более чем двухмиллиардными поставками Южной Кореи и Китая.

Хотя российские поставки чёрных металлов демонстрируют высокие темпы прироста (например, более чем вдвое в 2022 г. и более чем на треть в 2023 г.), их недостаточно, чтобы существенно увеличить долю индийском импорте – в 2023 г. она повысилась до 2,3%. В 2024 г. российские поставки этой продукции в Индию снизились на 10,2%[553], доля России в индийском импорте принципиально не поменялась. С учётом многомиллиардного импорта Индией продукции чёрной металлургии, она, несомненно, представляет интерес для частичной переориентации российского экспорта, значительный вклад в этот процесс может внести улучшение условий доступа на рассматриваемый рынок.

Ниже рассмотрены кейсы по попавшим под санкционные ограничения недружественных стран двум видам продукции чёрной металлургии, в отношении которых наиболее остро стоит проблема переориентации. По указанным товарам проведён анализ структуры индийского импорта, выделены крупнейшие страны-поставщики, а также условия их доступа на рынок (Таблица 5.6).

Поставки продукции чёрной металлургии осуществляются как из стран, с которыми у Индии есть соглашения о свободной торговле, так и из стран, не имеющих таких соглашений. Компании из непреференциальных стран, включая Россию, уплачивают существенные таможенные пошлины.

В случае стальных полуфабрикатов, крупнейшей позиции российского экспорта продукции чёрной металлургии, страна является вторым поставщиком в Индию, а в отдельные годы (например, в 2023 г.) была основным поставщиком. В Таблице 5.6 рассчитан потенциальный прирост импорта из России при благоприятном сценарии в случае улучшения доступа на рынок Индии. Поскольку в данном случае стоит задача не точного прогноза возможного прироста данного показателя, а получения примерных оценок порядка цифр этого прироста, соблюдались следующие параметры. Потенциальные объёмы импорта, на основе которых рассчитывался прирост,

[553] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.

оценивались порядка трети – половины от суммы объёмов импорта Индии из стран, с которыми отсутствуют преференциальные торговые соглашения. При этом данные объёмы импорта не могли превышать половины от текущего объёма импорта Индии из всех стран. Таким образом, в случае стальных полуфабрикатов возможности частичной компенсации выпадающих объёмов российского экспорта за счёт Индии оцениваются в два-три десятка миллионов долларов.

Таблица 5.6

Примеры и основные характеристики импорта Индией отдельных видов продукции чёрной металлургии

Наименование товара (позиции)	Основные поставщики в Индию (2024 г.)				Импорт Индии в 2024 г., млн долл.		
	Страна	Доля, %	Преферен-циальный доступ на рынок	Ставка ввозной пошлины, %	Из всех стран	Из России	Потенц.
Стальные полуфабрикаты	Вьетнам	29	Да	0	167	40	22-33
	Россия	24	Нет	15			
	Китай	22	Нет	15			
Стальной горячекатаный неплакированный прокат без покрытия	Южная Корея	36	Да	0	2 880	38*	253-379
	Япония	28	Да	0			
	Китай	21	Нет	15			

Примечание: Потенц. – порядок потенциального прироста импорта из России при благоприятном сценарии в случае улучшения условий доступа на рынок; * – данные за 2023 год.

Источник: составлено и рассчитано автором по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; Central Board of Indirect Taxes and Customs (CBIC), Department of Revenue, Ministry of Finance, Government of India [Electronic resource]. Mode of access: https://www.cbic.gov.in/entities/cbic-content-mst/Njk%3D.

С одной стороны, для России важна любая возможность компенсации выпадающих объёмов экспорта, поэтому даже такие небольшие цифры всё равно внесут вклад в решение этой фундаментальной проблемы. С другой стороны, необходимо понимать, что в данном случае этот вклад будет крайне невелик. Во-первых, необходимо реалистично оценивать саму проблему выпадающих объёмов экспорта. Например, только в ЕС эти объёмы в 2024 г.

относительно 2021 г. составили 1,7 млрд долл.[554]. Соответственно, оценённый выше прирост может компенсировать не более 2% выпадающих объёмов. Во-вторых, даже совокупные объёмы импорта Индии стальных полуфабрикатов относительно невысоки – 241 и 167 млн долл. в 2023 и 2024 гг. соответственно. В 2023-2024 гг. продукция не относится к крупнейшим позициям импорта страной продукции чёрной металлургии.

Гораздо выше объёмы импорта Индии стального горячекатаного неплакированного проката без покрытия – 2,2 млрд долл. в 2024 году. Вместе с тем на данном рынке Россия сталкивается и с более жёсткой конкуренцией – в индийском импорте доминируют преференциальные страны, а крупнейший непреференциальный поставщик – Китай. Он же является мировым лидером по экспорту рассматриваемой продукции. В связи с этим заключение соглашения о свободной торговле исключительно важно для возможностей России конкурировать с Китаем на рынке Индии. Несмотря на значительное число преференциальных торговых соглашений, у Индии пока отсутствуют зоны свободной торговли с такими крупными центрами мирового хозяйства, как Китай, США, ЕС, что существенно улучшит относительные условия доступа России на рынок при создании такой зоны с ЕАЭС.

В случае стального горячекатаного неплакированного проката без покрытия возможности частичной компенсации выпадающих объёмов российского экспорта за счёт Индии оцениваются свыше 200-300 млн долл., что значимо само по себе. Однако здесь проблема выпадающих объёмов экспорта стоит ещё острее – только в ЕС они оцениваются в 2,2 млрд долл. Указанный выше прирост может компенсировать порядка 15% выпадающих объёмов[555], что уже более существенно, чем в случае стальных полуфабрикатов.

Второй страной, на примере которой рассмотрены возможности переориентации российского экспорта за счёт улучшения условий доступа

[554] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.
[555] Рассчитано по: Ibidem.

на внешние рынки – Таиланд. Примерно две трети российского экспорта в данную страну составляли минерально-сырьевые товары. В торговле с Таиландом Россия обладает специализацией на 14 товарных группах, включая чёрные металлы. Вместе с тем на фоне других стран объёмы российского экспорта чёрных металлов в Таиланд не столь значительны – они находятся в диапазоне одной-двух сотен млн долл., в то время как, например, поставки Японии и Китая в 2023 г. превысили 4,4 и 3,5 млрд долл. соответственно. В 2024 г. порядок цифр, характеризующих поставки Японии и Китая в Таиланд, принципиально не поменялся, а объём российского экспорта сократился до 33,5 млн долл.[556].

В Таблице 5.7 для Таиланда рассмотрены кейсы по двум видам продукции чёрной металлургии по аналогии с Индией. Поставки продукции чёрной металлургии в Таиланд осуществляются из преференциальных и непреференциальных стран, при этом в случае стального горячекатаного неплакированного проката без покрытия первые преобладают, что создаёт сложности для наращивания российского экспорта.

Объёмы импорта Таиландом стальных полуфабрикатов существенно больше, чем в Индии. В случае улучшения условий доступа России на рынок Таиланда возможности частичной переориентации российского экспорта оцениваются порядка 124-187 млн долл., что составляет примерно 7-11%[557] выпадающих объёмов в ЕС.

Ещё выше объёмы импорта Таиландом стального горячекатаного неплакированного проката без покрытия, однако на рынке фактически доминируют страны, с которыми имеются соглашения о свободной торговле. В связи с этим гораздо скромнее оцениваются возможности частичной переориентации российского экспорта – 15-23 млн долл., или около 1% выпадающих объёмов в ЕС[558].

---

[556] Рассчитано по: ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/.
[557] Рассчитано по: Ibidem.
[558] Рассчитано по: Ibidem.

Таблица 5.7

Примеры и основные характеристики импорта Таиландом отдельных видов продукции чёрной металлургии

Наименование товара (позиции)	Основные поставщики в Таиланд (2024 г.)				Импорт Таиланда в 2024 г., млн долл.		
	Страна	Доля, %	Преферен-циальный доступ на рынок	Ставка ввозной пошлины, %	Из всех стран	Из России	Потенц.
Стальные полуфабрикаты	Япония	31	Да	0	1 083	25	124-187
	Оман	19	Нет	10			
	Индонезия	15	Да	0			
Стальной горячекатаный неплакированный прокат без покрытия	Япония	76	Да	0	1 741	0	15-23
	Китай	13	Да	5			
	Южная Корея	8	Да	0			

Примечание: Потенц. – порядок потенциального прироста импорта из России при благоприятном сценарии в случае улучшения условий доступа на рынок.
Источник: составлено и рассчитано автором по ITC Trade Map [Electronic resource]. Mode of access: https://www.trademap.org/; Thai Customs. Integrated Tariff Database [Electronic resource]. Mode of access: http://itd.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp.

Рассмотренные примеры демонстрируют большие или меньшие, но потенциальные возможности компенсации выпадающих объёмов российского экспорта. В одних случаях такая компенсация может быть весьма незначительной, в других – вносить весомый вклад в решение проблемы переориентации российского экспорта. Например, улучшение условий доступа на рынки стальных полуфабрикатов нескольких экономик, сопоставимых с Таиландом, смогло бы существенно снизить остроту проблемы.

Необходимо также оговориться, что, хотя в рамках настоящей диссертации упор делается на улучшение условий доступа на рынки как инструмент наращивания российского экспорта, нельзя забывать о влиянии иных, не менее важных факторов переориентации, а именно конъюнктуры соответствующих товарных рынков стран дальнего зарубежья. Все приведённые оценки сделаны с учётом предпосылки об улучшении или как минимум об отсутствии значимого ухудшения общехозяйственной и товарной конъюнктуры рынков рассмотренных стран. Кроме того, нужно

учитывать, что интенсивное наращивание российского экспорта в некоторых ситуациях может вызывать озабоченность зарубежных партнёров и побудить их к введению мер защиты внутреннего рынка, в связи с чем важно регулярно осуществлять предложенный в параграфе 4.3 мониторинг на предмет оценки рисков введения ограничительных мер.

С учётом больших объёмов выпадающего российского экспорта решение задачи по их компенсации в полной мере автору представляется неосуществимым, речь может идти о частичной компенсации. Процесс усложняется, когда на рынке уже доминируют страны, оказавшиеся более энергичными в вопросах заключения соглашений о свободной торговле. Отвоевать сколь-либо значимую долю рынка у таких стран затруднительно. Всё это должно стимулировать Россию и ЕАЭС к более оперативному заключению своих соглашений, а также поддержке своих производителей путём регулирования доступа на национальный рынок с учётом зарубежного опыта.

5.3. Использование зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России

Количество и качество барьеров на внешних рынках в отношении российского экспорта представляет собой возможность для совершенствования национальной практики по защите экономических интересов. С учётом глобального роста протекционизма зарубежный опыт использования нетрадиционных и/или трудно оспариваемых в рамках ВТО средств регулирования доступа на рынок может быть полезен для России. Это не означает, что необходимо автоматически копировать зарубежную практику, которая вызывает претензии со стороны России, однако в современных условиях полезно как минимум иметь соответствующие инструменты в арсенале, в стиле концепции немецкого экономиста Ф. Листа[559], адаптируя их к потребностям национальной экономики.

[559] *Лист Ф.* Национальная система политической экономии / Ф. Лист. М.: Европа, 2005. С. 23-256.

Основные возможные направления использования зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России систематизированы на Рисунке 5.2.

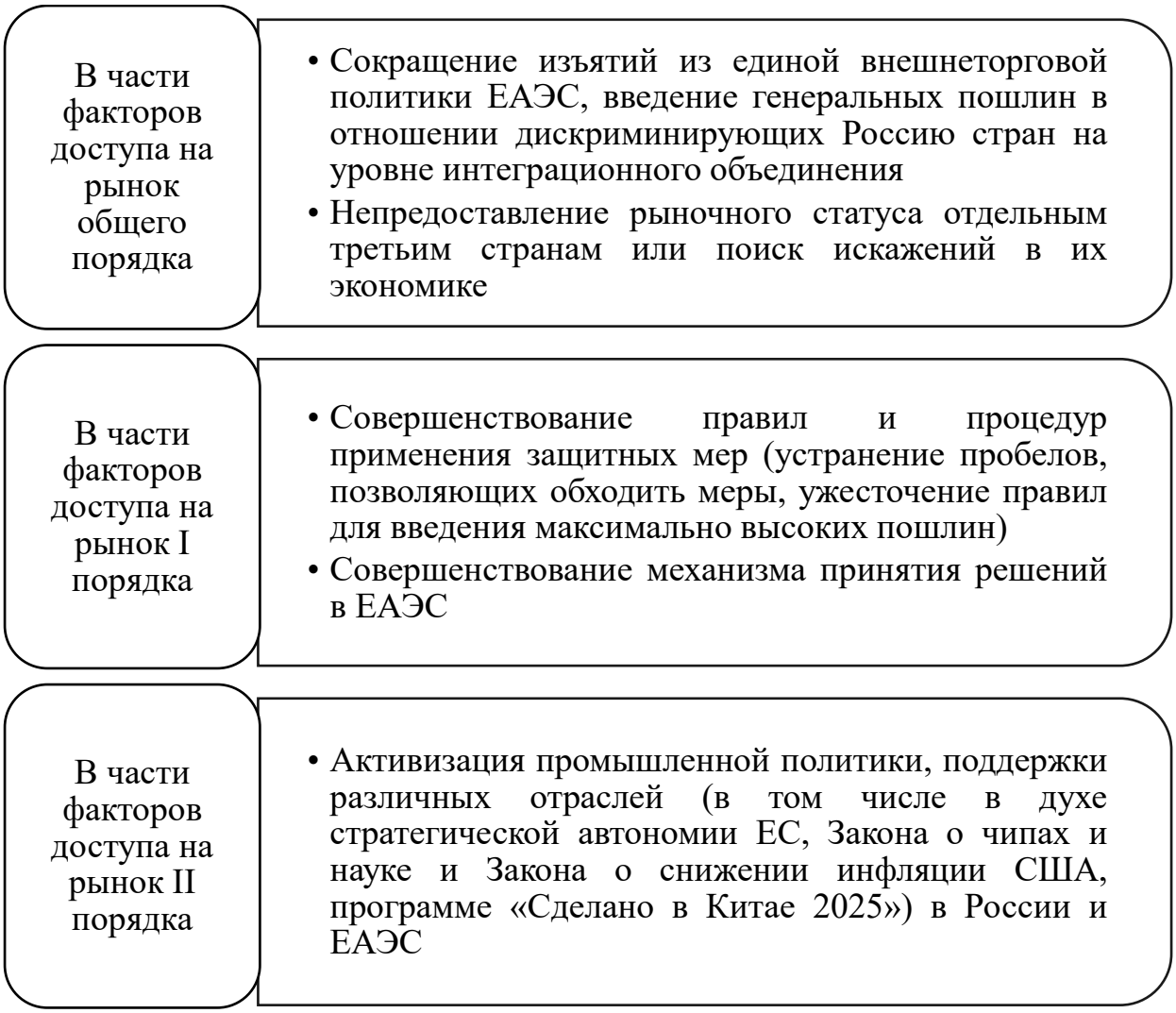


Рисунок 5.2. Возможные направления использования зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России

Источник: составлено автором.

Наибольший интерес и применимость для России представляет опыт недружественных стран в силу ряда факторов. Во-первых, Россия присоединялась к ВТО, позиционируя себя как развитую страну. Вследствие этого обязательства в рамках ВТО (прежде всего, тарифные) оставляют России меньше простора для манёвра, чем обязательства менее развитых прочих стран дальнего зарубежья. Соответственно, и фактическая внешнеторговая

политика по своим характеристикам во многом ближе к недружественным странам – достаточно сравнить среднюю применяемую ставку ввозной таможенной пошлины России/ЕАЭС (6,6%) и, например, ЕС (5,2%) с Индией (18,1%)[560].

Во-вторых, у недружественных стран общие с Россией конкуренты во внешней торговле. Речь идёт в первую очередь о Китае, который, с одной стороны, является партнёром России, а с другой – играет роль серьёзного стратегического конкурента для нашей страны на различных рынках – минерально-сырьевых (прежде всего, продукции металлургической промышленности) и высокотехнологичных (прежде всего, машин и оборудования) товаров. С похожей конкуренцией со стороны Китая сталкиваются и европейские, и американские компании. В условиях резкого сокращения торговли с недружественными странами и её наращивания со странами Азии (в 2023 г. на неё пришлось почти 2/3 российского импорта[561], в том числе доля Китая могла быть ненамного ниже 50%) нарастает и конкуренция со стороны последних. Как до 2022 г., так и после него Китай является основным объектом применения мер защиты внутреннего рынка ЕАЭС. Соответственно, актуален опыт недружественных стран по регулированию доступа менее развитых стран, прежде всего, Китая, на свой рынок.

В-третьих, в связи с новой волной ограничительных мер с 2022 г., в том числе санкционных, целесообразно исследовать, каковы возможности России по зеркальному или асимметричному ответу. Иными словами, насколько России выгодно и насколько будет соответствовать международным обязательствам ограничение или закрытие доступа на свой рынок в отношении недружественных стран. Этот аспект был рассмотрен в параграфе 4.4.

Приоритетность опыта регулирования доступа на рынки недружественных стран не означает, что их внешнеторговая политика

---

[560] WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

[561] Рассчитано по: Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.

является совершенной или что у них отсутствуют экономические противоречия с Россией. Наиболее яркий пример – климатическая повестка и использование недружественными странами экологического протекционизма, где России гораздо ближе позиция Китая. Иные методы недобросовестной конкуренции, в которой недружественные страны упрекают других, активно используются ими самими. Как отмечал американский экономист Дж. Вайнер, демпинг на продолжительной и систематической основе распространён у американских производителей как минимум с конца 1880-х гг.[562]. Тем не менее с учётом сложившейся структуры импорта России основное конкурентное давление на отечественных производителей идёт не со стороны недружественных стран.

Анализ и предложения автора по использованию зарубежного опыта для защиты экономических интересов России выстроены в соответствии с представленной и обоснованной в первой главе классификацией факторов, определяющих доступ на внешние рынки. Среди факторов общего порядка, целесообразность задействования которых Россией стоит рассмотреть, выделю предоставление режима наибольшего благоприятствования и предоставление рыночного статуса.

Проанализированную в третьей главе практику приостановления действия режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле, с одной стороны, вряд ли имеет смысл зеркально копировать в России. Страны, открыто провозглашающие отход от этого базового принципа ВТО, тем самым наносят ещё больший удар по многосторонней торговой системе. На практике, однако, точечные изъятия из указанного режима неизбежны и давно происходят, примером чего с российской стороны являются запреты на ввоз из недружественных стран различных видов

[562] *Viner J.* Dumping: A Problem in International Trade / J. Viner. Chicago: The University of Chicago Press, 1923. P. 80.

продукции, отсчёт которым ведётся с продовольственного эмбарго 2014 года[563].

Новой тенденцией в недружественных странах с 2022 г. является применение генеральных пошлин в отношении России, что было проанализировано в третьей главе. Аналогичные действия России осложняются единым таможенно-тарифным регулированием – без одобрения других государств – членов ЕАЭС применение таких пошлин на уровне объединения невозможно. Фактически в ЕАЭС генеральные пошлины не применяются даже в отношении стран, не являющихся членами ВТО. С учётом отсутствия механизма коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран введение генеральных пошлин в отношении недружественных стран на уровне объединения не представляется вероятным.

