

Мониторинг актуальных событий в области международной торговли № 18

Ключевые вопросы

I. USMCA или НАФТА 2.0: обзор ключевых договоренностей

30 сентября США, Канада и Мексика заключили новое соглашение о свободной торговле USMCA взамен действовавшей с 1994 г. НАФТА. Новое соглашение в наибольшей степени отражает интересы США и соответствует продвигаемой американской стороной концепции свободной, справедливой и взаимовыгодной торговли. USMCA вводит жесткие требования по наиболее чувствительным для Мексики и Канады вопросам, включая доступ на рынки с/х товаров, повышение уровня оплаты труда, защиту данных испытаний биологических препаратов. Несмотря на уступки со стороны Канады и Мексики, США не исключили их из под действия дополнительных тарифов на сталь и алюминий. Более того, отныне они не смогут заключить ССТ с Китаем, не нарушив договоренности USMCA.

II. Все положения «Закона Яровой» вступили в силу

1 октября вступила в силу вторая часть «Закона Яровой» — требования к операторам связи по хранению интернет-трафика пользователей за последние 30 суток. Правительство РФ дало отсрочку в 3 месяца, чтобы компании успели выполнить это требование. Требования к операторам связи и интернет-компаниям по хранению голосовой информации, текстовых и других электронных сообщений пользователей в течение 6 месяцев действуют с 1 июля. «Закон Яровой» приняли в 2016 году.

III. Последние решения европейских судов в отношении России

В сентябре европейские суды приняли несколько важных для России решений. Среди них решение об отмене ареста активов Газпрома на британской территории, удовлетворение апелляции Украины относительно ее долга России по евробондам, отклонение иска российских компаний с требованием отмены санкций.

IV. Доклад ЮНКТАД: рост глобальных цепочек добавленной стоимости замедлился

Доля иностранной добавленной стоимости в мировой торговле достигла максимума в 2010-2012 гг., после двух десятилетий непрерывного роста. Последние данные ЮНКТАД показывают, что она составила 30% в 2017 г., сократившись на 1 процентный пункт по сравнению с 2010 г. Уровень участия в глобальных цепочках добавленной стоимости (ГЦДС) во всех регионах мира растет медленнее, чем в предыдущем десятилетии. Это замедление коррелирует с тенденцией глобальных потоков ПИИ и подтверждает тезис о влиянии данной тенденции на модели развития международной торговли.

I. USMCA или НАФТА 2.0: обзор ключевых договоренностей

30 сентября США, Канада и Мексика **достигли** договоренностей по реформированию НАФТА, изменив его название на USMCA. Сторонам потребовалось чуть больше года для согласования новых правил торговли (первые консультации с Канадой прошли 3 июня 2017 г., а 16-20 августа состоялся первый раунд переговоров). По заявлению участников, USMCA — торговое соглашение, отвечающее последним стандартам. Его имплементация сделает рынки более свободными, а торговлю «честнее».

Согласно **предварительной** информации, подписание Соглашения может состояться уже в конце ноября, на полях саммита G20 в Буэнос-Айресе (30 ноября–1 декабря), а 1 января 2020 г. USMCA может **вступить в силу**.

В сравнении с НАФТА, USMCA включает 9 новых глав, среди которых: цифровая торговля, окружающая среда, регулирование труда, малые и средние предприятия, конкуренция, борьба с коррупцией, надлежащие регуляторные практики, макроэкономическая политика и вопросы регулирования валютного курса, секторальные приложения.

Правила происхождения товаров для транспортных средств

По результатам переговоров, уровень региональной компоненты в производимых автомобилях **должен будет достигать** 75% (по методу чистых затрат) для легковых авто и малотоннажных грузовиков, вместо прежних 62,5%, чтобы автопроизводитель мог воспользоваться льготными условиями доступа на рынки участников. Для грузовых авто порог составил 70%, вместо 50%. Переходный период для новых правил в отношении легковых авто продлится до 2023 года (начиная с 1 января 2020 г. уровень должен достигать не менее 66%), грузовых — до 2027 г. (в 2020 г. порог составит 60%).

Производитель транспортных средств (любых видов) на территории регионального объединения должен будет также закупать не менее 70% стали и алюминия, происходящих из Северной Америки¹, в противном случае, он не сможет воспользоваться преференциальным режимом.

