

Мониторинг актуальных событий в области международной торговли

№ 45

6 марта 2020 года



ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

АТЭС 
Российский центр
исследований АТЭС

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Под влиянием односторонних антироссийских санкций (ограничительных мер) российские участники внешнеэкономической деятельности пересматривают отдельные условия трансграничных сделок, чтобы избежать потерь от неисполнения договорных обязательств в силу новых санкционных барьеров на пути коммерческого сотрудничества с иностранными партнёрами. Так, в контрактах **появляются антисанкционные оговорки**, предусматривающие компенсацию за невозможность исполнения договорных обязательств вследствие санкций, **а третейские оговорки модифицируются** таким образом, чтобы гарантировать нейтралитет арбитража и эффективное исполнение арбитражного решения.

Сегодня широко обсуждаются вопросы влияния цифровизации и цифровых технологий на различные области нашей жизни. Торговля – не исключение. Тем не менее, для ответа на вопрос, каким образом цифровизация влияет на торговлю и различные ее характеристики, **необходимо определить, что мы понимаем под цифровизацией и как ее оценивать**. В мировой литературе много исследований по данным вопросам с разными подходами. В рамках данного мониторинга мы рассмотрим некоторые из них.

В 2010–2019 гг. во внешней товарной торговле Республики Беларусь и КНР зафиксированы позитивные тенденции, которые сопровождались ростом индекса комплементарности торговли, особенно в отношении товарных потоков из Китая в Беларусь. **Значительно увеличился приток ПИИ из Китая в белорусскую экономику**. При этом наращивание торгово-экономического сотрудничества между двумя странами шло вразрез со сложившимися внешними (глобальными) и внутренними макроэкономическими условиями.

Удельный вес партнеров России по РТС во внешней торговле в 2010–2018 гг. заметно сократился, наиболее значительна отрицательная динамика в торговле со странами СНГ, что, в первую очередь, связано со снижением товарооборота России и Украины с \$45 млрд в 2012 г. до \$15 млрд в 2018 г. на фоне исключения последней из партнеров по ЗСТ СНГ с 2016 г. В то же время в рассматриваемый период заметно **расширилось торговое взаимодействие с приоритетными с точки зрения интеграционной повестки торговыми партнерами, например, с Египтом и Индией**.

I. Влияние антироссийских санкций на внешнеэкономические сделки

Вот уже 6 лет российские предприниматели и их деловые партнёры из-за рубежа вынуждены вести коммерческую деятельность в условиях значительного числа внешнеэкономических ограничений, продиктованных геополитической напряжённостью.

Какой бы ни была международно-правовая квалификация санкций (ограничительных мер), направленных против России, как бы нормы международного права ни оправдывали их или ни осуждали, объективная действительность остаётся одна: жертвой межгосударственных конфликтов становятся российские предприниматели, когда в результате внезапно возникшего запрета на поставку товара или блокировки счёта не исполняются их трансграничные сделки. В качестве иллюстрации приведём несколько примеров:

Пример 1. В апреле 2014 г. Приборостроительный завод в Челябинской области заключил с российским дистрибьютором импортного оборудования договор поставки вибросистем из Великобритании. Оборудование относилось к товарам двойного назначения и требовало соблюдения норм экспортного контроля. Связанные с ним формальности не были выполнены, поэтому вывоз товара с территории ЕС в конце мая приостановили. 31 июля 2014 г. Регламент Совета ЕС № 833/2014 запретил экспорт в Россию товаров двойного назначения и, в итоге, поставка вибросистем стала невозможна. Завод потребовал от дистрибьютора уплатить неустойку и расторгнуть договор. Дистрибьютор настаивал, что ограничительные меры ЕС, сорвавшие поставку, — это обстоятельство непреодолимой силы (форс-мажором) и за неисполнение договора он ответственности не несёт (ст. 401 ГК РФ). Арбитражный суд Челябинской области **принял** аргументы ответчика, освободил его от уплаты неустойки и расторг договор между сторонами.