Осознавая это, Россия стала вводить генеральные пошлины на национальном уровне. Так, в конце декабря 2022 г. утверждены ставки ввозных таможенных пошлин в отношении перечня товаров, страной происхождения которых являются государства и территории, предпринимающие меры, которые нарушают экономические интересы Российской Федерации[564]. Перечень впоследствии неоднократно расширялся и включает сельскохозяйственную, химическую, машинно-техническую продукцию, а ставки пошлин повышены до 20-50%. Дополнение перечня осуществляется с учётом национальных возможностей по замещению импорта и поддерживает тем самым отечественных производителей.

Такие нововведения внешнеторговой политики России означают повышение роли тарифных мер в регулировании доступа на рынок, которая, как правило, снижается после присоединения страны к ВТО. Вместе с тем введение ставок пошлин, отличных от ставок Единого таможенного тарифа

---

[563] Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/70712500/.

[564] Постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://base.garant.ru/405912977/.

ЕАЭС, подрывает единство таможенно-тарифного регулирования в объединении и отдаляет углубление экономической интеграции. В том же ЕС, несмотря на негативное отношение отдельных государств к санкционным ограничениям, даже не рассматривался вопрос о каких-либо изъятиях из наднационального таможенно-тарифного регулирования в отношении России.

Для повышения эффективности функционирования ЕАЭС необходимо сокращение изъятий из единой внешнеторговой политики, однако в данном случае автор осознаёт, что эта рекомендация возможна только в теории и при текущей экономико-политической конфигурации интеграционной группировки вряд ли имеет шансы на претворение в жизнь. Применение генеральных пошлин на уровне объединения неразрывно связано с выработкой механизма коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран, по сути первое является одним из инструментов второго, поэтому оба вопроса высшему руководству России необходимо прорабатывать одновременно.

Определённым ориентиром здесь может служить принятое в 2023 г. Положение о защите ЕС и его государств-членов от экономического принуждения со стороны третьих стран (*Anti-Coercion Instrument, ACI*)[565]. Данный инструмент позволяет ЕС принимать меры реагирования (ответные меры) в ситуациях, когда третья страна применяет или угрожает применить в отношении ЕС меры, затрагивающие торговлю или инвестиции, «с целью предотвратить или добиться прекращения, изменения или принятия конкретного акта ЕС или его государством-членом, тем самым вмешиваясь в законный суверенный выбор ЕС или государства-члена»[566].

В качестве примеров таких ответных мер на наднациональном уровне приводятся введение или повышение ввозных таможенных пошлин (в том

[565] Regulation (EU) 2023/2675 of the European Parliament and of the Council of 22 November 2023 on the protection of the Union and its Member States from economic coercion by third countries [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202302675.
[566] Ibidem.

числе выше уровня, предусмотренного в рамках режима наибольшего благоприятствования), введение дополнительных сборов с импортируемых или экспортируемых товаров, введение или ужесточение иных ограничений в отношении импортируемых или экспортируемых товаров (например, квот, лицензий, ограничений в отношении платежей), применение ограничений в сфере услуг, движения капитала, государственных закупок, защиты прав интеллектуальной собственности[567].

Европейская комиссия подчёркивает, что основной целью *ACI* является сдерживание, то есть этот инструмент будет наиболее эффективным, если в его использовании не будет необходимости. Тем не менее если третья страна прибегает к принуждению, ЕС сможет реагировать, по возможности, путём диалога и взаимодействия, а также, при необходимости, с помощью ответных мер.[568] Хотя подобные новые механизмы, по мнению некоторых экспертов, выходят за рамки действующих правил международной торговли и могут в перспективе иметь пагубные последствия[569], они одновременно иллюстрируют необходимую адаптацию ведущего интеграционного объединения к современным реалиям глобальной конкуренции, где все средства хороши.

При этом, несмотря на противоречивость нового механизма, логика Европейской комиссии представляется здравой – само наличие подобного инструмента означает, что третья страна, рассматривая вопрос о принятии мер экономического принуждения, будет осознавать, что столкнётся с коллективным ответом ЕС и может заплатить высокую цену за такие действия. Этот пример должен быть показательным и для России – возможно, именно европейский документ и в целом активность ЕС в данной сфере следует

---

[567] Regulation (EU) 2023/2675 of the European Parliament and of the Council of 22 November 2023 on the protection of the Union and its Member States from economic coercion by third countries [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202302675.

[568] Questions & Answers regarding the Anti-Coercion Instrument // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/protecting-against-coercion/qa-regarding-anti-coercion-instrument_en.

[569] *Портанский А.П.* Отход от базовых правил ведёт к фрагментации глобальной экономики / А.П. Портанский // ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. 01.08.2023. Режим доступа: https://www.imemo.ru/publications/policy-briefs/text/departure-from-the-basic-rules-leads-to-fragmentation-of-the-global-economy.

использовать в качестве основы при продвижении идеи о выработке механизма коллективного ответа ЕАЭС на дискриминационные действия третьих стран. В условиях дальнейшего обострения протекционизма отсутствие в ЕАЭС – в отличие от ЕС – институциализированных механизмов сдерживания и ответа на дискриминационные действия третьих стран[570] представляется серьёзной проблемой.

Зарубежную практику (не)предоставления рыночного статуса третьим странам имеет смысл взять на вооружение и России. Эта практика показывает, что сегодня использование понятия нерыночности для целей антидемпинговых мер стало широко используемым инструментом в конкурентной борьбе между странами[571]. Если недружественные страны всё более активно задействуют фактор роли государства в экономике в качестве предлога для введения или ужесточения ограничительных мер, России следует использовать похожие приёмы. Элементы нерыночности, рыночных искажений или просто вмешательства государства в экономику, нарушающего естественное функционирование рынка, можно найти в любых странах, в том числе в развитых. Например, похожую стратегию перенял Китай, найдя элементы нерыночности на рынках энергоносителей США в связи с промышленной политикой и субсидиями[572].

Модернизация системы защиты внутреннего рынка ЕС в 2017 г., усилившая возможности интеграционного объединения по регулированию доступа на свой рынок[573], не побудила Россию и ЕАЭС принять соответствующие шаги по укреплению своей системы. Без значимой реакции

---

[570] *Сидоров А.А.* Национальные и наднациональные средства обеспечения доступа России на мировые товарные рынки / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. 2026. № 2. С. 50.

[571] *Дмитриева К.Е.* Понятие нерыночной экономики в контексте антидемпинговых мер / К.Е. Дмитриева // Международная торговля и торговая политика. 2025. № 3 (43). С. 51.

[572] *Yu Y.* The Issue of Non-market Economy Status in China's Anti-dumping Investigations Against Imports: A Development for the Implementation of New Rules or A Balancing Strategy? / Y. Yu // Journal of World Trade. 2021. Vol. 55. Issue 6. P. 943-968.

[573] Regulation (EU) 2017/2321 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32017R2321.

на национальном и наднациональном уровне пока остался и упомянутый доклад Европейской комиссии 2020 г. «О существенных искажениях в экономике Российской Федерации для целей защитных расследований»[574]. В подобной ситуации было бы целесообразно форсировать реформы, опираясь на опыт ЕС, или хотя бы выпустить похожий доклад в рамках ЕАЭС. При этом начать действовать, по мнению автора, следовало бы ещё когда ЕС, опасаясь всплеска конкуренции со стороны Китая в результате ожидаемого изменения методологии проведения антидемпинговых расследований, отказался предоставить последнему статус страны с рыночной экономикой в 2016 г.[575], а затем в 2017 г. выпустил доклад «О существенных искажениях в экономике Китайской Народной Республики для целей защитных расследований»[576].

Модернизированная система защиты внутреннего рынка ЕС основана на предпосылке, что все члены ВТО априори и на постоянной основе обязаны следить за тем, чтобы их внутренние рынки не подвергались искажениям, в противном случае при проведении расследований могут быть использованы корректировки для обеспечения сопоставимости цен[577]. В рамках совершенствования системы защиты внутреннего рынка ЕАЭС имеет смысл аналогичным образом закрепить возможность подготовки ЕЭК доклада о наличии рыночных искажений в третьих странах, чтобы упростить российским производителям инициирование антидемпинговых и компенсационных расследований.

Исследование экономик недружественных стран на предмет наличия рыночных искажений является первым шагом на данном пути. ЕЭК ещё в 2020 г. заказала научно-исследовательскую работу на данную тему

---

[574] On significant distortions in the economy of the Russian Federation for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2020)242&lang=en.

[575] *Сидоров А.А.* Конъюнктура еврозоны: формирование и динамика / А.А. Сидоров. М.: ИНИОН РАН, 2019. С. 141-142.

[576] On significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2017)483&lang=en.

[577] *Du M.* From 'Non-market Economy' to 'Significant Market Distortions': rethinking the EU anti-dumping regulation and China's state interventionism / M. Du // Yearbook of European Law. 2022. Vol. 41. P. 330.

по экономике ЕС. В числе прочего проанализированы[578] финансовый сектор ЕС, энергетика (включая возобновляемые источники энергии) и иные отрасли на предмет наличия рыночных искажений, а также разработаны подходы к оценке влияния выявленных искажений на цены и издержки производства в ЕС.

Вмешательством государства, нарушающим естественное функционирование рынка, можно считать, например, денежно-кредитную политику Европейского центрального банка, которая способствует поддержанию низких процентных ставок по кредитам и искусственно снижает издержки производства в ЕС. Ещё одним примером является государственное субсидирование возобновляемых источников энергии, создающее необоснованные конкурентные преимущества для их производителей и промышленных потребителей. В рамках проведённых по заказу ЕЭК фундаментальных исследований удалось найти и множество других примеров из экономической практики ЕС, которые могут считаться искажениями.

Последующих конкретных шагов в направлении внедрения понятия рыночных искажений в законодательство и практику ЕАЭС до настоящего времени не сделано. Следует продолжить исследования экономик зарубежных (не только недружественных) стран на предмет наличия рыночных искажений с привлечением широкого круга научного и экспертного сообщества. По итогам России необходимо инициировать внесение изменений в действующее законодательство ЕАЭС. Наличие такого инструмента в арсенале позволит получить дополнительный рычаг на переговорах со странами как относящимися, так и не относящимися к категории недружественных. К тому же, по мере наращивания торговли с Китаем, не исключено, что России придётся искать новые способы и основания для защиты своего рынка.

---

[578] Первый этап анализа наличия искажений в экономике Европейского Союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. 2021. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/nir_results/128054/. Второй этап анализа наличия искажений в экономике Европейского Союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. 2022. Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/nir_results/128055/.

Переходя к возможностям использования зарубежного опыта в части факторов доступа на рынок I порядка, непосредственно связанных с внешнеторговой политикой, необходимо отметить, что в сфере таможенно-тарифного регулирования простор для рекомендаций относительно невелик. Повышение ставок пошлин по примеру менее развитых прочих стран дальнего зарубежья невозможно в силу обязательств России в рамках ВТО. Опыт же недружественных стран ограничивается упомянутым выше применением генеральных пошлин и приостановлением действия режима наибольшего благоприятствования.

Больше возможностей использования зарубежного опыта регулирования доступа на рынок с помощью нетарифных мер, прежде всего, мер защиты внутреннего рынка, непосредственно направленных на регулирование внешней торговли. В настоящее время в ЕАЭС не применяется ни одной меры защиты внутреннего рынка против стран *G7* (до 2024 г. действовала одна антидемпинговая мера в отношении гербицидов, происходящих из ЕС и Великобритании), в то время как в странах *G7* против России применяются десятки таких мер. В условиях членства в ВТО такие меры являются наиболее эффективным способом защиты отечественных производителей от негативного влияния возросшего импорта или недобросовестной конкуренции из третьих стран. Соответственно, давно назрела потребность реформирования системы защиты внутреннего рынка ЕАЭС в целях усиления возможностей отечественных производителей по реагированию на внешние вызовы.

В части модернизации системы защиты внутреннего рынка использование зарубежного опыта возможно по двум направлениям: во-первых, совершенствование правил и процедур применения соответствующих мер; во-вторых, совершенствование механизма принятия решений в ЕАЭС. Первое направление включает, в частности, устранение пробелов, позволяющих третьим странам обходить уже введённые меры, или ужесточение правил, направленное на введение максимально высоких

пошлин. Один важный шаг на данном пути уже сделан – с 2024 г. введено понятие поглощения антидемпинговой меры как основание для проведения повторного антидемпингового расследования[579]. Это нововведение, основанное на практике ЕС[580], позволит ЕЭК пересматривать в сторону повышения пошлины в ситуациях, когда экспортёр реагирует на введение антидемпинговой меры снижением экспортной цены или, в случае реализации товара через связанных с экспортёром лиц, происходит незначительное изменение цены его перепродажи. Таким образом, сокращается возможность для третьих стран по обходу применяемых антидемпинговых мер.

Введение максимально высоких пошлин возможно в случае предложенного выше применения понятия рыночных искажений в практике ЕАЭС. В рамках реформы ЕС это и было одной из основных целей – закрепить основания для неприменения правила наименьшей пошлины (то есть пошлины ниже демпинговой маржи или размера субсидии на единицу экспортируемого товара, но достаточной для устранения ущерба). Применению более высоких пошлин может способствовать и уточнение на основе новой практики ЕС подходов к расчёту ущерба – там теперь учитываются издержки, связанные с инвестициями, исследованиями и разработками, которые ранее не всегда учитывались, поскольку отрасль экономики вынуждена их сокращать в связи с недобросовестным импортом[581].

Другие шаги по данному направлению могут включать, например, введение процедуры пересмотра по уточнению товарного охвата действующих мер. Это необходимо, чтобы пресекать возможность ухода из-под действия мер защиты внутреннего рынка путём указания при импорте отличного от подпадающего под меру описания товара, зафиксированного

---

[579] Протокол о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. Москва, 2022.

[580] Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union // EUR-Lex [Electronic resource]. Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016R1036.

[581] Europe’s Trade Defence Instruments – Now stronger and more effective // CIRCABC [Electronic resource]. 15.09.2022. Mode of access: https://circabc.europa.eu/ui/group/2e3865ad-3886-4131-92bb-a71754fffec6/library/a43ebafe-aefc-46f6-a56c-e3a4896a7c71/details.

в решении ЕЭК о применении меры. Подобные ситуации могут возникать также вследствие внесения незначительных изменений в разновидность товара, подпадающую под введённую меру. Процедуры, направленные на противодействие такой практике, предусмотрены в США[582], Канаде[583]. Так, Министерство торговли США на ежеквартальной основе публикует результаты процедур уточнения товарного охвата действующих мер на основе заявлений американских компаний[584]. При этом справедливо отметить, что в отдельных случаях результатом данной процедуры может быть признание того, что определённая разновидность товара не подпадает под охват меры.

Целесообразным может быть также чёткое закрепление в соответствии с практикой стран *G7* цели проведения повторных расследований в связи с истечением срока действия защитных мер. Подобный вид расследований там проводится с единственной целью – определить, приведёт ли окончание действия меры к продолжению или возобновлению демпингового или субсидируемого импорта и обусловленного им ущерба; либерализация мер в рамках таких расследований невозможна. Предлагаемое уточнение позволит чётко разграничить в ЕАЭС повторные расследования в связи с истечением срока действия мер и повторные расследования в связи с изменившимися обстоятельствами, исключив возможности по либерализации мер в рамках первых.

Зарубежные страны, особенно развитые, имеют в целом гораздо более широкую практику применения мер защиты внутреннего рынка, а их бизнес обладает большими знаниями и опытом в данной сфере. Если сравнить, например, Россию и Канаду, две страны с сопоставимым размером ВВП и ёмкости рынка, то в последней число действующих в настоящее время мер

---

[582] 19 CFR 351.225 – Scope rulings // U.S. Government Publishing Office [Electronic resource]. Mode of access: https://www.govinfo.gov/app/details/CFR-2024-title19-vol3/CFR-2024-title19-vol3-sec351-225.

[583] Special Import Measures Act. R.S.C., 1985, c. S-15 // Justice Laws Website [Electronic resource]. Mode of access: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/s-15/FullText.html.

[584] Notice of Scope Rulings // Federal Register [Electronic resource]. 15.11.2024. Mode of access: https://www.federalregister.gov/documents/2024/11/15/2024-26642/notice-of-scope-rulings.

защиты внутреннего рынка на порядок выше, чем в ЕАЭС (181[585] против 26[586]). Сравнение с ЕС (146 мер)[587] также демонстрирует отставание России/ЕАЭС на порядок по числу мер защиты внутреннего рынка.

В связи с этим было бы целесообразно предпринять шаги по повышению информированности российских производителей о действующих процедурах защиты внутреннего рынка, а также по оказанию им помощи в использовании соответствующих инструментов. Например, в ЕС запущена служба поддержки малых и средних предприятий (*SME Helpdesk*), в рамках которой компании могут получать практическую помощь и консультации от экспертов Европейской комиссии. Создана отдельная веб-страница для малых и средних предприятий, на которой представлена информация, помогающая разобраться в системе защиты внутреннего рынка, включая руководство по подаче заявлений и иные материалы[588].

Для коренного изменения сложившегося неблагоприятного положения вещей России имеет смысл пойти дальше и взять на себя более широкий функционал, чтобы облегчить бизнесу использование соответствующих инструментов. Сегодня одним из основных препятствий на пути активного применения мер защиты внутреннего рынка для компаний является подача в ЕЭК заявлений о начале антидемпингового, компенсационного или специального защитного расследования. Подготовка такого заявления означает сбор, обработку и анализ больших массивов информации, что по характеру и глубине работы аналогично проведению профессионального конъюнктурного исследования. По этой причине указанными инструментами пользуются крупные предприятия, либо имеющие соответствующие исследовательские службы, либо прибегающие к

---

[585] Government of Canada. Anti-dumping and countervailing. Measures in force [Electronic resource]. Mode of access: https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/mif-mev/menu-eng.html.

[586] Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Защита внутреннего рынка [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://remedies.eaeunion.org/dimd/ru.

[587] Trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. Mode of access: https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/.

[588] Europe's Trade Defence Instruments – Now stronger and more effective // CIRCABC [Electronic resource]. 15.09.2022. Mode of access: https://circabc.europa.eu/ui/group/2e3865ad-3886-4131-92bb-a71754fffec6/library/a43ebafe-aefc-46f6-a56c-e3a4896a7c71/details.

дорогостоящим услугам консалтинговых компаний. В связи с этим государству в лице, например, Минэкономразвития России, в определённых случаях (например, для тех же малых и средних предприятий) имело бы смысл взять подготовку соответствующих заявлений на себя, оставив за самими компаниями подачу заявлений и дальнейшие процедуры участия в расследованиях. Реализация таких функций, с одной стороны, потребовала бы создания отдельного подразделения в ведомстве, но с другой – позволила бы поставить на поток инициирование расследований и введение мер защиты внутреннего рынка.

Текущий товарный охват мер защиты внутреннего рынка ЕАЭС не слишком широк: более 60% мер приходится на продукцию металлургической промышленности, немногим более четверти – на машинно-техническую продукцию, менее 15% – на химическую продукцию[589]. В этом списке совершенно не представлена целая группа рынков – сельскохозяйственные товары, производители которых практически лишены опыта использования мер защиты внутреннего рынка. В связи с этим с российскими производителями сельскохозяйственных товаров следует особенно тщательно работать, чтобы повысить их информированность и возможности по применению соответствующих инструментов.