Помимо вышеперечисленных условий, производители пассажирских транспортных средств должны будут соблюдать определенные требования по содержанию стоимости труда в производимой продукции. К 1 января 2023 г. трудовые издержки должны составлять не менее 40% затрат компании на производство авто. Из них, 25 п.п. будет идти на закупки материалов, для производства которых требуется высококвалифицированный труд, а также на собственное производство с использованием высокооплачиваемого труда, 10 п.п. — на разработку технологий и 5 п.п. — трудовые затраты на сборку авто. Указываются лишь нижние пороги, производитель может устанавливать более высокие значения. Для грузовых авто нет переходного периода: с 2020 г. 30% от затрат компании на производство грузовика должно приходиться на трудовую составляющую.

Регулирование труда

Глава в USMCA по регулированию труда похожа на соответствующий раздел во Всеобъемлющем и прогрессивном Транстихоокеанском партнерстве (далее — ВПТТП). Например, USMCA тоже запрещает импорт товаров, которые были произведены с использованием принудительного труда. Но есть и различия. USMCA устанавливает, что участники Соглашения ставят своей целью только торговлю товарами, которые соответствуют обязательным требованиям данной главы. В тексте ВПТТП подобное уточнение отсутствует. Кроме того, USMCA, в отличие от ВПТТП, включает отдельные статьи в отношении гендерной дискриминации на рабочем месте (обязательство по разработке политик, направленных на разрешение данной проблемы) и рабочих-мигрантов (обеспечение национального режима для рабочих-мигрантов).

Одним из главных нововведений USMCA в части главы по труду стало включение отдельных обязательств для Мексики, призванных усилить роль профсоюзов. В соответствии с **Приложением 23-А**, Мексика обязуется создать и поддерживать независимые органы для регистрации профсоюзных выборов и разрешения споров, связанных с коллективными договорами и признанием профсоюзов.

¹ Северная Америка, согласно USMCA, включает США, Мексику и Канаду. Статья 4-В.6

Государственные закупки

Действие **обновленной главы** распространяется только на госзакупки между США и Мексикой. Регулирование государственных закупок между США и Канадой будет осуществляться в соответствии с Соглашением по правительственным закупкам ВТО (GPA). В чем разница требований GPA и НАФТА к госзакупкам между США и Канадой?

Главное различие — более высокие пороговые значения², которые применяются к «охватываемым закупкам» в рамках GPA. Например, в соответствии с НАФТА, поставщики из Канады и США имеют взаимный доступ к рынкам закупок для поставок товаров центральному правительству при сумме контракта не менее \$25 тыс. Однако в рамках GPA минимальный порог доступа на рынок таких контрактов гораздо выше — \$180 тыс.

Пороговые значения в отношении правительственных закупок между США и Мексикой остались неизменными и перенесены из оригинальной НАФТА.

По итогам переговоров, США удалось отстоять возможность использования Buy American Act³.

Цифровая торговля

Глава USMCA, отвечающая за вопросы «цифры», отличается от всех предыдущих ССТ с участием США. Вместо более привычного термина «электронная коммерция» (используется в обновленном KORUS), в новом соглашении на протяжении всей главы используется термин «цифровая торговля». В чем разница? В понимании Комиссии США по международной торговле (далее — USITC) цифровая торговля⁴ **включает** электронную коммерцию в качестве одной из ее шести составляющих (вместе с инфраструктурой интернета и услугами сетевой связи, облачными вычислениями, внедрением цифровых технологий в промышленности, коммуникационными услугами, цифровым контентом). Электронная коммерция, с точки зрения США, — услуга, которая состоит из платформ электронной коммерции (Alibaba, eBay), цифровых платежей и транзакционных услуг, а также услуг логистики и доставки посылок. Согласно ВТО, электронная коммерция — производство, распространение, сбыт, продажа или поставка товаров и услуг с помощью электронных средств. Однако в самом соглашении USMCA нет определения «цифровой торговли».

Таким образом, в новом соглашении США сужают значение электронной коммерции до одной из составляющих цифровой торговли, что покрывает широкий спектр вопросов, начиная с инфраструктуры и заканчивая вопросами защиты данных потребителей.