Когда санкционные войны лишь начинали набирать обороты, исследователи предполагали, что стандартной практикой сторон станет ссылка на форс-мажор как на основание, освобождающее от гражданско-правовой ответственности¹. Поэтому поведение ответчика в данном случае было весьма предсказуемо. Однако российские суды оценивали

санкции не только как обстоятельство непреодолимой силы.

Пример 2. В июне 2014 г. Арзамасский машиностроительный завод приобрёл через российскую «дочку» немецкой компании лазерный станок. В результате выхода из строя установленного на станке генератора (завод оценил данное происшествие как гарантийный случай) потребовалась его замена на другой оригинальный генератор от производителя. Однако поставить новый генератор немецкая компания уже не могла, т.к. с 1 августа 2014 г. на основании Регламента Совета ЕС № 833/2014 действовал запрет на вывоз из ЕС в Россию товаров двойного назначения, к которым относилось и необходимое оборудование. Завод обратился в суд с требованием принудить поставщика заменить неисправный генератор. Однако Арбитражный суд г. Москва **занял** сторону ответчика и заключил, что поставщик столкнулся с объективной невозможностью исполнить обязательство в натуре (произвести замену), т.к. это бы противоречило акту иностранного органа власти (санкционному регламенту). Невозможность исполнения договора при таком развитии событий, в свою очередь, влекла прекращение обязательств между сторонами (ст. 417 ГК РФ).

Таким образом, российские суды интерпретировали введение санкций не только как форс-мажор, но и как нормативное предписание, в силу которого исполнение по договору становилось противоправным.

Несмотря на разное понимание природы санкций, суды в обоих случаях приняли решение против российских лиц. В первом случае, покупатель не смог привлечь контрагента к ответственности. Во втором случае, покупатель утратил право требовать исполнения по договору.

Стремясь выжить в условиях новой реальности, бизнес изобрёл новые способы того, как в свете санкций сохранить сделку или, как минимум, не оказаться в убытке.

I. Антисанкционная оговорка: не исполнять — себе дороже

Чтобы защититься от санкционных рисков, стороны стали чаще включать в тексты соглашений т.н. «антисанкционную оговорку».

¹ *Lasse Vuola*. 'Sanctions and the Supply Chain' (2015) 10 Global Trade and Customs Journal, Issue 2, pp. 69-72

Оговорка подобного рода присутствует, в частности, в закупочных контрактах «Роснефти» (например, [Договор](#) оказания консультационных услуг) и открывается словами: «Стороны соглашаются, что никакие санкции, торговые ограничения и иные подобные меры какого-либо государства или надгосударственного образования не прекращают и не изменяют обязательств Сторон по настоящему Договору».

В приведённом выше соглашении об оказании услуг в области стратегического консалтинга анти-санкционная оговорка сформулирована таким образом, что сильной стороной в случае введения санкций, препятствующих оказанию услуг, является российский контрагент, которому в случае невозможности исполнения контракта, вызванной санкциями, полагается компенсация в размере 10% от общего вознаграждения исполнителя. Это стандартная антисанкционная оговорка в контрактах «Роснефти», открытые условия которой, в т.ч. масштабы возмещения потерь, определяются уже на индивидуальной основе. Так, в декабре 2017 г. аудиторская компания PwC, заключая договор с «Роснефтью», [согласилась](#) компенсировать клиенту 200% стоимости своих услуг, если их исполнение прервётся под влиянием санкций.

Однако настоять на антисанкционной оговорке в сделке с иностранным контрагентом может не каждый российский предприниматель. «Роснефть» включает антисанкционную оговорку благодаря тому, что, во-первых, закупочный контракт — это договор присоединения, где будущий исполнитель заведомо обладает меньшей переговорной силой по сравнению с заказчиком. Во-вторых, «Роснефть» — сильный игрок, способный поставить партнёра перед дилеммой «бери или уходи». Так, в прессе [сообщали](#), что своих покупателей «Роснефть» тоже принуждает к возмещению потерь за неисполнение контракта в силу санкций.