Кроме того, представляет интерес анализ и использование опыта в части проведения расследований и введения мер, по которым уже есть соответствующая практика за рубежом. В отличие от России/ЕАЭС, другие страны более активно защищают своих производителей сельскохозяйственных товаров, причём не только компании сырьевые, но и изготовителей продукции с более высокой степенью переработки (например, консервированных, замороженных овощей и фруктов). Имеет смысл взять за основу успешные зарубежные расследования и проработать

[589] Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Защита внутреннего рынка [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://remedies.eaeunion.org/dimd/ru.

с отечественными производителями возможность подготовки и подачи заявлений в ЕЭК.

Реализация и текущих правил защиты внутреннего рынка, и предлагаемых нововведений осложняется несовершенным механизмом принятия решений в ЕАЭС, что представляет собой отдельное направление модернизации системы. В ЕАЭС, как и в ЕС, все полномочия, связанные с применением мер защиты внутреннего рынка, переданы на наднациональный уровень. Формально ЕЭК должна самостоятельно принимать решения о введении защитных мер с учётом интересов объединения в целом, что было бы правильно в условиях экономической интеграции. Вместе с тем процесс принятия решений осуществляется только при согласовании всех государств – членов ЕАЭС, в противном случае любое государство может наложить вето на принятое Коллегией ЕЭК решение, заблокировав его вступление в силу на неопределённый срок.

Чаще всего при введении защитных мер возникают противоречия между Россией, с одной стороны, и другими государствами – членами ЕАЭС, с другой. Первая представляет производителей товаров, в интересах которых мера вводится, вторые – потребителей, заинтересованных в импорте товаров по самым низким ценам (пусть даже демпинговым)[590]. Эти противоречия обусловили сложившуюся практику ветирования защитных мер, когда даже в случае доказанного ЕЭК демпинга и обусловленного им ущерба отрасли экономики государство – член ЕАЭС блокирует уже принятое решение. Наибольшее противодействие возникает со стороны Казахстана. Сложившаяся практика злоупотребления правом вето не только не соответствует национальным экономическим интересам России, но и вызывает сомнения в эффективности экономической интеграции в рамках ЕАЭС.

---

[590] *Сидоров А.А.* Защита евразийского рынка: проблема выбора / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 4. С. 51.

В этом отношении целесообразно использование модели ЕС, где полномочия Европейской комиссии в области применения мер защиты внутреннего рынка неограниченны и подобный ЕАЭС механизм ветирования, изначально содержащий изъяны, отсутствует. Даже до 2022 г. невозможно представить ситуацию, при которой ЕС провёл антидемпинговое расследование в отношении России, доказал факт демпинга и наличия ущерба европейских производителей, принял решение, а затем какое-либо из государств-членов (условная Венгрия) заблокировало меру. При этом зеркальная ситуация имела место в ЕАЭС в 2018 г., когда ЕЭК доказала факт демпинга при импорте гербицидов из ЕС и наличия ущерба отрасли экономики, приняла решение, а затем Казахстан наложил вето на меру, которая в итоге после многочисленных переговоров и с множественными изъятиями была разблокирована более чем через год.

Вместе с тем необходимо понимать, что отмена или любые изменения в механизме ветирования являются крайне чувствительным вопросом для государств – членов ЕАЭС, который они рассматривают в том числе и с политической точки зрения, особенно после 2022 года. Необходимое условие для такой реформы – наличие политической воли руководителей всех государств-членов.

По-видимому, с рисками противодействия отдельных государств – членов ЕАЭС связана общая пассивность ЕЭК в вопросах модернизации системы защиты внутреннего рынка. Соответствующие инициативы должны были бы исходить в первую очередь от самой ЕЭК – органу, проводящему расследования, виднее всего, как можно усовершенствовать систему, однако этого не происходит. С этим же может быть связано игнорирование, например, зарубежного опыта (особенно европейского) по введению предварительных защитных мер до окончания расследования, в том числе в отношении России, и единичные примеры такой практики в ЕАЭС. Европейская комиссия также прямо заявляет о готовности начинать расследования по собственной инициативе, то есть без подачи заявления компаний (в случае риска давления

на производителей со стороны иностранных государств)[591], что следовало бы взять на вооружение и ЕАЭС, однако для этого также нужна высшая политическая воля на усиление самостоятельности ЕЭК и расширение её наднациональных полномочий.

Не меньше возможностей использования зарубежного опыта имеется и в части факторов доступа на рынок II порядка, связанных с иными видами экономической политики. Речь, правда, вряд ли может идти об опыте, связанном с политикой по защите окружающей среды, поскольку у самой России иные, не столь тесно связанные с углеродным регулированием социально-экономические приоритеты. Меры климатического регулирования должны быть сбалансированы с другими решениями в области долгосрочного развития экономики[592]. В России в условиях низких цен на традиционные энергоносители создание зелёной экономики, а тем более навязывание третьим странам такой стратегии нецелесообразно. Перед Россией стоят более приоритетные и финансово затратные задачи социально-экономического развития, такие, например, как создание конкурентоспособной обрабатывающей промышленности, строительство современной инфраструктуры, развитие науки и техники, повышение уровня жизни населения. Научно-технический прогресс нельзя отождествлять с развитием возобновляемых источников энергии, поскольку второе – лишь одна из многих составляющих первого.

В контексте экологически ориентированного развития речь должна идти скорее о комплексном использовании природных ресурсов при принятии и реализации высоких норм природосбережения, внедрении экологически чистых технологий в традиционной для России энергетике[593]. При этом

---

[591] Europe's Trade Defence Instruments – Now stronger and more effective // CIRCABC [Electronic resource]. 15.09.2022. Mode of access: https://circabc.europa.eu/ui/group/2e3865ad-3886-4131-92bb-a71754fffec6/library/a43ebafe-aefc-46f6-a56c-e3a4896a7c71/details.

[592] *Широв А.А.* Низкоуглеродное развитие России в условиях внешнеэкономических ограничений / А.А. Широв // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 4 (56). С. 208.

[593] *Бодрунов С.Д.* Современная стратегия развития требует поворота к планированию / С.Д. Бодрунов // Планирование в рыночной экономике: воспоминания о будущем; под ред. С.Д. Бодрунова. СПб: Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, 2021. С. 10.

целесообразно параллельное сближение интересов и стратегий государств – членов ЕАЭС в данной сфере[594]. Ограничение же доступа на рынок иностранной продукции в зависимости от её углеродного следа и многомиллиардные вложения в снижение углеродоёмкости экономики России могут не оправдать себя, существенно сократив при этом возможности по финансированию других сфер.

Вместе с тем пристальное внимание следует уделить ранее рассмотренным концепции стратегической автономии ЕС, Закону о чипах и науке и Закону о снижении инфляции США, программе «Сделано в Китае 2025». Принятие указанных подходов и документов означает активизацию промышленной политики, государственной поддержки различных (особенно высокотехнологичных) отраслей экономики и даже «гонку субсидий». По оценкам экспертов Кильского института мировой экономики, в Китае более 99% котирующихся на бирже компаний получали субсидии от государства, а объёмы промышленных субсидий там в разы выше, чем в крупных странах ЕС или ОЭСР (при сравнении и в абсолютном, и в относительном (% от ВВП) выражении)[595]. Субсидируются не только «зелёные» (производство электромобилей, ветрогенераторов), но и традиционные отрасли (например, производство подвижного состава, где в дополнение к этому Китай длительное время проводил политику принудительной передачи зарубежных технологий[596]). Очевидно, что принятие указанных концепций и документов в ЕС и США во многом обусловлено соответствующей политикой Китая, а также заботой о собственной национальной безопасности.

---

[594] *Мигалева Т.Е., Подбиралина Г.В., Разумнова Л.Л.* Сближение позиций государств – членов ЕАЭС по вопросам климатической повестки и углеродного регулирования / Т.Е. Мигалева, Г.В. Подбиралина, Л.Л. Разумнова // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2022. Т. 16. № 2. С. 46.

[595] *Bickenbach F.,Dohse D., Langhammer R.J., Liu W.-H.* Foulspiel? Zu Höhe und Umfang der Industriesubventionen in China / F. Bickenbach, D. Dohse, R.J. Langhammer, W.-H. Liu. Kiel: Kiel Institut für Weltwirtschaft, 2024. S. 8-18.

[596] Measuring distortions in international markets: the rolling-stock value chain // OECD Trade Policy Papers. 2023. No. 267. P. 30-32.

России необходимо учитывать столь явный глобальный тренд и предпринимать активные действия в рамках своей промышленной политики, аналогичным образом регулируя таким косвенным путём доступ на свои товарные рынки. Хотя в российских программных документах (отраслевых стратегиях) признаются проблемы зависимости от импорта (например, по комплектующим), ни на страновом, ни тем более на наднациональном уровне нет такого чёткого целеполагания, как, например, в рамках стратегической автономии ЕС. Не рассматривается как вызов, требующий определённых ответов, высокая зависимость от импорта из Китая и её дальнейший рост.

Вместо привычных для ЕС понятия и перечней критически значимых сырья и материалов, по которым нужно снижать зависимость, в рамках ЕАЭС в период пандемии утверждён перечень товаров критического импорта[597], однако совсем для других целей. Этот перечень включает преимущественно продовольственную продукцию, лекарственные средства и отдельные медицинские изделия, на которые были временно обнулены ввозные пошлины для предотвращения дефицита и роста цен на внутреннем рынке.

На национальном уровне в 2022 г. также утверждён перечень товаров критического импорта[598], гораздо более широкий и включающий различные виды высокотехнологичной продукции, однако и здесь цель связана с государственной поддержкой импорта.

В числе важных шагов России в данной сфере можно назвать реализацию с 2025 г. обновлённого национального проекта «Международная кооперация и экспорт», рассчитанного на период до 2030 года. Вместе с тем судя по общедоступной информации, а также выступлению Председателя

[597] Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 3 апреля 2020 г. № 33 «О внесении изменений в некоторые решения Комиссии Таможенного союза и об утверждении перечня товаров критического импорта».

[598] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2022 г. № 3456-р «Об утверждении перечня продукции критического импорта, при осуществлении страховой поддержки импорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка».

Правительства Российской Федерации М.В. Мишустина[599], до целеполагания, а тем более до объёмов реализации мер государственной поддержки ведущих зарубежных экономик России далеко. Без коренного пересмотра подходов с учётом опыта США, ЕС и Китая условия доступа отечественной продукции на внешние рынки ухудшатся относительно условий доступа иностранной продукции на российский рынок.

Таким образом, автором выявлено, что исследование и улучшение доступа России на мировые товарные рынки могут внести определённый вклад в решение ключевых проблем внешней торговли. Этот вклад нельзя назвать фундаментальным или определяющим, но можно охарактеризовать как значимый – в части потенциальной оптимизации товарной специализации России в торговле с отдельными странами, а также в части расширения возможностей переориентации отечественного экспорта с недружественных стран.

Более существенным может быть вклад исследования соответствующих вопросов в совершенствование российской практики регулирования доступа на рынок и защиты национальных экономических интересов. В этом отношении успех России зависит, прежде всего, от политической воли и готовности руководства страны к модернизации хозяйственной стратегии на основе передового опыта ведущих экономик мира.

---

[599] Михаил Мишустин провёл стратегическую сессию по национальному проекту «Международная кооперация и экспорт» // Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. 13 августа 2024 г. Режим доступа: http://government.ru/news/52362/.

Заключение

По итогам системного анализа подходов в российской и зарубежной научной литературе к категории рынка и доступа на него сформулирована концепция доступа на внешние рынки как способность ведения национальными хозяйствующими субъектами экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств, интеграционных объединений, административно-территориальных единиц, обусловленная мерами зарубежной экономической (прежде всего, внешнеторговой) политики, с учётом воздействия на неё национальной политики обеспечения благоприятных условий доступа на мировые рынки. При этом необходимо чётко разграничивать доступ на внешние рынки и поддержку экспорта. Оба механизма определяют степень успешности ведения экспортной деятельности, однако доступ на внешние рынки связан с зарубежной экономической политикой, а поддержка экспорта – с национальной.

Доступ на внешние рынки и политика его обеспечения определяются системой факторов, разработанной автором. К группе факторов общего порядка относятся членство в ВТО, предоставление режима наибольшего благоприятствования, предоставление рыночного статуса, членство в интеграционном объединении. Эти факторы определяют наиболее общие рамки условий доступа на внешние рынки и, как правило, относительно стабильны в средне- и долгосрочном периоде. Группа факторов I порядка, непосредственно связанных с внешнеторговой политикой, включает совокупность тарифных и нетарифных барьеров на внешних рынках. Эти факторы непосредственно определяют условия доступа на внешние рынки. К группе факторов II порядка, связанных с иными видами экономической политики, относится деятельность зарубежных государств в части промышленной политики, национальной безопасности, защиты окружающей среды. Данные факторы косвенно влияют на условия доступа на внешние рынки. Факторы I и II порядка могут быть подвержены изменениям в кратко-

и среднесрочном периоде под влиянием общехозяйственной и товарной конъюнктуры, а также в некоторой мере иных, неэкономических переменных. Влияние группы факторов II порядка, а также группы факторов общего порядка на формирование условий доступа на внешние рынки возросло во втором и третьем десятилетиях XXI в.

Анализ проблем доступа на внешние рынки является одним из центральных элементов конъюнктурных исследований. Эти проблемы, с одной стороны, влияют на состояние общехозяйственной и товарной конъюнктуры, а с другой стороны, вытекают из него. В контексте воспроизводственного подхода к определению конъюнктуры деятельность государства по регулированию рынков средствами экономической (прежде всего, внешнеторговой) политики является одним из самых важных (внешних, общих) условий её формирования. Условия доступа на зарубежные рынки являются внешними относительно воспроизводственного процесса движущими силами, воздействующими на конъюнктуру косвенно посредством элементов рыночного механизма. Примеры XXI в. показывают ухудшение условий доступа на внешние рынки, когда экономическая конъюнктура становится менее благоприятной. Однако и при ухудшении условий доступа страны на внешние рынки (например, вследствие санкционных ограничений или иных более традиционных торговых барьеров) её экономическая конъюнктура также становится менее благоприятной.

Решение ключевых задач конъюнктурных исследований – оценки текущих и перспективных условий реализации продукции – невозможно без анализа фактических и потенциальных условий доступа на внешние рынки. От последних зависят в первую очередь фактическая и потенциальная ёмкость рынка. Условия доступа на внешние рынки определяют большее или меньшее число покупателей, а также объём платёжеспособного спроса, а, следовательно, масштабы сбыта и производства продукции, сроки окупаемости вложений в тот или иной проект. Формирование цены, по которой продукция будет экспортироваться и реализовываться за границей,

также зависит от условий доступа на внешние рынки. Составление прогнозов всех видов, выработка практических рекомендаций по использованию конъюнктуры (например, касательно сосредоточения направления внешнеэкономической деятельности на конкретном зарубежном рынке) также невозможно без анализа доступа на внешние рынки. Таким образом, ключевые параметры, необходимые для принятия обоснованных управленческих решений, выстраивания тактики и стратегии поведения на рынке, проведения грамотной экономической политики зависят от условий доступа на внешние рынки.

Автором определено, что во втором – третьем десятилетиях XXI в. положение России на отдельных группах мировых товарных рынков прошло определённую эволюцию. В первую очередь это касается рынков сельскохозяйственных товаров, в частности, продовольственных рынков, где Россия трансформировалась из нетто-импортёра в нетто-экспортёра. Расчёты коэффициентов относительной экспортной специализации, или индексов выявленных сравнительных преимуществ, продемонстрировали расширение международной специализации России по зерну, а также её обретение по рыбе и ракообразным, жирам и маслам. Укрепились позиции России и по некоторым видам древесины и целлюлозно-бумажных изделий. Несмотря на данную эволюцию, определённые аспекты участия России на рынках сельскохозяйственных товаров остались неизменными. Имеются в виду проблемы с качеством продукции, зависимостью от импортных семян, племенного материала, технологий, а также сознательный отказ государства от развития сектора генетически модифицированных сельскохозяйственных товаров.

В рассматриваемый период России удалось существенно нарастить стоимостные объёмы экспорта минерально-сырьевых товаров, хотя на позиции страны на мировых рынках это принципиально не повлияло. Неблагоприятные условия доступа на внешние рынки в форме санкционных ограничений недружественных стран с 2022 г., а также многочисленных

нетарифных барьеров сдерживали возможности расширения позиций России на данной группе рынков (в первую очередь топливно-энергетических товаров и продукции чёрной металлургии). Дополнительными негативными факторами выступают необходимость переориентации поставок с недружественных стран на страны, не присоединившиеся к санкционным ограничениям, жёсткая конкуренция со стороны Китая (прежде всего, на рынках металлургической продукции) и США (прежде всего, на рынках топливно-энергетических товаров).

Применительно к положению России на мировых рынках высокотехнологичной продукции (машин и оборудования, фармацевтической продукции) термин «эволюция» в период после присоединения к ВТО вряд ли уместен. Россия сохраняет роль устойчивого нетто-импортёра, а выраженной динамики экспортных поставок по многим товарным группам не наблюдается. Даже по тем статьям, где России удавалось наращивать поставки, позиции страны на мировом рынке, как правило, не расширялись. Причины слабых позиций страны на мировых рынках высокотехнологичной продукции связаны в первую очередь с совокупностью внутренних факторов как со стороны предложения, так и со стороны спроса, которые носят долгосрочный характер (в том числе стабильно низкая норма расходов на НИР, высокая налоговая нагрузка на высокотехнологичные отрасли, износ основных фондов, недостаточные стимулы для внедрения передовой техники и другие). Основным внешним вызовом для России на данных рынках сегодня являются санкционные ограничения недружественных стран в силу сохраняющейся зависимости от импортных комплектующих.

В целом усиление позиций России на мировых товарных рынках на данном этапе сдерживается преобладанием неблагоприятных или скорее неблагоприятных факторов, определяющих условия доступа на внешние рынки. В каждой группе факторов выявлены проблемы, характерные для всех групп товарных рынков и регионов. В рамках группы факторов общего порядка необходимо выделить членство зарубежных стран в интеграционных

объединениях. В отличие от России и ЕАЭС, многие зарубежные страны во втором и третьем десятилетии XXI в. гораздо активнее заключали преференциальные торговые соглашения. В результате относительные условия доступа России на мировые товарные рынки менее благоприятны, чем могли бы быть в случае более грамотной и активной внешнеторговой политики. В группе факторов I порядка, непосредственно связанных с внешнеторговой политикой, проблему представляют множественные нетарифные барьеры, чей состав и структура, однако, различаются по регионам. В рамках факторов II порядка, связанных с иными видами экономической политики, прослеживается общемировая тенденция ужесточения политики в области защиты окружающей среды, что уже оказывает негативное влияние на доступ России на внешние рынки. Такая тенденция в большей степени характерна для рынков недружественных стран и в меньшей степени – для остальных рынков.