Особое место в USMCA уделено проблеме обеспечения свободного потока данных и защите персональных данных пользователей. Аналогично ВПТТП, новое соглашение не позволяет вводить требования по размещению вычислительных средств на территории Сторон в качестве обязательного условия ведения бизнеса. Участники соглашения также обязаны формировать и поддерживать правовую базу для обеспечения защиты персональной информации пользователей, которая должна основываться на международных принципах и руководствах международных организаций.

² При превышении порогового значения стоимости заказа, страна должна выполнять взятые на себя обязательства в рамках GPA.

³ Законодательный акт “Buy American” направлен на поддержку отечественных производителей, через предоставление им преимуществ при участии в государственных тендерах. В соответствии с данным законом государственные заказчики могут приобретать импортную продукцию только в трех случаях:

- если необходимые товары в США не производятся;
- если покупка товаров в США противоречит общественным интересам;
- если цена национальных товаров необоснованно высока.

Готовые отечественные товары, приобретаемые госзаказчиками, должны состоять как минимум на 51% из американских материалов. Наряду с федеральными властями США власти 22-х штатов установили местные правила, дискриминирующие иностранных поставщиков при закупке товаров на средства местных бюджетов.

⁴ Согласно USITC, цифровая торговля — доставка товаров и услуг через Интернет фирмами в любом секторе промышленности, а также сопутствующих товаров, таких как смартфоны и датчики, подключенные к интернету. Хотя она включает в себя предоставление платформ электронной коммерции (Alibaba, eBay) и связанных с ними услуг, цифровая торговля исключает стоимость продажи физических товаров, заказанных в интернете, а также физических товаров, которые имеют цифровой аналог (например, книг, фильмов, музыки и программного обеспечения, продаваемых на компакт-дисках или DVD-дисках).

Таможенный режим для экспресс-посылок

В главе «Таможенное администрирование и упрощение процедур торговли» Стороны ввели ускоренный таможенный режим для посылок (минимизация документов для их оформления, заблаговременная подача информации о посылках, ускоренный выпуск), включая запрет на взимание пошлин и налогов для экспресс-поставок, чья стоимость не превышает определенный лимит. Для США и Мексики такой порог установлен для посылок стоимостью \$100 (ранее для Мексики он составлял \$50, для США — \$800). Канада согласилась не взимать таможенные пошлины с посылок стоимостью до С\$150, налог — с посылок стоимостью до С\$40 (около \$115 и \$30 соответственно). Ранее Канада не **взимала** таможенные пошлины и налог с посылок стоимостью свыше \$20.

Аналогичная статья ВПТТП устанавливает, что Стороны не могут взимать таможенные пошлины с экспресс-посылок стоимостью ниже значения, зафиксированного правительством каждой из сторон.

Интеллектуальная собственность

Глава USMCA по защите прав интеллектуальной собственности (далее — ИС) вводит самые строгие на данный момент требования в отношении объектов ИС среди действующих американских ССТ. К ключевым нововведениям данной главы относятся:

— Срок защиты авторских прав увеличен до 70 лет после смерти автора и 75 лет с момента первой публикации (на выбор). Аналогичный срок в ВПТТП составляет 50 лет;

— Включена статья, о продлении срока действия патентов в случае «необоснованной»⁵ задержки процесса их регистрации национальными ведомствами по интеллектуальной собственности (в ВПТТП эта статья была заморожена);

— Увеличены сроки защиты данных клинических испытаний для биологических препаратов до 10 лет с даты получения разрешения на их продажу (только по истечению этого срока производители дженериков смогут приступить к производству более дешёвых аналогов). В настоящее время в Канаде этот срок составляет 8 лет, в Мексике вовсе не предоставляется подобная защита. Изначально США **выступали** за установление срока в 12 лет;

— Предусмотрена защита коммерческой тайны, в том числе, от ее кражи государственными компаниями Сторон. Включает гражданскую, уголовную ответственность за раскрытие коммерческой тайны. Защита также обеспечивается во время судебного процесса, предусмотрены штрафы для гос. чиновников, введен запрет на препятствование лицензированию коммерческой тайны.