Сегодня самые неблагоприятные условия доступа российских товаров объективно существуют на рынках недружественных стран. Неблагоприятный характер носит вся совокупность факторов – и общего, и I, и II, порядка. Для рынков недружественных стран также характерны уникальные особенности в части условий доступа, несвойственные для рынков прочих стран дальнего зарубежья и СНГ. Имеется в виду фактический отказ от предоставления России статуса страны с рыночной экономикой. С 2022 г. нерыночный статус формально закреплён в США, хотя до 2022 г. в США и других недружественных странах Россия также дискриминировалась в связи с предполагаемым наличием «рыночных искажений». Второй особенностью условий доступа на рынки недружественных стран является лишение с 2022 г. России режима наибольшего благоприятствования в торговле, в результате чего отечественные компании сталкиваются с повышенными генеральными пошлинами вместо более низких базовых. В связи с этим значение тарифных барьеров на рынках недружественных стран после 2022 г. также возросло.

При этом установлено, что основные условия доступа российских товаров на рынки прочих стран дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных, также сложно назвать благоприятными. Группа факторов I порядка, непосредственно определяющих условия доступа, скорее неблагоприятна. Меры таможенно-тарифного регулирования являются существенными барьерами для доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья, во многих случаях одни только тарифные барьеры (даже без учёта нетарифных) препятствуют доступу. К этому добавляется большое число нетарифных барьеров различных видов. Расчёты показали, что в странах *E7* интенсивность применения нетарифных барьеров в отношении российского экспорта вдвое выше, чем в странах *G7*. С другой стороны, на рынках прочих стран дальнего зарубежья меньше распространены ограничения, направленные адресно в отношении России. Неблагоприятные факторы I порядка на рынках прочих стран дальнего зарубежья частично компенсируются умеренно (не)благоприятными факторами II порядка и скорее благоприятными факторами общего порядка.

Наиболее благоприятные условия доступа российских товаров на рынки стран СНГ. Там благоприятны факторы и общего, и I, и II, порядка. Проблемы связаны с нетарифными барьерами, прежде всего, административного характера, хотя их ограничительный эффект гораздо меньше, чем на других группах рынков. В то же время наличия благоприятных условий доступа российских товаров на рынки стран СНГ явно недостаточно, поскольку эти страны представляют собой менее развитые экономики с относительно малообеспеченным населением и низкой ёмкостью внутреннего рынка. В связи с этим перед Россией стоит задача улучшения условий доступа на рынке более перспективных с точки зрения роста экономики и спроса стран.

Проблемы доступа России на внешние рынки рассмотрены автором не только в экономико-геополитическом, но и в товарно-отраслевом разрезе. Выявлено, что с наибольшим числом барьеров (прежде всего, нетарифных) Россия сталкивается на рынках минерально-сырьевых товаров. Главным

барьером являются меры защиты внутреннего рынка, прежде всего, антидемпинговые, хотя в третьем десятилетии XXI в. возросла частота применения и компенсационных мер. Тарифные барьеры также представляют собой проблему, особенно на рынках прочих стран дальнего зарубежья. Относительно высокими пошлинами, как правило, облагается продукция химической и металлургической отраслей промышленности. Ещё более существенную проблему тарифные барьеры представляют на рынках сельскохозяйственных товаров. Пошлины там, как правило, в разы выше, чем на других группах рынков. К тарифным барьерам на рынках сельскохозяйственных товаров добавляется множество нетарифных, это прежде всего, санитарные и фитосанитарные меры, количественные ограничения, технические барьеры в торговле. Для рынков сельскохозяйственных товаров стран СНГ более характерны административные барьеры. На рынках высокотехнологичных товаров Россия сталкивается с тарифными барьерами в первую очередь в прочих странах дальнего зарубежья, в недружественных странах они ниже (хотя с 2022 г. во многих странах действуют генеральные пошлины), а в странах СНГ отсутствуют. С нетарифными ограничениями на рынках высокотехнологичной продукции Россия чаще всего сталкивается в прочих странах дальнего зарубежья, речь идёт в первую очередь о технических барьерах.

Разработаны авторские рекомендации по политике улучшения условий доступа российских товаров на мировые рынки. Соответствующая политика может проводиться на многостороннем, двустороннем/плюрилатеральном и национальном уровнях. В кратко- и среднесрочном периоде наиболее эффективными направлениями политики улучшения условий доступа России на мировые товарные рынки представляется использование двустороннего и плюрилатерального взаимодействия, а также национальных инструментов. Первоочередной задачей на двустороннем/плюрилатеральном уровне видится активизация заключения преференциальных торговых соглашений ЕАЭС с

зарубежными странами, по числу которых Россия существенно отстаёт и от недружественных стран, и от прочих стран дальнего зарубежья. Расчёты предложенного автором комплексного индекса приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле (на основе расчётов ряда экономических показателей, в том числе индекса товарной концентрации импорта, или индекса Герфиндаля-Хиршмана) частично подтвердили правильную направленность работы ЕЭК по заключению соглашений о свободной торговле с отдельными странами. Одновременно, согласно рассчитанному индексу, были предложены иные партнёры, заключение соглашений с которыми является приоритетным.

К другим важным направлениям политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки относятся наднационализация функций и работы по обеспечению доступа на внешние рынки в рамках ЕАЭС. В настоящее время полномочия ЕЭК в данной сфере сведены к информационно-аналитическим, в то время как наднациональному органу целесообразно реально участвовать, например, в процедурах антидемпинговых расследований третьих стран в отношении российских или иных союзных товаров, и в целом – выступать единым фронтом при введении торговых барьеров в отношении государств – членов ЕАЭС. Целесообразно также формировать превентивный вектор политики обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки на уровне ЕАЭС путём выработки механизма коллективного ответа на дискриминационные действия третьих стран.

Превентивный вектор данной политики необходимо усиливать и на национальном уровне. Этого можно добиться за счёт минимизации у третьих стран оснований для применения в отношении России ограничительных мер – например, путём реформ, направленных на снижение участия государства в экономике и увеличение доли частного сектора, а, следовательно, и устранение элементов «нерыночности», или «рыночных искажений». Подобные реформы будут полезны также для повышения эффективности

национальной экономики, роста производительности труда. Превентивный вектор можно усилить и за счёт более активной подготовки Россией ответных мер на дискриминационные действия третьих стран. Кроме того, на национальном уровне существует множество направлений повышения эффективности текущей работы ведомств по обеспечению благоприятных условий доступа на внешние рынки, включая усиление аналитической составляющей, оценки рисков, углубление взаимодействия с бизнесом.

Целесообразно также более активно использовать инструментарий многосторонней торговой системы ВТО, что может оказаться эффективным в долгосрочной перспективе, в первую очередь, в отношении недружественных стран. В определённый момент санкционные ограничения могут быть ослаблены или отменены, поэтому иные традиционные торговые барьеры, значение которых сегодня отошло на второй план, также необходимо устранять. Несмотря на блокировку США механизма разрешения споров ВТО с конца 2019 г., Россия может присоединиться к альтернативному механизму – Многосторонней временной договорённости об апелляционном арбитраже. Целесообразно также активизировать на площадке ВТО формирование коалиций для коллективного противодействия протекционизму недружественных стран. В кооперации со странами *E7* либо со странами БРИКС можно было бы подготовить совместное заявление по систематическому использованию протекционизма развитыми странами с приведением конкретных примеров, призывов и рекомендаций.

Политика обеспечения благоприятных условий доступа российских товаров на мировые рынки, помимо решения данных конкретных вопросов, проанализирована и на предмет возможного вклада в решение иных внешнеторговых проблем страны. Расчёты индексов взаимодополняемости торговли России с третьими странами, двусторонних индексов выявленных сравнительных преимуществ, SWOT-анализ с использованием гипотетико-индуктивного метода показали возможности диверсификации структуры экспорта и оптимизации положения России в международном разделении

труда в случае улучшения условий доступа на отдельные рынки (в качестве примеров взяты Аргентина и Саудовская Аравия). Хотя указанная политика может способствовать некоторой диверсификации структуры экспорта в отдельные страны (в частности, приобретению двусторонней специализации на некоторых видах продукции верхних переделов), кардинальных сдвигов в положении России в международном разделении труда добиться сложно при сохранении иных внутренних и внешних вызовов. Необходимо также учитывать, что в условиях геополитической напряжённости задача переориентации сырьевого экспорта с недружественных стран становится более срочной по сравнению с задачей развития несырьевого экспорта.

Указанная переориентация представляет собой ещё одну проблему внешней торговли России, в решение которой может внести вклад политика обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки. При этом имеется в виду частичная переориентация. Например, если речь идёт о топливно-энергетических товарах необработанных или с минимальной степенью обработки, то здесь возможности использования политики обеспечения благоприятных условий доступа России на внешние рынки как инструмента переориентации экспорта крайне ограниченны. Соответствующие условия доступа на рынки прочих стран дальнего зарубежья, как правило, и так благоприятны. В то же время ситуационный анализ по отдельным странам с использованием расчётов индексов взаимодополняемости торговли, методов аналогии и экспертных оценок показал, что в случае рынков металлургической продукции в целом и чёрных металлов в частности политика улучшения условий доступа России на внешние рынки как инструмент переориентации отечественного экспорта имеет определённый потенциал. Сдерживать этот потенциал может совокупность иных факторов, ограничивающих возможности переориентации российского экспорта (включая возможную неблагоприятную конъюнктуру на целевом рынке), а также риски введения партнёрами мер защиты внутреннего рынка в случае наращивания поставок отечественной продукции.

Потенциал использования политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки как инструмента частичной переориентации российского экспорта также ограничивается в случае доминирования на целевом рынке стран, имеющих к нему преференциальный доступ. Отвоевать у таких стран значимую долю рынка затруднительно.

Анализ имеющихся проблем обеспечения доступа российских товаров на мировые рынки и соответствующей политики особенно востребован с точки зрения учёта зарубежного опыта для защиты национальных экономических интересов и формулирования практических рекомендаций автора. Пример ЕС показывает необходимость сокращения изъятий из единой внешнеторговой политики ЕАЭС, введения генеральных пошлин в отношении дискриминирующих Россию стран на уровне интеграционного объединения, а также выработки механизма коллективного ответа на дискриминационные действия третьих стран. Аналог подобного механизма создан в ЕС в 2023 г. В то же время с учётом экономических противоречий внутри ЕАЭС реализация подобной рекомендации если и возможна, то в средне- или долгосрочной перспективе.

Целесообразно также взять на вооружение зарубежную практику (не)предоставления рыночного статуса третьим странам. Работа по поиску искажений в экономике ЕС проводилась ЕЭК, однако, в отличие от ЕС, модернизации системы защиты внутреннего рынка ЕАЭС не произошло. В развитых странах, как и в развивающихся, можно найти элементы нерыночности, что показывают и российские исследования экономики ЕС, и опыт Китая по проведению расследований в отношении США. В случае отсутствия перспектив оспаривания Россией нерыночных методологий в рамках ВТО России имеет смысл использовать зеркальные приёмы в отношении третьих стран.

У зарубежных партнёров, зачастую более продвинутых в области применения одной из наиболее распространённых разновидностей нетарифных барьеров – мер защиты внутреннего рынка, также есть, что

перенять. Имеется в виду совершенствование правил и процедур применения защитных мер (включая устранение пробелов, позволяющих третьим странам обходить уже введённые меры, или ужесточение правил, направленное на введение максимально высоких пошлин), а также совершенствование механизма принятия решений в ЕАЭС (где даже в случае наличия доказанного демпинга и связанного с ним ущерба отрасли экономики на меру может быть наложено вето). Что касается факторов доступа на рынок II порядка, то у многих зарубежных партнёров более активная и эффективная промышленная политика, государственная поддержка различных (особенно высокотехнологичных) отраслей экономики, более проработанные документы стратегического характера с чётким целеполаганием. Этот опыт целесообразно использовать в России и, по возможности, в ЕАЭС.

Подводя итог проведённому исследованию, необходимо отметить, что в настоящее время при наличии немалых проблем с доступом России на мировые товарные рынки существует и немало возможностей для повышения эффективности политики обеспечения доступа отечественных товаров на мировые рынки. Это возможно и на многостороннем, и на двустороннем/плюрилатеральном, и на национальном уровнях, в том числе с учётом передового зарубежного опыта. Повышение эффективности указанной политики может внести вклад в наращивание объёмов российского экспорта, диверсификацию его структуры, а также переориентацию поставок на страны, не присоединившиеся к санкционным ограничениям. Предпосылки для успешного решения проблем доступа России на мировые товарные рынки имеются, однако необходима соответствующая политическая воля и готовность к модернизации экономической стратегии страны.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Временное торговое соглашение между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Монголией, с другой стороны, от 27 июня 2025 года.
2. Декларация о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь» от 25 декабря 2023 года.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 25.05.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2024). – Астана, 2014.
4. Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (утверждены решением Совета Евразийской экономической комиссии от 14 сентября 2021 г. № 80).
5. Закон Туркменистана «О пропаганде и поддержке грудного вскармливания» от 26 марта 2016 года // PARAHAT INFO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.parahat.info/law/2016-04-05-zakon-turkmenistana-o-propagande-i-podderjke-grudnogo-vskarmlivaniya.
6. Меморандум о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам между Евразийской экономической комиссией и Южноамериканским общим рынком (МЕРКОСУР) от 17 декабря 2018 года // Правовой портал Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01320292/ms_21122018.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1147 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ips.ligazakon.net/document/KP151147?an=1.
8. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 30 сентября 2014 года № 560 «Об упорядочении торговой деятельности на территории

Кыргызской Республики» // ИС «КОНТИНЕНТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://continent-online.com/Document/?doc_id=31612759#pos=1;-36.

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 февраля 2022 г. № 82 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/403473734/.

10. Постановление Правительства Российской Федерации от 12 мая 2022 г. № 855 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/404603783/.

11. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 августа 2020 г. № 1292 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/74577936/.

12. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2018 г. № 1716-83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/72141908/.

13. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2018 г. № 788 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/71982858/.

14. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/70712500/.

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/405912977/.

16. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 313 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/403681900/.

17. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 311 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/403681896/.

18. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 марта 2022 г. № 312 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/403681898/.

19. Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 г. № 264 «Об утверждении Правил внутренней торговли» // ИПС «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011148.

20. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 16 сентября 2020 г. № 3092 «Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учётом приоритетных направлений модернизации российской экономики».

21. Протокол о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года в части оказания финансового содействия при реализации государствами – членами Евразийского экономического союза совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности. – Москва, 2023.

22. Протокол о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. – Москва, 2022.

23. Протокол о применении Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 года между его Сторонами и Республикой Узбекистан от 31 мая 2013 года // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/document/0001201405270025.

24. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 ноября 2022 г. № 3456-р «Об утверждении перечня продукции критического импорта, при осуществлении страховой поддержки импорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка».

25. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 января 2020 г. № 20-р «Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

26. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 мая 2023 г. № 1315-р «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года».

27. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4261-р «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года».

28. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2022 г. № 4260-р «О Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

29. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 г. № 430-р «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц».

30. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2023 г. № 1495-р «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года».

31. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 21 декабря 2025 г. № 39 «О плане мероприятий («дорожной карте») по реализации Декларации о дальнейшем развитии экономических процессов в рамках Евразийского экономического союза до 2030 года и на период до 2045 года «Евразийский экономический путь».

32. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 16 июня 2025 г. № 79/293. Международный день борьбы с односторонними принудительными мерами // UNDOCS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.un.org/ru/A/RES/79/293.

33. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. № 12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года».

34. Решение Евразийского межправительственного совета от 26 октября 2023 г. № 3 «Об утверждении Положения об отборе совместных

кооперационных проектов в отраслях промышленности и оказании финансового содействия при их реализации государствами – членами Евразийского экономического союза».

35. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 14 сентября 2018 г. «Об утверждении Порядка взаимодействия между государствами – членами Евразийского экономического союза и Евразийской экономической комиссией в целях устранения ограничительных мер в торговле с третьими сторонами».

36. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 3 апреля 2020 г. № 33 «О внесении изменений в некоторые решения Комиссии Таможенного союза и об утверждении перечня товаров критического импорта».

37. Санкции Совета Безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/securitycouncil/ru/sanctions/information.

38. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики о свободной торговле от 30 сентября 1992 года // Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/1119459/.

39. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана о свободной торговле от 11 ноября 1992 года // Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/1119569/.

40. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Грузия о свободной торговле от 3 февраля 1994 года // Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://base.garant.ru/1119459/.

41. Соглашение о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Сербия, с другой стороны, от 25 октября 2019 года.

42. Соглашение о порядке и условиях устранения технических барьеров во взаимной торговле с третьими странами от 22 ноября 2021 года.

43. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны, от 25 декабря 2023 года.

44. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, от 29 мая 2015 года.

45. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Индонезия, с другой стороны, от 21 декабря 2025 года.

46. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республикой, с другой стороны, от 17 мая 2018 года.

47. Соглашение об экономическом партнёрстве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Объединёнными Арабскими Эмиратами, с другой стороны, от 27 июня 2025 года.

48. Указ Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 2024 г. «О Государственной программе по реализации Стратегии «Узбекистан-2030» в «Год поддержки молодёжи и бизнеса»» // УзА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://uza.uz/ru/posts/o-gosudarstvennoy-programme-po-realizacii-strategii-uzbekistan-2030-v-god-podderzhki-molodezhi-i-biznesa_570600.

49. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

50. Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

51. Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».

52. Федеральный закон от 21 июля 2012 г. № 126-ФЗ «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.».

53. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 358-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно-инженерной деятельности».

54. Федеральный закон от 4 июня 2018 г. № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединённых Штатов Америки и иных иностранных государств».

55. XVI саммит БРИКС – Казанская декларация (г. Казань, Россия, 23 октября 2024 года) // Президент России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/MUCfWDg0QRs3xfMUiCAmF3LEh02OL3Hk.pdf.

56. 19 CFR 351.225 – Scope rulings // U.S. Government Publishing Office [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.govinfo.gov/app/details/CFR-2024-title19-vol3/CFR-2024-title19-vol3-sec351-225.

57. A Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States // The White House [Electronic resource]. – December 28, 2023. – Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/12/28/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states-5/.

58. A Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States // The White House [Electronic resource]. – May 31, 2024. – Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2024/05/31/a-proclamation-on-adjusting-imports-of-steel-into-the-united-states-6/.

59. Addressing Threats to the United States by the Government of the Russian Federation // The White House [Electronic resource]. – August 6, 2025. – Mode of access: https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/08/addressing-threats-to-the-united-states-by-the-government-of-the-russian-federation/.

60. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 // WTO legal texts [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp_01_e.htm#fnt-2.

61. Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) between the Government of the Republic of India and the Government of the United Arab Emirates (UAE) // Ministry of Commerce and Industry, Government of India [Electronic resource]. – February 18, 2022. – Mode of access: https://www.commerce.gov.in/international-trade/trade-agreements/comprehensive-economic-partnership-agreement-between-the-government-of-the-republic-of-india-and-the-government-of-the-united-arab-emirates-uae/.

62. Council Regulation (EU) 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0269-20250916.

63. Council Regulation (EU) 833/2014 of 31 July 2014 (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0833-20240224.

64. Council Regulation (EU) 2021/2278 of 20 December 2021 (consolidated version) // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02021R2278-20240101.

65. Council Regulation (EU) 2022/1904 of 6 October 2022 // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/1904/oj.

66. Countering America's Adversaries Through Sanctions Act-Related Sanctions // Office of Foreign Assets Control [Electronic resource]. – Mode of access: https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information/countering-americas-adversaries-through-sanctions-act-related-sanctions.