Аналогично ВПТТП, Канада сохранила «культурные изъятия», позволяющие вводить торговые ограничения в области искусства и культуры. Они покрывают книги, музыку, телерадиовещание. Культурные изъятия, например, позволяют ограничить участие иностранных компаний в капитале телерадиовещательных компаний.

Система разрешения споров

Новая глава USMCA по инвестициям предусматривает возможность использования механизма разрешения споров между инвестором и государством (ISDS)⁶ с существенными ограничениями, особенно для Канады. Согласно достигнутым **договоренностям**, механизм ISDS будет действовать в инвестиционных спорах между США и Канадой в отношении текущих инвестиций на протяжении 3 лет после окончания действия НАФТА. В инвестиционных спорах между Канадой и Мексикой он продолжит действовать, но только в ограниченном числе секторов, включая нефть и газ, электроэнергетические услуги, телекоммуни-

⁵ Под «необоснованной» задержкой понимается задержка в выдаче патента более чем на пять лет с даты подачи заявки на территории участника Соглашения или на три года после подачи просьбы о проведении экспертизы заявки, в зависимости от того, какая из этих дат наступает позднее.

⁶ Иностранный инвестор, используя ISDS, имеет полное право инициировать разбирательство с участием принимающей страны в специальном арбитраже ad hoc, минуя национальные суды. Устроен этот арбитраж следующим образом: инвестор и государство назначают по одному арбитру, которые затем выбирают третьего. После завершения разбирательства арбитраж распускается, а стороны оплачивают его работу. Размер выплат каждой стороны зависит от конкретного дела, в некоторых случаях выплаты ложатся полностью на плечи проигравшей стороны, в других — делятся.

кационные услуги, транспортные услуги, владение или управление инфраструктурой. Почти без ограничений механизм ISDS будет применяться в спорах между США и Мексикой.

Взамен на уступки по автомобилям и доступу на рынок молочной продукции, Канаде удалось отстоять включение главы 19 оригинальной НАФТА «обзор и разрешение споров по антидемпингу» в новое соглашение. Данная глава позволяет компаниям запрашивать арбитраж, если в отношении их товаров были несправедливо введены антидемпинговые или компенсационные меры. Благодаря действию этой главы, в 2016 г. Канаде удалось оспорить введение США антидемпинговой пошлины на канадские пиломатериалы хвойных пород.

Зачем нужна эта глава, если есть ВТО? Решения двунациональной коллегии могут привести к возврату собранных пошлин, что не предусмотрено в рамках урегулирования споров ВТО. Участники спора — только стороны Соглашения, т.е. без третьих стран урегулирование спора может проходить быстрее.

Доступ на рынок сельскохозяйственной продукции Канады

Одним из наиболее спорных вопросов в ходе переговоров был доступ на рынки молока, сыра, яиц и птицы Канады для американских фермеров. По итогам переговорного процесса Канада пошла на уступки в виде увеличенных тарифных квот для указанных позиций. В сравнении с ВПТТП и СЕТА (ЗСТ Канада–ЕС), США и Мексика получают более благоприятные условия по доступу сливок, яиц и курицы. В случае с яйцами, несмотря на меньший объем уступок, США зарезервировали за собой право воспользоваться 5-ым перечнем уступок Канады в ВТО, согласно которому, для американской стороны действует тарифная квота в 21,37 млн десятков яиц.

В случае превышения допустимого лимита, для указанных с/х продуктов будут действовать РНБ тарифы, размер которых варьируется от 200% до 300%. В рамках тарифной квоты рассматриваемые товары ввозятся беспошлинно.

Помимо тарифных квот, Канада обязуется пересмотреть систему ценообразования для молока 6 и 7 классов⁷ в течение 6 месяцев после вступления соглашения в силу. Цена на обезжиренные твердые частицы, используемые для производства канадского молока, **будет основана** на цене США на обезжиренное сухое молоко.

В дополнении ко всем вышеуказанным пошлинам, Канада **введет** экспортные пошлины на отдельные молочные ингредиенты, экспортируемые сверх установленного порога в третьи страны. Например, в случае превышения экспорта сухого обезжиренного молока и концентратов молочного белка сверх 55 тыс. тонн, **будет взиматься** экспортная пошлина в размере С\$0,54 за килограмм (примерно \$0,40). Со второго года лимит снизится до 35 тыс. тонн. Подобное требование попадает под определение мер серой зоны⁸, что запрещено правилами ВТО.

Сравнение тарифных квот Канады на отдельные виды с/х продукции в рамках ССТ

	ВПТТП	USMCA	СЕТА
Сыры всех видов (тонны)			
1 год	0,604	1,042	2,667
3-ый	1,813	3,125	8,000
6-ой	3,625	6,250	16,000
19-ый	4,126	7,113	16,000
Молоко (тонны)			
1 год	8,333	8,333	-
3-ый	25,000	25,000	-
6-ой	50,000	50,000	-
19-ый	56,905	56,905	-
Яйца (млн десятков)			
1 год	2,80	10	-
3-ый	8,35	10,2	-
6-ой	16,70	10,5	-
19-ый	19,00	11	-
Курица (тонн)			
1 год	3,917	47,000	-
3-ый	11,750	51,000	-
6-ой	23,500	57,000	-
19-ый	26,745	62,963	-
Сливки (тонн)			
1 год	500	1,750	-
3-ый	530	5,250	-
6-ой	580	10,500	-
19-ый	734	11,950	-
Масло (тонн)			
1 год	750	750	-
3-ый	2,250	2,250	-
6-ой	4,500	4,500	-
19-ый	5,121	5,121	-

⁷ Молоко класса 6 и 7 включает концентрат молочного белка, обезжиренное сухое молоко и детскую смесь, а также обезжиренные твердые вещества, используемые для его производства.

⁸ Меры серой зоны — термин, применяемый к ограничениям экспорта, не регулируемым положениями ГАТТ. Эти меры появились вследствие того, что страны-члены ГАТТ заключали путем обхода статьи XIX ГАТТ (Защитные меры) Соглашения о добровольном ограничении экспорта экспортирующей страной. Эти соглашения, по существу,

Макроэкономическая политика и вопросы регулирования валютного курса

Важное достижение USMCA — включение **обязательств**, связанных с валютными манипуляциями. В соответствии с положениями данной главы, Стороны соглашаются обеспечивать и поддерживать установленный рынком режим валютного курса и воздерживаться от конкурентной девальвации, в том числе посредством вмешательства на валютном рынке.

Пересмотр соглашения «Sunset clause»

Финальная глава Соглашения содержит условие, согласно которому действие USMCA будет автоматически прекращено по истечению 16 лет, если только Соединенные Штаты, Канада и Мексика не согласятся продлить его действие. Первый «совместный обзор» результатов Соглашения проведут не позднее 6 лет после его вступления в силу.

Как торговая война отразилась на содержании USMCA?

ССТ с нерыночной экономикой

USMCA добавляет **требование** о том, что любая из трех стран Соглашения должна уведомить других участников о своем намерении провести переговоры по заключению ССТ с нерыночной страной за 3 месяца до их начала. USMCA определяет нерыночную страну как страну, которая на момент подписания настоящего соглашения определена, хотя бы одной из стран-участниц Соглашения, в качестве нерыночной экономики для целей своего антидемпингового и/или компенсационного законодательства, а также является страной, с которой ни одна из трех стран в настоящее время не имеет соглашения о свободной торговле.

Участник переговоров должен предоставить членам USMCA возможность ознакомиться с полным текстом соглашения за 30 дней до его подписания, а также оценить возможные последствия. Вступление ССТ в силу с нерыночной страной позволяет одной или обеим другим странам-участницам Соглашения прекратить действие USMCA, уведомив об этом за 6 месяцев, и заменить его двусторонним соглашением по своему усмотрению.

Расследование США по автомобилям и договоренности с Мексикой и Канадой

В рамках переговоров по USMCA стороны также достигли дополнительных двусторонних договоренностей, которые не отражены в тексте основного Соглашения, а заключены в отдельные письма, что прилагаются к нему. Так, США согласились не сразу вводить в отношении Мексики и Канады новые возможные меры раздела 232, а дать им 60-тидневный период для переговоров. Для третьих стран такие привилегии отсутствуют.