67. Customs Notice 22-02. Order withdrawing the Most-Favoured-Nation status from Russia and Belarus // Canada Border Services Agency [Electronic resource]. – March 3, 2022. – Mode of access: https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/cn-ad/cn22-02-eng.html.

68. Dispute Settlement Reform – Ministerial Decision // WTO [Electronic resource]. – 4 March 2024. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc13_e/documents_e.htm.

69. General Agreement on Tariffs and Trade // WTO legal texts [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.

70. H.R.7108 – Suspending Normal Trade Relations with Russia and Belarus Act // Congress.gov [Electronic resource]. – Apr. 8, 2022. – Mode of access: https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/7108/text.

71. Joint statement on aggression by the Russian Federation against Ukraine with the support of Belarus // WTO documents online [Electronic resource]. – 15 March 2022. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/244.pdf.

72. Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement pursuant to Article 25 of the DSU // WTO documents online [Electronic resource]. – 30 April 2020. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=263504.

73. Notice of Intention to Propose Customs Tariff Alterations (No. 3) 2022 // Federal Register of Legislation [Electronic resource]. – 1st day of April 2022. – Mode of access: https://www.legislation.gov.au/F2022L00505/latest/text.

74. Regulation (EC) No 1272/2008 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2008 on classification, labelling and packaging of substances and mixtures, amending and repealing Directives 67/548/EEC and 1999/45/EC, and amending Regulation (EC) No 1907/2006 EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02008R1272-20231201.

75. Regulation (EC) No 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH), establishing a European Chemicals Agency, amending Directive 1999/45/EC and repealing Council Regulation (EEC) No 793/93 and Commission Regulation (EC) No 1488/94 as well as Council Directive 76/769/EEC and Commission Directives 91/155/EEC, 93/67/EEC, 93/105/EC and 2000/21/EC // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02006R1907-20240606.

76. Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016R1036.

77. Regulation (EU) 2017/2321 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union // EUR-Lex [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32017R2321.

78. Regulation (EU) 2023/2675 of the European Parliament and of the Council of 22 November 2023 on the protection of the Union and its Member States from economic coercion by third countries [Electronic resource]. – Mode of access: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202302675.

79. Regulations Amending the Special Import Measures Regulations: SOR/2023-26 // Government of Canada [Electronic resource]. – February 15, 2023. – Mode of access: https://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2023/2023-03-01/html/sor-dors26-eng.html.
80. Second protocol amending the Comprehensive Economic Cooperation Agreement between the Republic of India and the Republic of Singapore // Enterprise Singapore [Electronic resource]. – August 24, 2018. – Mode of access: https://www.enterprisesg.gov.sg/non-financial-assistance/for-singapore-companies/free-trade-agreements/ftas/singapore-ftas/-/media/ESG/Files/Non-Financial-Assistance/For-Companies/Free-Trade-Agreements/CECA_India/Legal_Text/CECA_Legal_Text.pdf.
81. Special Import Measures Act. R.S.C., 1985, c. S-15 // Justice Laws Website [Electronic resource]. – Mode of access: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/s-15/FullText.html.
82. ロシアに対する関税における最恵国待遇の撤回についての答申 // Ministry of Finance, Japan [Electronic resource]. – 05.04.2022. – Mode of access: https://www.mof.go.jp/about_mof/councils/customs_foreign_exchange/sub-of_customs/report/kana20220405.html.

Монографии, научные и учебные издания

83. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика / Э.П. Бабин, Т.М. Исаченко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 463 с.
84. Бродель Ф. Игры обмена / Ф. Бродель. – М.: Прогресс, 1988. – 632 с.
85. Гладков И.С. Внешняя торговля России: ретроспективный анализ и современность / И.С. Гладков. – М.: Институт Европы РАН: Русский сувенир, 2012. – 84 с.
86. Глобальное экономическое регулирование / под ред. В.Н. Зуева. – М.: Магистр, 2014. – 574 с.

87. Глобальные экономические тренды и позиция России / под общ. ред. И.Н. Платоновой, М.А. Максаковой. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2022. – 266 с.

88. Горячев А.А. Проблемы прогнозирования мировых товарных рынков / А.А. Горячев. – М.: Международные отношения, 1981. – 200 с.

89. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 482 с.

90. Исаченко Т.М. Торговая политика Европейского Союза / Т.М. Исаченко. – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 395 с.

91. Исаченко Т.М. Эволюция торговой политики региональных объединений: опыт ЕС: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / МГИМО (У) МИД России. – М., 2010. – 347 с.

92. Кадочников П.А. Эволюция и перспективы участия России в международных торгово-экономических связях: дис. докт. экон. наук: 5.2.5 / ВАВТ Минэкономразвития России. – М., 2022. – 341 с.

93. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 549 с.

94. Клинов В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования / В.Г. Клинов. – М.: Экономика, 2005. – 278 с.

95. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Экономическая конъюнктура: закономерности формирования / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров. – М.: Проспект, 2025. – 352 с.

96. Клинова М.В. Государство и частный капитал / М.В. Клинова. – М.: Магистр, 2011. – 400 с.

97. Колодко Г.В. Куда идёт мир: политическая экономия будущего / Г.В. Колодко. – М.: Магистр, 2014. – 528 с.

98. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.

99. Костюнина Г.М. Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах / Г.М. Костюнина // Международная экономическая интеграция; под ред. Н.Н. Ливенцева – М: Экономистъ, 2006. – С. 219-226.
100. Костюхин Д.И. Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства / Д.И. Костюхин. – М.: Международные отношения, 1973. – 312 с.
101. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг / Ф.М. Левшин. – М.: Международные отношения, 1993. – 264 с.
102. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / П.Х. Линдерт. – М.: Издательская группа «Прогресс» Универс, 1992. – 520 с.
103. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
104. Мануковский А.Б., Хартуков Е.М. Экономическая конъюнктура. Как изучать современный рынок / А.Б. Мануковский, Е.М. Хартуков. – М.: Школа международного бизнеса МГИМО, 1991. – 128 с.
105. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Том 30. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1963. – 756 с.
106. Международные экономические отношения в глобальной экономике / под общ. Ред. И.Н. Платоновой. – М.: Издательство Юрайт, 2025. – 528 с.
107. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс; под ред. А.С. Булатова. – М.: КНОРУС, 2021. – 678 с.
108. Мировые товарные рынки; под общ. Ред. Л.С. Ревенко. – М.: МГИМО-Университет, 2023. – 464 с.
109. Никитин С.П. Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика / С.П. Никитин. – М.: Международные отношения, 1982. – 216 с.
110. Никишина В.О. Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14 / Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт). – М., 2006. – 211 с.

111. Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России; под общ. Ред. Т.М. Исаченко, Л.С. Ревенко. – М.: МГИМО-Университет, 2022. – 403 с.

112. Озеров И.Х. Чему учит нас Америка? / И.Х. Озеров. – СПб: Книгоиздательство «Польза» В. Антикъ и Ко, 1908. – 215 с.

113. Очерки по торговле и торговой политике России / под общ. ред. С.Ф. Сутырина. – СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2022. – 234 с.

114. Пак А.Ю. Промышленная политика в контексте обеспечения экономической безопасности Евразийского экономического союза: дис. докт. экон. наук: 5.2.5 / Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы». – М., 2025. – 467 с.

115. Пископпель Ф.Г. Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства / Ф.Г. Пископпель. – М.: Международные отношения, 1960. – 292 с.

116. Пискулова Н.А. Экология и глобализация / Н.А. Пискулова. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 210 с.

117. Поляков В.В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования / В.В. Поляков. – М.: КНОРУС, 2016. – 264 с.

118. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.

119. Планирование в рыночной экономике: воспоминания о будущем; под ред. С.Д. Бодрунова. – СПб: Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, 2021. – 544 с.

120. Правила ВТО и основы торговой политики. – М.: Международные отношения, 2017. – 624 с.

121. Промышленная политика; под ред. А.С. Булатова. – М.: КНОРУС, 2020. – 496 с.

122. Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 48 с.

123. Ревенко Л.С. Мировой рынок продовольствия на современном этапе: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / МГИМО (У) МИД России. – М., 2003. – 405 с.
124. Ревенко Л.С., Крюков А.Е. Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков / Л.С. Ревенко, А.Е. Крюков. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 154 с.
125. Ревенко Л.С., Сидоров А.А. Общехозяйственная и товарная конъюнктура в схемах, таблицах, графиках / Л.С. Ревенко, А.А. Сидоров; под ред. Л.С. Ревенко. – М.: Проспект, 2023. – 184 с.
126. Рудомино А.В. Методология изучения и прогнозирования конъюнктуры мировых товарных рынков / А.В. Рудомино. – М.: МГИМО, 1981. – 68 с.
127. Рылько Д.Н., Колинько О.Н., Башкирова В.Г. Российский экспорт пшеницы: экономические аспекты / Д.Н. Рылько, О.Н. Колинько, В.Г. Башкирова. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 72 с.
128. Сидоров А.А. Конъюнктура еврозоны: формирование и динамика / А.А. Сидоров. – М.: ИНИОН РАН, 2019. – 194 с.
129. Сидорова Е.А. Фискальная интеграция в Европейском союзе / Е.А. Сидорова. – М.: Издательство «Весь мир», 2021. – 200 с.
130. Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности; под ред. Т.М. Исаченко. – М.: МГИМО-Университет, 2020. – 771 с.
131. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Книга 2. Социально-экономические модели (из мирового опыта); под общ. Ред. К.И. Микульского. – М.: Экономика, 2005. – 911 с.
132. Спартак А.Н. Перспективы формирования конкурентоспособной внешнеторговой специализации России: дис. докт. экон. наук: 08.00.14 / Государственный университет управления. – М., 2004. – 579 с.
133. Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки / А.Н. Спартак, В.В. Французов, А.В. Хохлов. – М.: ВАВТ, 2015. – 384 с.

134. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / под ред. Д.Г. Тарра. – М.: Издательство «Весь Мир», 2006. – 588 с.

135. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – Петроград: Изд. Юридического книжного склада «Право», 1918. – 540 с.

136. Фармацевтическая отрасль России: тенденции и перспективы развития / С.В. Землянская, М.В. Плешакова, И.В. Митрофанова [и др.]. – М.: Директ-Медиа, 2023. – 88 с.

137. Феномен Трампа / под ред. А.В. Кузнецова. – М.: ИНИОН, 2020. – 642 с.

138. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. – М.: Новости, Catallaxy, 1992. – 304 с.

139. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

140. Холопов А.В. Основы международной экономики / А.В. Холопов. – М.: МГИМО-Университет, 2019. – 216 с.

141. Хохлов А.В. Мировые товарные рынки / А.В. Хохлов. – М.: Магистр: Инфра-М, 2014. – 304 с.

142. Цыгичко Л.И. Теория и практика экономической конъюнктуры / Л.И. Цыгичко. – М.: МГИМО, 1995. – 172 с.

143. Шифф М., Уинтерс Л.А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л.А. Уинтерс. – М.: «Весь мир», 2005. – 376 с.

144. Экономическая безопасность ЕАЭС / под ред. И.В. Андроновой. – М.: РУДН, 2020. – 430 с.

145. Экономические системы незападных стран / под ред. А.А. Габарты, Д.А. Дегтерева. – М.: Аспект Пресс, 2025. – 600 с.

146. A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective. Ed. by R. Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja. – Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2014. – XVIII+429 p.

147. Acharya R. Landscape / R. Acharya, J. Crawford, M. Maliszewska, C. Renard // Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook; ed. Chauffour J., Maur J. – Wash.: World Bank, 2011. – P. 37-67.

148. Bain J. Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries / J. Bain. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956. – 27 p.

149. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961. – 304 p.

150. Baldwin R., Krugman P.R. Market access and international competition: a simulation Study of 16K Random access memories / R. Baldwin, P.R. Krugman // NBER Working Paper. – Cambridge, 1986. – June. – No. 1936. – 46 p.

151. Bickenbach F.,Dohse D., Langhammer R.J., Liu W.-H. Foulspiel? Zu Höhe und Umfang der Industriesubventionen in China / F. Bickenbach, D. Dohse, R.J. Langhammer, W.-H. Liu. – Kiel: Kiel Institut für Weltwirtschaft, 2024. – 31 S.

152. Bown C.P., Irwin D.A. What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? / C.P. Bown, D.A. Irwin. – Peterson Institute for International Economics, 2018. – 9 p.

153. Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions; ed. By J.R. Hollingsworth, R. Boyer. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 55-93.

154. Carrère C., De Melo J., Tumurchudur B. Disentangling Market Access Effects for ASEAN Members under an ASEAN-EU FTA / C. Carrère, J. De Melo, B. Tumurchudur [Electronic resource]. – October 2008. – 22 p. – Mode of access: https://www.dagliano.unimi.it/media/wp2008_259.pdf.

155. Corden W.M. Strategic trade and industrial policy / W.M. Corden. – Canberra: The Australian National University, 1996. – 19 p.

156. Cournot A. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses / A. Cournot. – P. : Hachette, 1838. – XI+198 p.

157. Estevadeordal A., Shearer M., Suominen K. Market Access Provisions in Regional Trade Agreements / A. Estevadeordal, M. Shearer, K. Suominen. – Inter-American Development Bank, 2008. – 73 p.

158. Fugazza M., Nicita A. On the importance of market access for trade / M. Fugazza, A. Nicita. – New York and Geneva: United Nations, 2011. – VI+27 p.

159. Galindo-Rueda F., Verger F. OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity / F. Galindo-Rueda, F. Verger // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. – No. 2016/04. – 25 p.

160. Grossman G.M., Helpman E. Identity Politics and Trade Policy / G.M. Grossman, E. Helpman // NBER Working Paper. – Cambridge, 2018. – December. – No. 25348. – 49 p.

161. Hawksworth J. The World in 2050. How big will the major emerging market economies get and how can the OECD compete? / J. Hawksworth. – PricewaterhouseCoopers. – March, 2006. – 46 p.

162. Hawksworth J., Audino H., Clarry R. The World in 2050. The long view: how will the global economic order change by 2050? / J. Hawksworth, H. Audino, R. Clarry // PwC [Electronic resource]. – February, 2017. – 72 p. – Mode of access: https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf.

163. Hillman A.L. Trade liberalization and globalization / The Encyclopedia of Public Choice / Ch. K. Rowley, F. Schneider (eds.). Vol. I. – N.Y., Boston, Dordrecht, L., Moscow: Kluwer Academic Publishers, 2004. – XXV+664 p.

164. IMD World Competitiveness Booklet 2025. – Lausanne: International Institute for Management Development, 2025. – 150 p.

165. International classification of non-tariff measures. 2019 version. – Geneva: UNCTAD, 2019. – IX+85 p.

166. Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. – Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2015. – XXI+262 p.

167. Jevons W.S. The Theory of Political Economy / W.S. Jevons. – L.: Macmillan, 1965. – LXIV+ 342 p.

168. Lipsey R., Chrystal R. Economics / R. Lipsey, A. Chrystal. – Oxford: Oxford University Press, 2011. – XXII+559 p.

169. Market access, trade and sustainable development: the labour market channel. – Geneva: United Nations, 2018. – VI+73 p.

170. McConnell C.R., Brue S.L., Flynn S.M. Economics: Principles, Problems, & Policies / C.R. McConnell, S.L. Brue, S.M. Flynn. – N.Y.: McGraw-Hill, 2002. – 845 p.

171. Measuring distortions in international markets: the rolling-stock value chain // OECD Trade Policy Papers. – 2023. – No. 267. – 45 p.

172. Michaely M. Trade preferential agreements in Latin America: an ex-ante assessment / M. Michaely // Policy Research Working Paper 1583 [Electronic resource]. – Washington D.C.: The World Bank, 1996. – 60 p. – Mode of access: http://documents.worldbank.org/curated/en/934301468773398976/Trade-preferential-agreements-in-Latin-America-an-ex-ante-assessment.

173. Mises L. Human Action: A Treatise on Economics / L. Mises. – Auburn: The Ludwig von Mises Institute, 1998. – XXIV+912 p.

174. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. Economics / P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus. – N.Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2010. – XXIV+676 p.

175. Stiglitz J. The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis / J. Stiglitz. – L., N.Y.: The New Press, 2010. – XXXII+204 p.

176. The Global Competitiveness Report 2019; ed. By K. Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2019. – XIII+648 p.

177. Trade policy review. Report by the Secretariat. Türkiye. – Geneva: World Trade Organisation, 2024. – 169 p.

178. Trading into Sustainable Development: Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals. – Geneva: United Nations, 2016. – X+73 p.

179. Viner J. Dumping: A Problem in International Trade / J. Viner. – Chicago: The University of Chicago Press, 1923. – XIII+343 p.
180. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. – Geneva: World Trade Organization, 2011. – 252 p.
181. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. – Geneva: World Trade Organisation, 2012. – 247 p.

Периодические издания и публикации в сети Интернет

182. Адно Ю.Л. Металлургия: экологические вызовы и неопределённость перспектив / Ю.Л. Адно // Год планеты; под ред. В.Г. Барановского, Э.Г. Соловьёва. – М.: Идея-Пресс, 2023. – С. 44-54.
183. Амирбекова А. Безуглеродная торговля: возможности и вызовы для Казахстана // Центр деловой информации Kapital.kz [Электронный ресурс]. – 12.10.2023. – Режим доступа: https://kapital.kz/economic/119803/bezuglerodnaya-torgovlya-vozmozhnosti-i-vyzovy-dlya-kazakhstana.html.
184. Аронов И.З., Галкина Н.М., Николаева Т.А., Рыбакова А.М., Саламатов В.Ю. Соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия: обзор практики применения. Часть 2 / И.З. Аронов, Н.М. Галкина, Т.А. Николаева, А.М. Рыбакова, В.Ю. Саламатов // Стандарты и качество. – 2019. – № 4. – С. 38-41.
185. Аронов И.З., Лебединская Е.В., Рыбакова А.М. Новые функции мер технического регулирования в международной торговле / И.З. Аронов, Е.В. Лебединская, А.М. Рыбакова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – № 3. – С. 7-36.
186. Аронов И.З., Рыбакова А.М., Саламатов В.Ю., Тангаева А.В., Максимова О.В. Мифы технического регулирования в сфере международной торговли: соглашения о взаимном признании / И.З. Аронов, А.М. Рыбакова,

В.Ю. Саламатов, А.В. Тангаева, О.В. Максимова // Стандарты и качество. – 2019. – № 2. – С. 26-31.

187. Афонцев С.А. Политика и экономика торговых войн / С.А. Афонцев // Журнал новой экономической ассоциации. – 2020. – № 1 (45). – С. 193-198.

188. Бирюков Е.С. Особенности системы торговли выбросами углекислого газа в КНР / Е.С. Бирюков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – № 6. – С. 66-74.

189. Бирюкова О.В. Вопросы национальной безопасности в торговой политике США / О.В. Бирюкова // Мировая экономика и международные отношения. – 2022. – Т. 66. – № 4. – С. 26-34.

190. Варнавский В.Г. Трансграничное углеродное регулирование Евросоюза: новый инструмент глобального управления / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2023. – Т. 67. – № 1. – С. 5-15.