Соединенные Штаты согласились исключить определенные объемы экспорта канадских и мексиканских автомобилей из сферы применения любой введенной меры по результатам **расследования** по автомобилям инициированного в соответствии с разделом 232 Закона «О расширении торговли». По его результатам могут ввести дополнительную пошлину в размере 25% на импортные авто. От дополнительных тарифов будет освобожден экспорт пассажирских авто из Канады менее 2,6 млн шт. (квота предусмотрена на 1 год). Это на 40% больше, чем нынешний уровень производства в Канаде. США **пообещали** не вводить дополнительных пошлин на все импортируемые из Канады малотоннажные грузовики и автомобильные части стоимостью \$32,4 млрд. Для Мексики предусмотрены аналогичные **условия**, но с большей квотой на поставки автомобильных частей — \$108 млрд.

Тарифы на сталь и алюминий

Стороны не приняли аналогичных исключений для Канады и Мексики в отношении тарифов, уже введенных в соответствии с разделом 232 в отношении импорта США стали или алюминия. 1 октября президент США Дональд Трамп **упомянул** о возможном введении квот на поставляемые из Канады и Мексики сталь и алюминий в качестве возможного решения.

навязывались страной-импортером стране-экспортеру. За годы действия ГАТТ-1947 было заключено несколько сот таких соглашений (сталь, автомобили, электроника, обувь и т.п.). Инициаторами большинства таких соглашений являлись США и европейские страны. Соглашение ВТО по защитным мерам запретило применение мер серой зоны членами ВТО и установило, что эти меры должны быть устранены к концу 1999 г. В настоящее время применение таких мер правилами ВТО запрещено.

II. Все положения «Закона Яровой» вступили в силу

В соответствии с [Постановлением Правительства от 12.04.2018 № 445](#), с 1 октября 2018 г. операторы связи обязаны хранить весь интернет-трафик пользователей за последние 30 суток. Как и планировалось⁹, Правительство предоставило отсрочку в части хранения интернет-трафика в связи с тем, что операторам связи требуется время для организации хранения данных во всех регионах страны.

Компании-операторы связи должны хранить данные пользователей на территории РФ на принадлежащих им технических средствах либо (по согласованию с ФСБ) на технических средствах других операторов связи. Емкость технических средств накопления информации (то есть оборудования, на котором будет храниться интернет-трафик пользователей) должна ежегодно увеличиваться на 15% в течение 5 лет.

Большая часть положений «Закона Яровой»¹⁰ вступила в силу 1 июля 2018 г. Так, согласно Постановлениям Правительства № 445 и [№ 728](#), операторы связи и организаторы распространения информации (т.е. интернет-компании) уже с июля обязаны хранить голосовую информацию, текстовые и другие электронные сообщения пользователей в полном объеме в течение 6 месяцев.

Предварительные оценки потенциальных затрат отрасли (операторов связи и интернет-компаний) на исполнение «закона Яровой» в части хранения данных пользователей очень разные: 2,2 трлн рублей ([«большая четверка» российских сотовых операторов](#)), 4,5 трлн рублей ([ФСБ и Минкомсвязь](#)), 5 трлн рублей ([независимые эксперты](#)), 17,5 трлн рублей ([РСПП](#)).

Ранее госкорпорация «Ростех» предложила взять на себя работу по созданию системы хранения данных пользователей, [оценив](#) затраты на разработку отечественного оборудования и программного обеспечения в 10,3 млрд рублей. В таком случае размер ежегодного взноса за хранение данных со стороны операторов связи [может составить](#) порядка 3–4 млрд рублей.

По оценкам ВАВТ, изменения в отношении хранения данных, связанные с «законом Яровой», повлекут за собой рост тарифов на ИКТ-услуги и приведут к заморозке инвестиционных расходов компаний-операторов связи. В частности, рост тарифов на сотовую и интернет-связь возможен в диапазоне от 15% до 200% (в зависимости от фактических расходов компаний на исполнение закона). Повышение уровня тарифов, в свою очередь, внесет свой вклад в рост инфляции (прогнозные показатели увеличения инфляции — от 1.3 п.п. до 5.67 п.п. соответственно).

III. Последние решения европейских судов в отношении России

Английский суд [отменил приказ об аресте активов](#) Газпрома в Англии и Уэльсе в рамках исполнения решения Стокгольмского арбитража по спору с «Нафтогазом» (дело о транзите от 28 февраля 2018 г.) с условием, что Газпром не станет отчуждать акции Nord Stream AG до окончания слушаний в суде. Разрешение на заморозку активов Газпрома на британской территории было выдано 1 августа. [«Нафтогаз» Украины](#) заявил о том, что Стокгольмский суд отменил приостановление решения арбитража, согласно которому «Газпром» должен выплатить «Нафтогазу» \$2,6 млрд.

В целом, усиление давления на Россию обуславливает другие решения европейских судов по делам в отношении России. В частности, суд в Лондоне [удовлетворил апелляцию Украины](#) по спору с Россией относительно долга на \$3 млрд по еврооблигациям, назначив новое слушание по делу. В 2013 г. на нерыночных условиях Украина разместила еврооблигации в пользу России, но в 2015 г. Киев объявил по ним дефолт. В марте 2017 г. суд обязал Украину выплатить номинальную стоимость облигаций, сумму неосуществленного купонного платежа (\$75 млн) и штрафные проценты. Украина подала на апелляцию, и апелляционный суд ее поддержал.

13 сентября Европейский трибунал [отклонил иск](#) российских банков и предприятий (Сбербанк, ВТБ, Внешэкономбанк, «Роснефть», «Газпромнефть», «Алмаз-Антей»), которые требовали отменить санкции, введенные в июле 2014 г. против РФ. Сбербанк и Газпром готовят ответные шаги. Роснефть оценивает

⁹ Об этом мы писали ранее в [выпуске №5 Мониторинга](#).

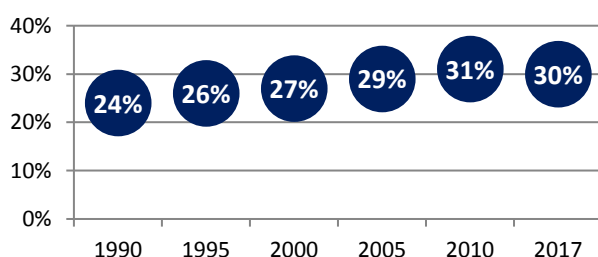
¹⁰ Так называемый «Закон Яровой» включает в себя пакет антитеррористических поправок в законодательство, состоящий из двух федеральных законов от 6 июля 2016 г.: [№ 374-ФЗ](#) и [№ 375-ФЗ](#).

это решение как наносящее прямой ущерб акционерам компании, в числе которых есть европейские крупнейшие компании и физлица. Специалист по международному праву [Ярмуш М.](#) отмечает, что решение трибунала является политизированным, противоречит нормам ВТО и принято, как и сами санкции, под давлением США.

По этой же причине [откладывается](#) контракт на поставки в Индонезию Су-35, запланированные на октябрь, стоимостью \$1,154 млрд (около \$570 млн приходится на встречные поставки продукции невоенного назначения). Индонезия ждет от США гарантий, что те не будут применять против нее ограничительные меры за сотрудничество с «Рособоронэкспортом». А российская сторона не может пока реализовать кредитную схему из-за боязни участвующего в ней коммерческого банка попасть под американские санкции. С другой стороны, несмотря на риск санкций, [Индия заключила с Россией контракт](#) на поставку ЗРК С-400 стоимостью \$5,2 млрд, поставки должны начаться до конца 2020 г.

IV. Доклад ЮНКТАД: рост глобальных цепочек добавленной стоимости замедлился

Доля иностранной добавленной стоимости в мировом валовом экспорте в 1990–2017 гг.



Источник: ЮНКТАД.

Согласно [материалам ЮНКТАД](#), за период с 1990 г. по 2010 г. доля иностранной добавленной стоимости (FVA) в мировом валовом экспорте постоянно росла, что способствовало развитию глобальной торговли. Рост был постепенным — на 7 процентных пунктов за 20 лет, — но устойчивым, без перерывов. В 2010-е гг. рост числа ГЦДС прекратился, а удельный вес FVA снизился до 30% в 2017 г. Зафиксированный откат согласуется с недавним замедлением процессов экономической глобализации и с тенденциями в мировых ПИИ.