191. Василенко Е.П., Сидоровский М.О., Шишигин С.В. Китай на пути к углеродной нейтральности / Е.П. Василенко, М.О. Сидоровский, С.В. Шишигин. – М.: Банк России, 2024. – 22 с.

192. Васильев Н. Спрос на изделия из натурального меха в России падает, отрасль «доедает сама себя» / Н. Васильев // Московская Газета [Электронный ресурс]. – 02.01.2023. – Режим доступа: https://mskgazeta.ru/obshchestvo/spros-na-izdeliya-iz-natural-nogo-meha-v-rossii-padaet-otrasl-doedaet-sama-sebya-11391.html.

193. Владимир Ильичёв: все участники ВТО заинтересованы в её реформе // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 27 февраля 2024 г. – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/press/stati_i_intervyu/vladimir_ilichev_vse_uchastniki_vto_zainteresovany_v_ee_reforme.html.

194. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 7. – С. 24-39.

195. Второй этап анализа наличия искажений в экономике Европейского Союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/nir_results/128055/.

196. Глава Минэкономразвития заявил, что Россия и Китай занимают близкую позицию по реформе ВТО // Центр экспертизы ВТО [Электронный ресурс]. – 22 марта 2023 г. – Режим доступа: https://www.wto.ru/news/glava-minekonomrazvitiya-zayavil-chto-rossiya-i-kitay-zanimayut-blizkuyu-pozitsiyu-po-reforme-vto/.

197. Гладков И.С. Внешнеторговые связи Европейского союза и партнёрство ЕС с Японией, Республикой Корея / И.С. Гладков // Международная торговля и торговая политика. – 2018. – № 3 (15). – С. 19-30.

198. Глазатова М.К., Данильцев А.В. Основные тенденции в развитии мировой торговли и структурные особенности российского экспорта / М.К. Глазатова, А.В. Данильцев // Журнал НЭА. – 2020. – №1 (45). – С. 183-192.

199. Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование / РАН ИМЭМО; гл. ред. О.Н. Быков. – М.: Республика, 2001. – 495 с.

200. Голованова С.В. Исследование ВШЭ: у российского производства пластиков есть существенный потенциал для развития / С.В. Голованова // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – 5 апреля 2023 г. – Режим доступа: https://economics.hse.ru/depe/news/825512315.html.

201. Дмитриев С.С. Протекционистский вектор торговой политики администрации Трампа / С.С. Дмитриев // Мировая экономика и международные отношения. – 2020. – № 2. – С. 15-23.

202. Дмитриева К.Е. Понятие нерыночной экономики в контексте антидемпинговых мер / К.Е. Дмитриева // Международная торговля и торговая политика. – 2025. – № 3 (43). – С. 51-65.

203. Долбунова Е. К 2030 году Россия может увеличить экспорт до $70 млрд // Е. Долбунова // Агроинвестор [Электронный ресурс]. – 02.01.2025. –

Режим доступа: https://www.agroinvestor.ru/markets/news/43557-k-2030-godu-rossiya-mozhet-uvelichit-eksport-do-70-mlrd/.

204. Дубинкина К.А., Нарышкин А.А. Система экономических переговоров на базе межправкомиссий и международных организаций как инструмент продвижения экономических интересов России / К.А. Дубинкина, А.А. Нарышкин // Проблемы национальной стратегии. – 2021. – № 6 (69). – С. 155-171.

205. Дюмулен И.И. Нетарифные меры в современной международной торговле: некоторые вопросы теории, практика и правила ВТО, интересы России / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 3-20.

206. Евразийская экономическая комиссия. Доступ на внешние рынки и урегулирование торговых споров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dotp/dostup.php.

207. Евразийский экономический союз на пути к Большому Евразийскому партнёрству: выгоды для международного бизнеса // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 51 с. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/Documents/Brochure_Verona.pdf.

208. ЕС воспользовались кризисом Апелляционного органа ВТО, чтобы не исполнять решение по «энергокорректировкам» // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 28 августа 2020 г. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/press/official_position/es_vospolzovalis_krizisom_apellyacionnogo_organa_vto_chtoby_ne_ispolnyat_reshenie_po_energokorrektirovkam.html.

209. Жуков С.В., Резникова О.Б. Энергетический переход в США, Европе и Китае: новейшие тенденции / С.В. Жуков О.Б. Резникова // Проблемы прогнозирования. – 2023. – № 4. – С. 15-31.

210. Журавлев С., Ивантер А. Путём поглощения большего срока меньшим / С. Журавлев, А. Ивантер // Эксперт. – 2016. – № 11. – С. 60-61.

211. Загашвили В.С. Противоречия и конфликты в многосторонней торговой системе / В.С. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 2023. – Т. 67. – № 9. – С. 5-14.

212. Зайцев Ю.К., Кнобель А.Ю. Торговая политика Российской Федерации в отношении продукции фармацевтической промышленности в контексте присоединения к ВТО / Ю.К. Зайцев, А.Ю. Кнобель // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2013. – № 4. – С. 37-46.

213. Иванов А.С., Матвеев И.Е. Международная торговля топливно-энергетическими товарами: современные итоги и перспективы / А.С. Иванов, И.Е. Матвеев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – № 3. – С. 46-56.

214. Исаченко Т.М. Возможности координации торговой политики стран БРИКС / Т.М. Исаченко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2024. – Т. 248. – № 4. – С. 394-407.

215. Исаченко Т.М., Медведкова И.А. Переориентация торговли Европейского союза и Российской Федерации в условиях санкций / Т.М. Исаченко, И.А. Медведкова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2024. – № 40 (2). – С. 248-272.

216. Исаченко Т.М., Савельев О.В. Система разрешения споров ВТО: преодоление кризиса и необходимость реформ / Т.М. Исаченко, О.В. Савельев // Международные процессы. – 2019. – Том 17. – № 4 (59). – С. 22-35.

217. Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2020 году и I полугодии 2021 года // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 20 октября 2021 г. – 98 с. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/mer_predstavilo_doklad_ob_itogah_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti_rf_v_2020_godu_i_i_polugodii_2021_goda.html.

218. Кадочников П.А. Протекционизм и либерализация внешней торговли в России и ведущих странах мира / П.А. Кадочников // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 3. – С. 3-13.

219. Киреенко Н.В. Методические подходы к классификации требований по доступу сельскохозяйственной продукции на рынки, используемые в мировой практике / Н.В. Киреенко // Аграрная экономика. – 2022. – № 4 (323). – С. 63-79.

220. Климнов А. Ярославский моторный завод успешно развивает программу импортозамещения / А. Климнов // Третий Рим [Электронный ресурс]. – 22.11.2023. – Режим доступа: https://rim3.ru/avtonovosti/mir-motorov/yaroslavskiy-motornyy-zavod-uspeshno-razvivaet-programmu-importozameshcheniya/.

221. Климова Н.В., Мелкумян А.Э. Импортозамещение в швейной отрасли России / Н.В. Климова, А.Э. Мелкумян // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 5445-5448.

222. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Международная специализация на мировом рынке машин и оборудования в XXI в. и позиции России / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Neftegaz.RU. – 2018. – № 7. – С. 40-47.

223. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Вопросы экономики. – 2018. – № 7. – С. 30-44.

224. Клинов В.Г., Сидоров А.А. Модификация больших циклов и перспективы динамики мирового хозяйства в 2021-2050 гг. / В.Г. Клинов, А.А. Сидоров // Проблемы прогнозирования. – 2021. – № 3. – С. 159-167.

225. Клинова М.В., Кондратьев М.Б. Европейский союз в мировой торговой войне Дональда Трампа / М.В. Клинова, М.Б. Кондратьев // Вопросы экономики. – 2025. – № 6. – С. 5-21.

226. Кобзев В.В., Измайлов М.К. Тенденции использования и обновления основных средств российских машиностроительных предприятий / В.В. Кобзев, М.К. Измайлов // Организатор производства. – 2020. – Т.28. – № 3. – С. 52-62.

227. Комментарий Алексея Оверчука по итогам заседания Евразийского межправительственного совета // Правительство Российской Федерации

[Электронный ресурс]. – 3 февраля 2023 г. – Режим доступа: http://government.ru/news/47693/.

228. Комментарий Министерства иностранных дел Республики Казахстан по вопросам ЕАЭС // Министерство иностранных дел Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 5 июня 2021 г. – Режим доступа: https://www.gov.kz/memleket/entities/mfa/press/news/details/212687?lang=ru.

229. Коргун И.А., Зуев В.Н. Торговая политика Республики Корея как инструмент реализации национальных экономических интересов страны / И.А. Коргун, В.Н. Зуев // – Вестник международных организаций. – 2020. – Т. 15. – № 2. – С. 236-254.

230. Корольков А.В. Борьба за подсолевую нефть Бразилии: мега-аукцион, который только начинается / А.В. Корольков // Российский совет по международным делам (РСМД) [Электронный ресурс]. – 21 ноября 2019 г. – Режим доступа: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/borba-za-podsolevuyu-neft-brazilii-mega-auktsion-kotoryy-tolko-nachinaetsya/.

231. Кривогуз М.И., Фесенко Д.А. Промышленная политика стран ЕАЭС: вместе или врозь? / М.И. Кривогуз, Д.А. Фесенко // Россия и новые государства Евразии. – 2022. – № I (LIV). – С. 9-26.

232. Кривокоченко Л.В. Конъюнктура мирового рынка лесоматериалов и перспективы развития российского экспорта / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 71-81.

233. Кривокоченко Л.В. Мировой рынок мебели и позиции на нём России в свете присоединения к ВТО / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 8. – С. 68-78.

234. Кривокоченко Л.В. Организационные формы международной торговли товарами сырьевой группы / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 2. – С. 43-54.

235. Кривокоченко Л.В. Современные тенденции развития мирового рынка инженерной древесины / Л.В. Кривокоченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – № 2. – С. 78-86.

236. Кузнецова Г.В., Коровкин В.В. Цифровизация и отечественное машиностроение: перспективы и риски / Г.В. Кузнецова, В.В. Коровкин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2020. – Т. 16. – № 4. – С. 678-694.

237. Луконин С.А., Аносов Б.А. Китай: декарбонизация экономики и следование принципам ESG / С.А. Луконин, Б.А. Аносов // Федерализм. – 2021. – Т. 26. – № 3 (103). – С. 192-205.

238. Львов В. Производители изделий из кожи просят отрегулировать экспорт сырья / В. Львов // Российская газета [Электронный ресурс]. – 04.02.2019. – Режим доступа: https://rg.ru/2019/02/04/proizvoditeli-izdelij-iz-kozhi-prosiat-otregulirovat-eksport-syria.html.

239. Мазурова Е.К., Сычева К.Г. Новые направления экспортной стратегии России / Е.К. Мазурова, К.Г. Сычева // Современная конкуренция. – 2018. – Том 12. – № 6(72). – С. 63-80.

240. Мальцев А.А. Вклад промышленности в общеэкономический рост в современной мировой практике / А.А. Мальцев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – № 3. – С. 10-28.

241. Мамедьяров З.А. Стратегическое значение фармацевтической отрасли в условиях пандемии коронавируса / З.А. Мамедьяров // Международная аналитика. – 2020. – Т. 11, № 4. – С. 123-136.

242. Маслов А.А. Разворот России на Восток – это психологический и интеллектуальный курс / А.А. Маслов // EastRussia [Электронный ресурс]. – 06.03.2024. – Режим доступа: https://eastrussia.ru/material/razvorot-rossii-na-vostok-eto-psikhologicheskiy-i-intellektualnyy-kurs/.

243. Мигалева Т.Е., Подбиралина Г.В., Разумнова Л.Л. Сближение позиций государств – членов ЕАЭС по вопросам климатической повестки и углеродного регулирования / Т.Е. Мигалева, Г.В. Подбиралина, Л.Л. Разумнова // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2022. – Т. 16. – № 2. – С. 41-50.

244. Мигунова М.И., Марков Е.А., Яковлева Е.Р. Анализ рынка алюминия в условиях санкционного давления на Россию / М.И. Мигунова, Е.А. Марков, Е.Р. Яковлева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2023. – № 12 (138). – С. 1-15.

245. Минэкономразвития России. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/vto/.

246. Минэкономразвития России. Доступ на внешние рынки и защитные меры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

247. Минэкономразвития: необходимо усиливать инструментарий ВТО по борьбе с «зелёным» протекционизмом // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 19 июня 2023. – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_neobhodimo_usilivat_instrumentariy_vto_po_borbe_s_zelenym_protekcionizmom.html

248. Михаил Мишустин провёл стратегическую сессию по национальному проекту «Международная кооперация и экспорт» // Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 13 августа 2024 г. – Режим доступа: http://government.ru/news/52362/.

249. На заседании комитета ВТО достигнута договорённость о снятии ряда торговых барьеров // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 2 марта 2021 г. – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/na_zasedanii_komiteta_vto_dostignuta_dogovorennost_o_snyatii_ryada_torgovyh_barerov.html.

250. На заседании Совета ВТО по торговле товарами подвергнута критике протекционистская политика ЕС и США // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 7 июля 2023 г. – Режим доступа:

https://economy.gov.ru/material/news/na_zasedanii_soveta_vto_po_torgovle_tovarami_podvergnuta_kritike_protekcionistskaya_politika_es_i_ssha.html.

251. Навигатор по барьерам и требованиям рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://navigator.exportcenter.ru/map/.

252. Нулевые ставки пошлин и тарифные льготы в отношении отдельных видов товаров критического импорта будут продлены до конца марта 2023 года [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 26.09.2022. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/news/nulevye-stavki-poshlin-i-tarifnye-lgoty-v-otnoshenii-otdelnykh-vidov-tovarov-kriticheskogo-importa-b/.

253. Оболенский В.П. Камни преткновения на пути реформирования ВТО / В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Том 63. – № 8. – С. 13-20.

254. Оболенский В.П. Протекционистские барьеры на рынках стран дальнего зарубежья / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 4. – С. 7-17.

255. О заседании Генеральной Ассамблеи ООН по случаю Международного дня борьбы с односторонними принудительными мерами // Министерство иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 06.12.2025. – Режим доступа: https://mid.ru/ru/foreign_policy/news/2063789/.

256. Отрасль минеральных удобрений: 15 лет устойчивого роста // РАПУ [Электронный ресурс]. – 22.03.2024. – Режим доступа: https://rapu.ru/sector_2008_2023/.

257. Первый этап анализа наличия искажений в экономике Европейского Союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/nir_results/128054/.

258. Перская В.В. Актуальные тенденции эволюции международных экономических организаций / В.В. Перская // Проблемы национальной стратегии. – 2024. – № 3 (84). – С. 74-105.

259. Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Защита внутреннего рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://remedies.eaeunion.org/dimd/ru.

260. Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. Торговля. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx.

261. Портал общих информационных ресурсов и открытых данных. Функционирование внутренних рынков Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/info-resources.aspx.

262. Портанский А.П. ВТО: накопившиеся проблемы и перспективы после МК-13 / А.П. Портанский // Современная мировая экономика. – 2024. – Том 2. – №1 (5). – С. 70-82.

263. Портанский А.П. Отход от базовых правил ведёт к фрагментации глобальной экономики / А.П. Портанский // ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. – 01.08.2023. – Режим доступа: https://www.imemo.ru/publications/policy-briefs/text/departure-from-the-basic-rules-leads-to-fragmentation-of-the-global-economy.

264. Портяков В.Я. Политика внешнеэкономической открытости в Китайской Народной Республике: основные итоги и перспективы / В.Я. Портяков // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2019. – Т. 12. – № 1. – С. 44-68.

265. Прохорова С., Деготькова И. Как доля государства в экономике России превысила 50% / С. Прохорова, И. Деготькова // РБК. – 11 мая 2023 г.

266. Радаев В.В. Как подходить к определению рынка / В.В. Радаев [Электронный ресурс]. – 14.02.2006. – 18 с. – Режим доступа: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F336%2F976%2F1224%2F2006-02-14feb14_2006_radaev.doc&wdOrigin=BROWSELINK.

267. Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2006. – Т. 7. – № 5. – С. 14-27.

268. Ревенко Л.С. Мировые товарные рынки: тенденции XXI века / Л.С. Ревенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2015. – № 3. – С. 27-45.

269. Российская ассоциация производителей удобрений провела годовое собрание // РАПУ [Электронный ресурс]. – 27.06.2023. – Режим доступа: https://rapu.ru/news/rossiyskaya_assotsiatsiya_proizvoditeley_udob/4494/.

270. Российская Промышленная Зона в Арабской Республике Египет. – Режим доступа: http://rioegypt.ru/.

271. Российский экспортный центр. Классификация экспортных товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/.

272. Россия считает, что подача апелляций «в пустоту» усугубляет кризис механизма разрешения споров // Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 27 октября 2020 г. – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/news/rossiya_schitaet_chto_podacha_apellyaciy_v_pustotu_usugublyaet_krizis_mehanizma_razresheniya_sporov.html.

273. Сабельников Л.В. Система и практика разрешения споров в ВТО / Л.В. Сабельников // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 3. – С. 59-74.

274. Савинов Ю.А., Долженко И.Б. Тенденции развития международной торговли текстилем в эпоху POST-COVID / Ю.А. Савинов, И.Б. Долженко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – № 2. – С. 109.

275. Сапир Е.В., Карачев И.А. Перспективы расширения интеграционного сотрудничества России и Китая на базе специальных экономических зон / Е.В. Сапир, И.А. Карачев // Экономика региона. – 2025. – Т. 21. – № 3. – С. 655-671.

276. Сидоров А.А. Актуальные тенденции торговли товарами России с ЕС и Китаем / А.А. Сидоров // Мир новой экономики. – 2023. – № 2. – С. 18-26.

277. Сидоров А.А. Внутренние стабилизационные меры и позиции России на мировых продовольственных рынках / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – № 4. – С. 107-118.

278. Сидоров А.А. Доступ на внешние рынки в контексте конъюнктурных исследований / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2024. – № 1. – С. 138-153.

279. Сидоров А.А. Доступ на внешние рынки: теоретический подход и факторы / А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2023. – № 2. – С. 86-107.

280. Сидоров А.А. Защита евразийского рынка: проблема выбора / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 4. – С. 48-61.

281. Сидоров А.А. Конъюнктура еврозоны: итоги развития за 20 лет / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2021. – № 65(6). – С. 86-94.

282. Сидоров А.А. Национальные и наднациональные средства обеспечения доступа России на мировые товарные рынки / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2026. – № 2. – С. 43-51.

283. Сидоров А.А. Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. – 2022. – № 4. – С. 81-101.

284. Сидоров А.А. Проблемы и пути доступа России на товарные рынки стран дальнего зарубежья / А.А. Сидоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2025. – № 3. – С. 26-37.

285. Сидоров А.А. Россия как экспортёр машин и оборудования / А.А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – № 6. – С. 57-69.

286. Сидоров А.А. Теоретические предпосылки формирования общехозяйственной конъюнктуры интеграционных объединений /

А.А. Сидоров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 3. – С. 152-165.

287. Сидоров А.А. Товарообмен России с Бразилией: актуальные тенденции и проблемы / А.А. Сидоров // Латинская Америка. – 2024. – № 8. – С. 54-68.

288. Сидоров А.А. Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран / А.А. Сидоров // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – № 3(48). – С. 249-257.