Страны мира могут находиться в начале цепочки, на уровне нисходящих связей или прямого участия (forward participation), специализируясь как поставщик исходных компонентов, услуг или природных ресурсов, необходимых в процессе производства, или в восходящих сегментах, на уровне обратного участия (backward participation), как операторы сборочных и обрабатывающих производств. По данным на 2017 г., в развитых странах индекс участия в ГЦДС составлял 60%, в т.ч. доля иностранной компоненты в валовом экспорте (upstream component) — 32%, в развивающихся странах — 56% и 28%, в странах переходного типа — 57% и 13%, соответственно. При этом во всех регионах мира отмечается существенное замедление роста уровня участия в глобальных цепочках добавленной стоимости в 2010–2017 гг.

Рост уровня участия в ГЦДС различных стран и регионов мира в 2000–2010 и 2010–2017 гг.

Регион	Рост уровня участия в ГЦДС (в среднем в год), %	
	2010–2017	2000–2010
Развитые страны	1	11
ЕС	1	12
США	1	7
Япония	0	9
Развивающиеся страны	3	13
Африка	1	14
Азия	4	14
Восточная и Юго-Восточная Азия	4	13
Южная Азия	4	18
Западная Азия	3	13
Лат. Америка и Карибский бассейн	1	11
Центральная Америка	2	7
Страны Карибского бассейна	0	9
Южная Америка	1	15
Транзитные страны	2	19
Наименее развитые страны	2	15

Источник: ЮНКТАД.

Самый высокий уровень участия в мировых ЦДС зафиксирован в странах ЕС (65%), где высокоинтегрированные рынки и общие институцио-

нальные настройки способствовали росту региональных цепочек создания стоимости. США и Япония, как глобальные лидеры в сфере услуг и технологий, полагаются в основном на развитые производственные цепочки внутри страны: здесь высока степень прямого участия в ГЦДС.

Среди развивающихся стран в наибольшей степени экспорт зависит от импортного компонента в странах Центральной Америки (29%), Восточной и Юго-Восточной Азии (34%). Многие средние и малые европейские, восточноазиатские и центральноамериканские страны ориентируются на промежуточное производство или сборку готовых изделий, поэтому для них характерна значительная доля добавленной стоимости в национальном экспорте, сформированной за пределами этих стран.

Доля FVA в остальных регионах развивающегося мира и в группе транзитных стран значительно ниже — менее 15%, а самый низкий показатель характерен наименее развитым странам (9%). В этих регионах, преимущественно представленными странами-поставщиками сырьевой продукции, которая в дальнейшем используется как промежуточный товар (импортный компонент) в производственных цепочках и экспорте третьих стран, высока удельная составляющая нисходящих связей или прямой вертикальной интеграции.

В страновом рейтинге по степени вовлеченности в глобальные цепочки добавленной стоимости лидируют Бельгия (78%), Нидерланды (78%), Сингапур (76%), Гонконг (73%) и Ирландия (70%). Россия с показателем 58% занимает

Уровень участия в ГЦДС различных стран и регионов мира в 2017 г., %



Примечание: I — восходящие связи или обратная вертикальная интеграция (upstream component или backward participation) — доля импортных компонентов в экспорте страны; II — нисходящие связи или прямая вертикальная интеграция (downstream component или forward participation) — доля промежуточных товаров неконечного потребления в экспорте страны, используемая в производственных цепочках и экспорте третьих стран.

лем 58% занимает 12 место, улучшив свою позицию по сравнению с 2010 г. (13 место). Аналогичный уровень показывают такие страны, как Испания и Республика Корея, близки к российскому значению индекса «GVC participation» в Китае (62%), Германии (60%), Швейцарии (57%). Но при этом отличительной особенностью России является крайне низкий уровень «обратного участия» в ГЦДС (менее 10%), т.к. она встроена в мировые производственные цепочки в основном как экспортер энергетического сырья для последующей его переработки.

Выпуск подготовлен совместно Всероссийской академией внешней торговли и Российским центром исследований АТЭС:

Алиев Т.М., Гуцин Е.С., Зайцев Ю.К., Исмагилова О.Д., Кнобель А.Ю., Лоценкова А.Н., Пыжиков Н.С.