289. Сидоров А.А., Болдина В.С. Актуальные проблемы торгового сотрудничества России и Египта / А.А. Сидоров, В.С. Болдина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2025. – Т. 21. – № 1. – С. 142-160.

290. Сидоров А.А., Маркелова Д.М. Тарифная война США и КНР: вызовы для России / А.А. Сидоров, Д.М. Маркелова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2025. – Т. 253. – № 3. – С. 464-475.

291. Сидорова Е.А., Сидоров А.А. Стратегическая автономия Европейского Союза в экономике: концепция и проблемы реализации / Е.А. Сидорова, А.А. Сидоров // Международные процессы. – 2023. – № 21(3). – С. 119-142.

292. Смоленцева Е.В. Современное состояние и особенности отрасли пушного звероводства в Российской Федерации / Е.В. Смоленцева // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 5 (35). – С. 54-55.

293. Советы предпринимателей России и Аргентины провели первое организационное заседание в обновленном составе // Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 24.01.2023. – Режим доступа: http://rus-arg.tpprf.ru/ru/news/?CODE=sovetypredprinimateleyrossiiiargentinyprovelipervoeorganizatsionnoezasedanievobnovlennomsostave_i486419.

294. Сочилов К. Глобальные проблемы. Отставание или отрицательный рост? / К. Сочилов // Аграрные издания Юга и Кавказа. – 28.04.2023

295. Спартак А.Н., Хохлов А.В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А.В. Хохлов, А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 5. – С. 3-15.

296. Сударев В.П. Мексика и Россия в поисках новых сфер взаимодействия / В.П. Сударев // Российский совет по международным делам (РСМД) [Электронный ресурс]. – 16 сентября 2013. – Режим доступа: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/meksika-i-rossiya-v-poiskakh-novykh-sfer-vzaimodeystviya/?sphrase_id=143860195.

297. Ткачёв И. 5 отраслей, в которых будет сложнее всего заместить импорт / И. Ткачёв // РБК. – 22.07.2022.

298. Ткачёва Т. Почему в России сложилось полимерное неравенство / Т. Ткачёва // Российская газета. – 13.07.2021.

299. Торговые соглашения Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dotp/torgovye-soglasheniya/.

300. Ульянов Н. Сталь мобилизуется по месту прописки / Н. Ульянов // Эксперт. – 2022. – № 41. – С. 100-103.

301. Ушкалова Д.И. Внешняя торговля России в новых условиях / Д.И. Ушкалова // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2020. – № 1 (45). – С. 199-207.

302. Фальцман В.К. Оценка конкурентоспособности российской продукции в мире, на рынках СНГ, ЕврАзЭс и дальнего зарубежья / В.К. Фальцман // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 1. – С. 87-98.

303. ФАС в СМИ: Доля государства в экономике РФ превысила 50% и препятствует развитию конкуренции – ФАС // Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. – 6 мая 2019 г. – Режим доступа: https://fas.gov.ru/publications/18306.

304. Федеральный центр развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России. Доступ на внешние рынки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://aemcx.ru/support/access/.

305. Цаголов Н.А. Актуальные вопросы методологии политической экономии / Н.А. Цаголов // Вопросы политической экономии. – 2017. – № 1. – С. 119-129.

306. Черковец В.Н. Планомерность как всеобщая форма и исходная категория экономической системы / В.Н. Черковец // Вестник Московского университета. Серия. 6. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 128-146.

307. Швардова П. Переосмысление торговой политики: мини-сделки / П. Швардова // Центр экспертизы ВТО [Электронный ресурс]. – 31.01.2024. – Режим доступа: https://wto.ru/our-blog/pereosmyslenie-torgovoy-politiki-mini-sdelki/.

308. Широв А.А. Низкоуглеродное развитие России в условиях внешнеэкономических ограничений / А.А. Широв // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – № 4 (56). – С. 206-212.

309. Шкваря Л.В. Особенности социально-экономического развития ССАГПЗ в условиях роста глобальной нестабильности / Л.В. Шкваря // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2023. – Т. 9. – № 1. – С. 92-102.

310. Additional duties on goods originating in Russia and Belarus [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.gov.uk/guidance/additional-duties-on-goods-originating-in-russia-and-belarus.

311. Ahlstich S., Karlsson L. Expliquer l’utilisation des tarifs préférentiels : de nouvelles perspectives // Dossier : Mesurer la performance [Electronic resource]. OMD Actu. – 25.06.2024. – Mode of access: https://mag.wcoomd.org/fr/magazine/omd-actu-104-edition-2-2024/explaining-utilization-of-preferential-tariffs/.

312. Bhagwati J., Bora B., Figueres-Olsen J.M., Hertz N., Padilla C. Summary of the discussions on Market Access / J. Bhagwati, B. Bora, J.M. Figueres-Olsen, N. Hertz, C. Padilla // WTO [Electronic resource]. – 2002, April 29. – WTO

Secretariat. – 3 p. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.
313. Callon M., Muniesa F. Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul / M. Callon, F. Muniesa // Réseaux. – 2003. – № 122. – P. 189-233.
314. Carbon Border Adjustment Mechanism // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://taxation-customs.ec.europa.eu/green-taxation-0/carbon-border-adjustment-mechanism_en.
315. Cernat L. The art of the mini-deals: the invisible part of EU trade policy / L. Cernat // ECIPE Policy Brief. – 2023. – No. 11. – 11 p.
316. China Raises Green Standards to Drive Trade-In Stimulus Program // Bloomberg [Electronic resource]. – 10.04.2024. – Mode of access: https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-04-10/china-raises-green-standards-to-drive-trade-in-stimulus-program?srnd=green.
317. Clark P. Energy price gap with the US to hurt Europe for ‘at least 20 years’ / P. Clark // Financial Times. – 29.01.2014.
318. Commission announces actions to make Europe’s raw materials supply more secure and sustainable // European Commission [Electronic resource]. – 3 September 2020. – Mode of access: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1542.
319. Committee on Anti-Dumping Practices. Minutes of the regular meeting held on 24 April 2024 // // WTO documents online [Electronic resource]. – 23 May 2024. – 22 p. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/ADP/M65.pdf&Open=True.
320. Countries currently designated by commerce as non-market economy countries // International Trade Administration [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.trade.gov/nme-countries-list.
321. Critical Raw Materials Act // European Commission [Electronic resource]. – 16 March 2023. – Mode of access: https://single-market-

economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/areas-specific-interest/critical-raw-materials/critical-raw-materials-act_en.

322. Dadush U., Dominguez Prost E. The problem with preferential trade agreements / U. Dadush, E. Dominguez Prost // Bruegel analysis. – 09.05.2023. – 8 p.

323. Developing Countries Trading Scheme (DCTS) // GOV.UK [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.gov.uk/government/collections/trading-with-developing-nations.

324. DS493: Ukraine – Anti-Dumping Measures on Ammonium Nitrate // WTO. [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds493_e.htm.

325. DS494: European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia – (Second complaint) // WTO [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds494_e.htm.

326. Du M. From ‘Non-market Economy’ to ‘Significant Market Distortions’: rethinking the EU anti-dumping regulation and China’s state interventionism / M. Du // Yearbook of European Law. – 2022. – Vol. 41. – P. 314-347.

327. Europe’s Trade Defence Instruments – Now stronger and more effective // CIRCABC [Electronic resource]. – 15.09.2022. – Mode of access: https://circabc.europa.eu/ui/group/2e3865ad-3886-4131-92bb-a71754fffec6/library/a43ebafe-aefc-46f6-a56c-e3a4896a7c71/details.

328. EU Statement at the Trade Policy Review of Türkiye, 13 November 2023 // Permanent Mission of the European Union to the World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]. – 13.11.2023. – Mode of access: https://www.eeas.europa.eu/delegations/world-trade-organization-wto/eu-statement-trade-policy-review-türkiye-13-november-2023_en?s=69.

329. Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China [Electronic resource]. – August 09, 2022. – Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-

releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/.

330. Fact Sheet: The Inflation Reduction Act Supports Workers and Families [Electronic resource]. – August 19, 2022. – Mode of access: https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/19/fact-sheet-the-inflation-reduction-act-supports-workers-and-families/.

331. Fugazza M., Nicita A. Measuring Preferential Market Access / M. Fugazza, A. Nicita [Electronic resource]. – September 2011. – 45 p. – Mode of access: https://core.ac.uk/download/pdf/211603299.pdf.

332. Fugazza M., Nicita A. The Value of Preferential Market Access / M. Fugazza, A. Nicita [Electronic resource]. – June 2010. – 37 p. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf.

333. Generalised Scheme of Preferences // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en.

334. Global System of Trade Preferences [Electronic resource]. – Mode of access: https://unctad.org/topic/trade-agreements/global-system-of-trade-preferences.

335. Government of Canada. Anti-dumping and countervailing. Measures in force [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/mif-mev/menu-eng.html.

336. Harmonized Tariff Schedule of the United States [Electronic resource]. – Mode of access: https://hts.usitc.gov/.

337. Harrison J. Trade Agreements and Sustainability: Exploring the Potential of Global Value Chain (GVC) Obligations / J. Harrison // Journal of International Economic Law. – 2023. – Vol. 26. – Issue 2. – P. 199-215.

338. Hayek F.A. Economics and Knowledge / F.A. Hayek // Economica. – 1937. – Vol. 4. – No. 13. – P. 33-54.

339. International Trade Administration, U.S. Department of Commerce. TradeStats Express – U.S. Trade by Product [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.trade.gov/data-visualization/tradestats-express-us-trade-product.

340. Japan's GSP (Generalized System of Preferences) // Ministry of Foreign Affairs of Japan [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/explain.html.

341. Market access for goods [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_e.htm.

342. Market Access Program (MAP) [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.fas.usda.gov/programs/market-access-program-map.

343. Market Access Unit [Electronic resource]. – Mode of access: https://um.fi/market-access-unit.

344. McBride J., Chatzky A. Is 'Made in China 2025' a Threat to Global Trade? / J. McBride, A. Chatzky // Council on Foreign Relations [Electronic resource]. – May 13, 2019. – Mode of access: https://www.cfr.org/backgrounder/made-china-2025-threat-global-trade.

345. Megatrends To 2050: How Global Economic Rankings Will Change // Fitch Solutions [Electronic resource]. – 20 June, 2023. – Mode of access: https://www.fitchsolutions.com/bmi/country-risk/megatrends-2050-how-global-economic-rankings-will-change-20-06-2023.

346. Mutual Recognition Agreements // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements_en.

347. North D. Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi / D. North // Journal of European Economic History. – 1977. – Vol. 6. – P. 703-716.

348. On significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2017)483&lang=en.

349. On significant distortions in the economy of the Russian Federation for the purposes of trade defence investigations // European Commission [Electronic

resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2020)242&lang=en.

350. Questions & Answers regarding the Anti-Coercion Instrument // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/protecting-against-coercion/qa-regarding-anti-coercion-instrument_en.

351. Russia Sanctions Update: 35 percent import tariff from 25 April 2022 // New Zealand Customs Service [Electronic resource]. – 22 April 2022. – Mode of access: https://www.customs.govt.nz/about-us/news/important-notices/russia-sanctions-update-35-percent-import-tariff-from-25-april-2022/.

352. Russian Federation – Leather – Market Analysis, Forecast, Size, Trends and Insights [Electronic resource]. – 01.02.2024. – Mode of access: https://www.indexbox.io/store/russian-federation-leather-market-analysis-forecast-size-trends-and-insights-1/.

353. Snell J. The Notion of Market Access: A Concept or a Slogan? / J. Snell // Common Market Law Review. – 2010. – Vol. 47. – Issue 2. – P. 437-472.

354. The Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC). 2023 Results Report [Electronic resource]. – 16 p. – Mode of access: https://www.steelforum.org/GFSEC-results-report-2023.pdf.

355. Trade defence investigations // European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/.

356. WTO Dispute settlement. Disputes by member // WTO [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm.

357. WTO in brief [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm.

358. Yalcin E., Felbermayr G. The EU-Turkey Customs Union and trade relations: what options for the future? / E. Yalcin, G. Felbermayr // European Parliament [Electronic resource]. – Brussels: European Union, 2021. – 32 p. – Mode of access:

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2021/653640/EXPO_IDA(2021)653640_EN.pdf.
359. Yu Y. The Issue of Non-market Economy Status in China's Anti-dumping Investigations Against Imports: A Development for the Implementation of New Rules or A Balancing Strategy? / Y. Yu // Journal of World Trade. – 2021. – Vol. 55. – Issue 6. – P. 943-968.

Статистическая информация, справочники и прочие публикации

360. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/.
361. Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза. – М., 2018. – 154 с.
362. Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/.
363. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fedstat.ru/.
364. Российский статистический ежегодник. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2024. – 630 с.
365. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/.
366. Федеральная таможенная служба. Таможенная статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://customs.gov.ru/statistic.
367. Central Board of Indirect Taxes and Customs (CBIC), Department of Revenue, Ministry of Finance, Government of India [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.cbic.gov.in/entities/cbic-content-mst/Njk%3D.
368. Eurostat. International Trade [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/.

369. FAOSTAT [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.fao.org/faostat/en/#home.

370. Global Trade Alert Data Center [Electronic resource]. – Mode of access: https://globaltradealert.org/data-center.

371. International Energy Agency [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iea.org/reports/sdg7-data-and-projections/energy-intensity.

372. ITC Market Access Map [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.macmap.org/.

373. ITC Trade Map [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.trademap.org/.

374. Notice of Scope Rulings // Federal Register [Electronic resource]. 15.11.2024. – Mode of access: https://www.federalregister.gov/documents/2024/11/15/2024-26642/notice-of-scope-rulings.

375. OECD Data Explorer [Electronic resource]. – Mode of access: https://data-explorer.oecd.org/.

376. Organization of the Petroleum Exporting Countries [Electronic resource] – Mode of access: https://asb.opec.org/index.html.

377. Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. – Mode of access: http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx.

378. Surrogate Country List Memos // International Trade Administration [Electronic resource]. – Mode of access: https://access.trade.gov/resources/surrogate.aspx.

379. Thai Customs. Integrated Tariff Database [Electronic resource]. – Mode of access: http://itd.customs.go.th/igtf/en/main_frame.jsp.

380. The World Bank Group. Commodity Markets [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets.

381. Trade Monitoring Database [Electronic resource]. – Mode of access: https://tmdb.wto.org/en.

382. Turkish Statistical Institute. Foreign Trade Statistics Database [Electronic resource]. – Mode of access: https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu_ing.zul.

383. UNCTADstat [Electronic resource]. – Mode of access: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/

384. World Development Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators.

385. World Economic Outlook Database [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april.

386. World Gold Council. Gold Reserves by Country [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.gold.org/goldhub/data/gold-reserves-by-country.

387. World Integrated Trade Solution [Electronic resource]. – Mode of access: https://wits.worldbank.org/.

388. World Steel in Figures 2023 [Electronic resource]. – Mode of access: https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures-2023/.

389. World Steel in Figures 2025 [Electronic resource]. – Mode of access: https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures/world-steel-in-figures-2025/.

390. World Tariff Profiles 2025. – Geneva: World Trade Organisation, 2025. – 234 p.

391. World Trade Statistical Review 2023. – Geneva: World Trade Organization, 2023. – 136 p.

392. World Trade Statistics. Key insights and trends in 2024 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm.

393. WTO Stats [Electronic resource]. – Mode of access: https://stats.wto.org/.

Список иллюстративного материала

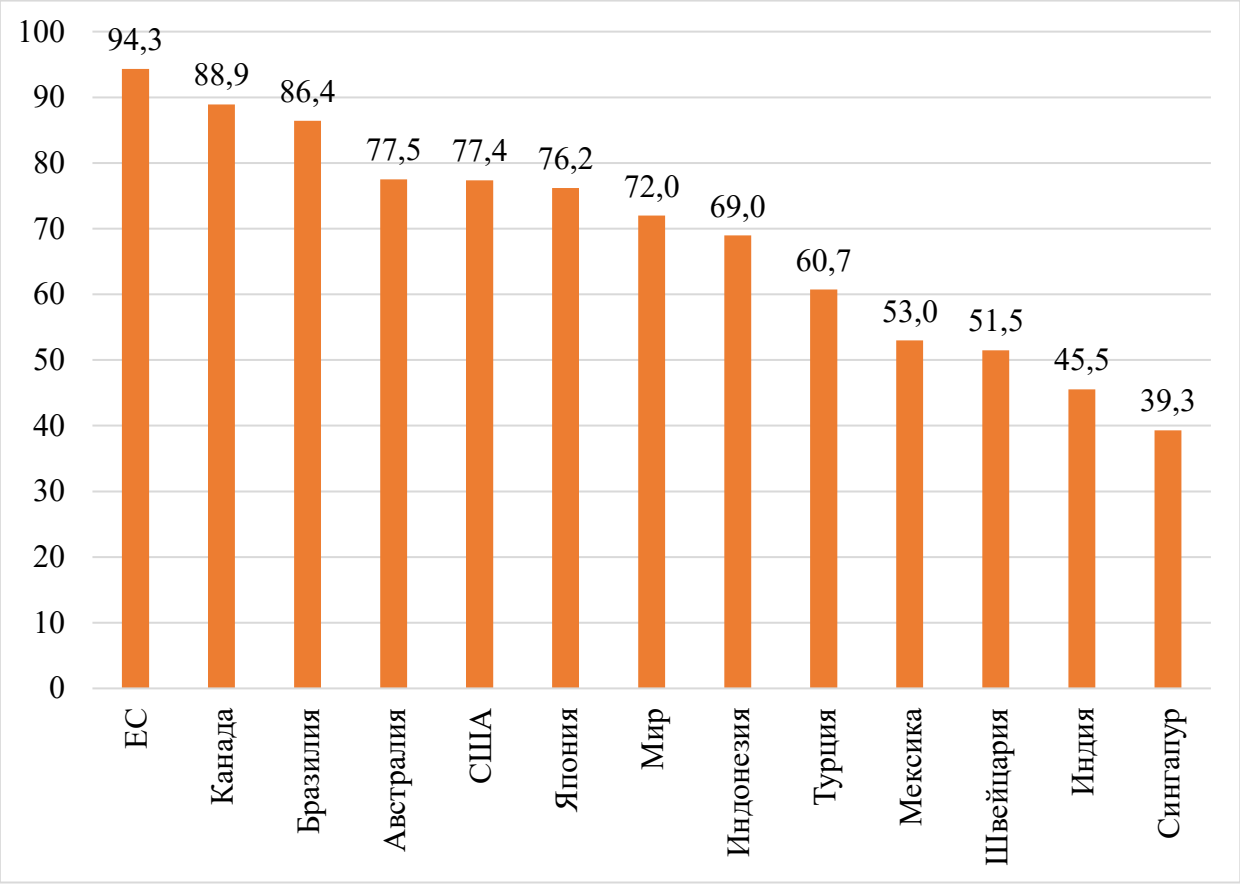
№	Название	Стр.
1.	Рисунок 1.1. Основные подходы к определению понятия рынка	34
2.	Рисунок 1.2. Подход Дж. Бхагвати к доступу на рынок	40
3.	Рисунок 1.3. Система факторов, определяющих доступ на внешние рынки	48
4.	Таблица 1.1. Классификация нетарифных мер ЮНКТАД	53
5.	Таблица 1.2. Факторы доступа на рынок при разных стадиях экономической интеграции	67
6.	Таблица 1.3. Факторы доступа на рынок при разных типах РТС	69
7.	Таблица 2.1. Российский экспорт и импорт сельскохозяйственных товаров (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.	98
8.	Таблица 2.2. Российский экспорт и импорт минерально-сырьевых товаров (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.	113
9.	Таблица 2.3. Российский экспорт и импорт высокотехнологичной продукции (в расширенной трактовке) в 2012–2022 гг.	133
10.	Таблица 3.1. Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в основных недружественных странах в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)	159
11.	Таблица 3.2. Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных недружественных странах (штук, по состоянию на июль 2025 г.)	164
12.	Рисунок 3.1. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные недружественные страны	170
13.	Таблица 3.3. Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в основных прочих странах дальнего зарубежья в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)	179
14.	Таблица 3.4. Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных прочих странах дальнего зарубежья (штук, по состоянию на июль 2025 г.)	184
15.	Рисунок 3.2. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные прочие страны дальнего зарубежья	190
16.	Таблица 3.5. Средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин в странах СНГ в 2022 г., % (с учётом адвалорных эквивалентов)	198
17.	Таблица 3.6. Число и виды нетарифных барьеров в отношении России в основных странах СНГ (штук, по состоянию на июль 2025 г.)	203
18.	Рисунок 3.3. Число нетарифных барьеров в расчёте на 1 млрд долл. российского экспорта в основные страны СНГ	207

19.	Таблица 3.7. Качественная характеристика факторов доступа России на внешние рынки	211
20.	Таблица 4.1. Основные результаты использования Россией механизма разрешения споров ВТО в качестве истца	224
21.	Таблица 4.2. Диапазоны значений и рейтинговых оценок субиндексов приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле	244
22.	Таблица 4.3. ТОП-10 партнёров с наивысшими значениями индекса приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле	246
23.	Рисунок 4.1. Основные направления обеспечения доступа России на внешние рынки на национальном уровне	257
24.	Таблица 4.4. Примеры ТОП-10 товаров российского экспорта в Турцию, в отношении которых существуют риски введения ограничительных мер (по итогам января-августа 2024 г.)	263
25.	Таблица 5.1. ТОП-5 стран с низкой взаимодополняемостью российского экспорта	278
26.	Таблица 5.2. Примеры и основные характеристики импорта Аргентиной отдельных видов машинно-технической продукции	281
27.	Таблица 5.3. Примеры и основные характеристики импорта Саудовской Аравией отдельных видов машинно-технической продукции	286
28.	Таблица 5.4. Результаты SWOT-анализа использования политики обеспечения благоприятных условий доступа на внешние рынки для оптимизации товарной специализации России в международном разделении труда	288
29.	Рисунок 5.1. Энергоёмкость экономического роста стран Е7 (кроме России), мегаджоулей на единицу ВВП по ППС в ценах 2017 г.	293
30.	Таблица 5.5. ТОП-5 стран с высокой взаимодополняемостью российского экспорта	300
31.	Таблица 5.6. Примеры и основные характеристики импорта Индией отдельных видов продукции чёрной металлургии	302
32.	Таблица 5.7. Примеры и основные характеристики импорта Таиландом отдельных видов продукции чёрной металлургии	305
33.	Рисунок 5.2. Возможные направления использования зарубежного опыта регулирования доступа на рынок для защиты экономических интересов России	307

Приложения

Приложение 1

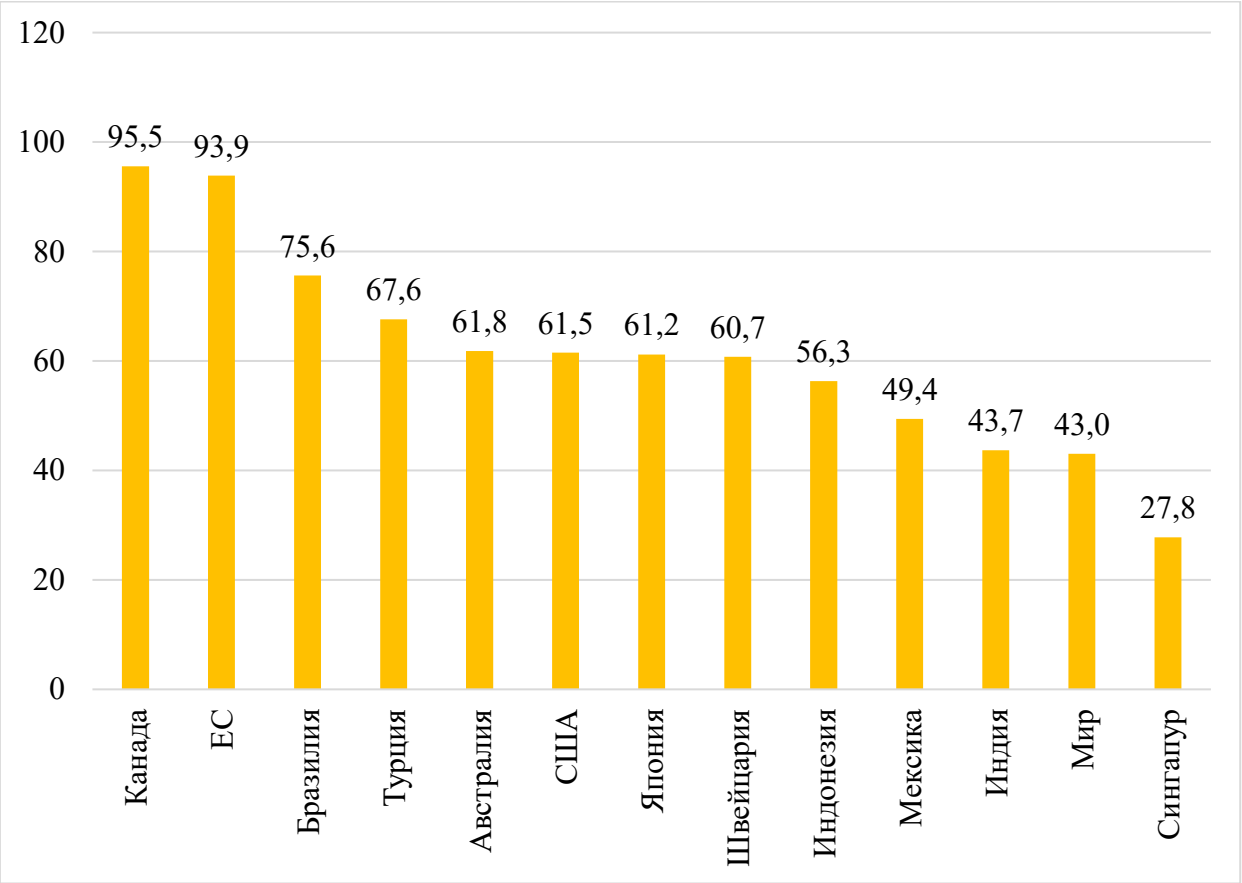
Индекс охвата импорта нетарифными мерами в отдельных недружественных странах/экономиках и прочих странах дальнего зарубежья



Примечание: индекс показывает долю торговли (в стоимостном выражении), подпадающей под действие нетарифных мер.
Источник: составлено по World Integrated Trade Solution [Electronic resource]. Mode of access: https://wits.worldbank.org/.

Приложение 2

Индекс частотности применения нетарифных мер в отдельных недружественных странах/экономиках и прочих странах дальнего зарубежья



Примечание: индекс показывает долю торгуемых товарных позиций, на которые распространяется хотя бы одна нетарифная мера.

Источник: составлено по World Integrated Trade Solution [Electronic resource]. Mode of access: https://wits.worldbank.org/.

Приложение 3

Примеры товарных рынков с наиболее высокими показателями охвата нетарифными мерами в отдельных недружественных странах/экономиках

Страна/ экономика	Группа рынков	Раздел ТН ВЭД	Индекс охвата импорта нетарифными мерами	Индекс частотности применения нетарифных мер
ЕС	СХ	Текстиль и одежда	100,00	100,00
	СХ	Продукты животного происхождения	99,91	99,69
	МСТ	Продукция химической промышленности	99,82	96,29
	МСТ	Пластмассы и резина	95,40	93,84
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	99,40	98,57
	ВТТ	Транспортные средства	98,37	93,85
Австра-лия	СХ	Продукты животного происхождения	99,89	95,72
	СХ	Текстиль и одежда	99,78	99,09
	МСТ	Топливо	97,88	50,00
	МСТ	Продукция химической промышленности	80,78	42,26
	ВТТ	Транспортные средства	96,44	89,06
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	91,04	84,01
Канада	СХ	Продукты животного происхождения	99,61	98,17
	СХ	Текстиль и одежда	99,35	97,35
	МСТ	Продукция химической промышленности	99,73	99,74
	МСТ	Металлы	98,74	99,29
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	91,55	85,71
	ВТТ	Транспортные средства	72,22	81,40
Сингапур	СХ	Продукты животного происхождения	99,22	93,08
	СХ	Продукты растительного происхождения	96,72	84,76
	МСТ	Топливо	99,77	41,18
	МСТ	Продукция химической промышленности	63,87	50,00

	ВТТ	Транспортные средства	36,11	36,97
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	7,41	12,43
США	СХ	Продукты животного происхождения	100,00	100,00
	СХ	Готовые пищевые продукты	100,00	100,00
	МСТ	Топливо	99,49	58,97
	МСТ	Продукция химической промышленности	82,01	47,87
	ВТТ	Транспортные средства	97,51	75,19
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	74,07	45,91
Швейца-рия	СХ	Готовые пищевые продукты	100,00	100,00
	СХ	Продукты животного происхождения	99,99	100,00
	МСТ	Продукция химической промышленности	96,05	87,80
	МСТ	Топливо	79,50	41,03
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	93,26	88,70
	ВТТ	Транспортные средства	86,30	73,44
Япония	СХ	Продукты растительного происхождения	99,53	98,79
	СХ	Продукты животного происхождения	99,47	96,27
	МСТ	Топливо	99,65	88,89
	МСТ	Продукция химической промышленности	85,99	77,26
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	87,89	85,12
	ВТТ	Транспортные средства	77,14	54,40

Примечания: 1) СХ – сельскохозяйственные товары, МСТ – минерально-сырьевые товары, ВТТ – высокотехнологичные товары; 2) в таблице приведены по два примера для каждой из трёх указанных групп рынков; 3) продукция химической промышленности включает фармацевтическую.

Источник: составлено по World Integrated Trade Solution [Electronic resource]. Mode of access: https://wits.worldbank.org/.

Приложение 4

ТОП-20 прочих стран/экономик дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных, с наивысшими средними ставками ввозных таможенных пошлин

№	Страна	Средняя ставка пошлины, %	№	Страна	Средняя ставка пошлины, %
1.	Судан	21,6		Чад	17,9
2.	Иран	20,1		Турция	17,3
3.	Тунис	19,4		Эфиопия	17,0
4.	Египет	19,0		Индия	16,2
5.	Алжир	18,9		Уганда	15,8
6.	Камерун	18,1		Сомали	15,6
7.	ЦАР	18,1		Коморские острова	15,1
8.	Конго	18,1		Кения	14,8
9.	Габон	18,1		Замбия	14,5
10.	Зимбабве	18,0		Танзания	14,2

Примечания: 1) данные приведены за 2024 г., за исключением отдельных стран, по которым данные были доступны только за более ранние периоды; 2) приведены средние применяемые ставки ввозных таможенных пошлин без учёта адвалорных эквивалентов.
Источник: составлено по WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/.

Приложение 5

Примеры товарных рынков с наиболее высокими показателями охвата нетарифными мерами в отдельных прочих странах дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных

Страна/ экономика	Группа рынков	Раздел ТН ВЭД	Индекс охвата импорта нетарифными мерами	Индекс частотности применения нетарифных мер
Бразилия	СХ	Продукты растительного происхождения	100,00	100,00
	СХ	Готовые пищевые продукты	100,00	100,00
	МСТ	Продукция химической промышленности	98,88	92,85
	МСТ	Топливо	91,63	70,27
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	100,00	100,00
	ВТТ	Транспортные средства	80,32	65,85
Индия	СХ	Текстиль и одежда	100,00	100,00
	СХ	Продукты растительного происхождения	99,88	96,86
	МСТ	Топливо	75,40	13,16
	МСТ	Камень и стекло	33,00	21,05
	ВТТ	Транспортные средства	40,63	62,40
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	14,40	14,90
Индоне-зия	СХ	Продукты животного происхождения	100,00	100,00
	СХ	Продукты растительного происхождения	99,27	91,77
	МСТ	Топливо	96,64	28,21
	МСТ	Продукция химической промышленности	69,64	54,49
	ВТТ	Транспортные средства	82,65	58,91
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	61,94	46,04
Мексика	СХ	Шкуры и кожа	100,00	100,00
	СХ	Продукты животного происхождения	100,00	100,00
	МСТ	Топливо	96,71	51,28

	МСТ	Продукция химической промышленности	50,54	38,11
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	61,57	38,91
	ВТТ	Транспортные средства	32,36	26,36
Турция	СХ	Продукты растительного происхождения	95,36	99,04
	СХ	Продукты животного происхождения	92,44	96,88
	МСТ	Камень и стекло	83,11	48,37
	МСТ	Топливо	80,06	100,00
	ВТТ	Транспортные средства	72,45	64,80
	ВТТ	Машины и электрическое оборудование	60,77	59,19

Примечания: 1) СХ – сельскохозяйственные товары, МСТ – минерально-сырьевые товары, ВТТ – высокотехнологичные товары; 2) в таблице приведены по два примера для каждой из трёх указанных групп рынков; 3) продукция химической промышленности включает фармацевтическую.

Источник: составлено по World Integrated Trade Solution [Electronic resource]. Mode of access: https://wits.worldbank.org/.

Приложение 6

Индекс приоритетности стран для заключения соглашений о свободной торговле и его составляющие

(расчёты для прочих стран дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных)

№	Страна	Абсолютные значения показателей, учитываемых в субиндексах						Рейтинговые оценки субиндексов					Значение итогового индекса
		Средняя ставка ввозной таможенной пошлины, %	Индекс товарной концентрации импорта страны	ВВП, млрд долл.	Среднедушевой доход, тыс. долл.	СГТП реального ВВП		Средняя ставка ввозной таможенной пошлины, %	Индекс товарной концентрации импорта страны	ВВП, млрд долл.	Среднедушевой доход, тыс. долл.	Индекс перспектив роста ёмкости рынка и экспорта	
						Факт	Прогноз						
1.	Бразилия	12,0	0,1	2 179	10,3	1,3	2,2	1,00	0,75	1,00	1,00	0,75	0,89
2.	Турция	17,3	0,1	1 323	15,5	4,8	4,3	0,50	1,00	0,75	1,00	0,75	0,84
3.	Аргентина	12,5	0,1	633	13,9	0,6	2,2	1,00	0,75	1,00	0,75	0,75	0,83
4.	Саудовская Аравия	5,9	0,1	1 238	35,1	3,4	2,6	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	0,83
5.	Индия	16,2	0,2	3 913	2,7	6,7	5,9	0,50	1,00	0,75	1,00	0,50	0,79
6.	Египет	19,0	0,1	389	3,3	4,0	4,4	0,75	1,00	1,00	0,50	0,50	0,76
7.	Алжир	18,9	0,1	264	5,6	2,6	2,4	0,50	1,00	1,00	0,50	0,50	0,73
8.	Эфиопия	17,0	0,1	127	1,0	9,7	7,1	0,50	1,00	1,00	0,50	0,50	0,73
9.	Индонезия	8,0	0,1	1 396	4,9	5,4	4,2	0,50	0,50	1,00	1,00	0,50	0,72
10.	Китай	7,5	0,2	18 744	13,3	7,8	4,3	0,50	0,50	0,75	1,00	0,75	0,72
11.	Мексика	7,4	0,1	1 853	14,2	1,5	1,4	0,50	0,50	0,75	1,00	0,75	0,72
12.	Барбадос	13,9	0,2	7	25,4	-0,8	1,9	1,00	0,75	0,75	0,25	1,00	0,72
13.	Гайана	11,7	0,1	25	29,9	3,8	24,7	1,00	0,75	0,75	0,25	1,00	0,72
14.	Израиль	1,3	0,1	540	54,2	3,8	3,3	0,50	0,25	1,00	0,75	1,00	0,72

Примечания: 1) в таблице отобраны страны со значениями индекса не менее 0,7; 2) данные для расчётов брались за 2024 г., за исключением отдельных стран, по которым данные были доступны только за более ранние периоды; 3) фактические данные для среднегодовых темпов прироста (СГТП) ВВП взяты за 2009-2019 гг., прогнозные – за 2020-2030 гг.

Источник: составлено и рассчитано автором по World Development Indicators [Electronic resource]. Mode of access: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators; UNCTADstat [Electronic resource]. Mode of access: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/; WTO Stats [Electronic resource]. Mode of access: https://stats.wto.org/; World Economic Outlook Database [Electronic resource]. Mode of access: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april..

Приложение 7

ТОП-20 прочих стран дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных, с наименьшими значениями индекса взаимодополняемости экспорта России и импорта страны

№	Страна	Значение индекса	№	Страна	Значение индекса
1.	Конго	25,9	11.	Суринам	31,5
2.	Тринидад и Тобаго	26,0	12.	Сейшельские острова	31,5
3.	ЦАР	27,1	13.	Малави	31,8
4.	Аруба	27,2	14.	Катар	33,5
5.	Демократическая Республика Конго	27,7	15.	Лесото	33,5
6.	Бахрейн	28,2	16.	Аргентина	34,3
7.	Джибути	30,4	17.	Каймановы острова	34,6
8.	Кувейт	30,7	18.	Камбоджа	34,7
9.	Французская Полинезия	30,8	19.	Колумбия	35,4
10.	Габон	31,4	20.	Замбия	36,3

Примечание: расчёты представлены за 2021 г. – последний год, за который имеются подробные открытые данные товарной и географической структуры внешней торговли России.

Источник: Trade Complementarity Index Export [Electronic resource]. Mode of access: https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0064732/Trade-Complementarity-Index-Export.

Приложение 8

ТОП-20 прочих стран дальнего зарубежья, не относящихся к категории недружественных, с наивысшими значениями индекса взаимодополняемости экспорта России и импорта страны

№	Страна	Значение индекса	№	Страна	Значение индекса
1.	Гамбия	64,2	11.	Таиланд	54,1
2.	Кабо-Верде	63,6	12.	Кения	53,0
3.	Коморские острова	60,0	13.	Непал	52,5
4.	Нигерия	60,0	14.	Пакистан	51,6
5.	Бруней	59,4	15.	Ямайка	51,4
6.	Буркина-Фасо	58,6	16.	ОАЭ	50,8
7.	Индия	58,5	17.	Сенегал	50,5
8.	Мавритания	57,2	18.	Маврикий	50,5
9.	Ливан	56,7	19.	Турция	50,3
10.	Танзания	55,3	20.	Руанда	50,0

Примечание: расчёты представлены за 2021 г. – последний год, за который имеются подробные открытые данные товарной и географической структуры внешней торговли России.

Источник: Trade Complementarity Index Export [Electronic resource]. Mode of access: https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0064732/Trade-Complementarity-Index-Export.