II. Третьейская оговорка: нельзя ли передумать?

С усилением санкций со стороны западных стран меняется и отношение к международному коммерческому арбитражу.

Недостаточно одержать победу в третейском суде — гораздо важнее иметь реальную возможность исполнить арбитражное решение. Исполнение решений третейских судов осуществляется уже через национальные суды, которые связаны правом своей страны, а это право может быть весьма враждебно к истцу, чьи исковые требования идут враз-

рез с публичным порядком государства, в т.ч. с политикой применения санкций.

В июле 2019 г. на рассмотрение в Государственную Думу [поступил](#) законопроект № 754380-7 (т.н. «Законопроект Лугового»), предлагающий российским гражданам и юридическим лицам в одностороннем порядке изменять подсудность спора, если в результате попадания в санкционный список они будут лишены возможности эффективно отстоять свои права в иностранной юрисдикции или в избранном третейском суде за рубежом. В таких случаях законопроект предлагает рассматривать спор на российской территории, передав его в компетенцию российских судов или в арбитраж, организованный в России.

В экспертных кругах законопроект [раскритиковали](#), так как он подорвёт инвестиционную привлекательность России, ни один иностранный инвестор не согласится заключить договор, условия которого будут нестабильны и подконтрольны российскому контрагенту. Однако сама идея этой законодательной инициативы уже нашла отражение в судебной практике:

В ноябре 2019 г. Арбитражный суд г. Москвы [рассмотрел](#) дело российской логистической компании ООО «Инстар Лоджистикс» (истец). Его решение в феврале 2020 г. [поддержал](#) 9-ый Арбитражный апелляционный суд.

В январе 2018 г. ООО «Инстар Лоджистикс» [оказалось](#) в санкционном списке США за оказание транспортно-логистических услуг Концерну «Калашников», который к этому времени уже находился под американскими санкциями. Попадание в санкционный список США встало на пути деловых отношений ООО «Инстар Лоджистикс» с филиалом международной компании «Нейборз» (Nabors), которому она оказывала услуги по хранению буровых установок на территории России. Чтобы не нарушить законодательство США, компания «Нейборз» прервала всякую коммуникацию с контрагентом из «чёрного списка» и не осуществила оплаты за оказанные ей услуги.

Если изначально в своём соглашении (2012 г.), стороны предусмотрели разрешение споров в третейском суде в соответствии с английским правом и Регламентом Международного арбитражного суда при МТП, то после попадания ООО «Инстар Лоджистикс» под санкции США данная третейская оговорка утратила для истца всякий смысл: Даже с арбитражным решением в свою пользу, ООО «Инстар Лоджистикс» не смогло бы добиться его признания

и приведения в исполнение в США, где находилось имущество должника.

Отстаивая право на защиту своих интересов, ООО «Инстар Лоджистикс» просило суд изменить условия соглашения и сделать его подсудным арбитражным судам России в обход ранее согласованной третейской оговорки.

Суды обеих инстанций пришли к выводу, что сохранение третейской оговорки ставит компанию «Нейборз» в преимущественное положение. Так как эффективной защиты нарушенных прав ООО «Инстар Лоджистикс» может добиться только в России, суд первой инстанции изменил соглашение и подчинил спор арбитражным судам России, а суд апелляционной инстанции это решение оставил без изменения.

Таким образом, хотя российские лица пока не полагают законным правом на одностороннее изменение условий договора в части его подсудности, у них есть возможность сделать это через суд, что для иностранных игроков ничуть не менее тревожно, чем формальное принятие «Законопроекта Лугового».

Разворот в сторону Азии

В профессиональной среде стали популярны предложения о рассмотрении внешнеторговых споров не в третейских судах Европы (Лондон, Париж, Стокгольм, Женева), а в Азии, где споры можно разрешать на площадках Международного арбитражного центра Сингапура (SIAC, Singapore International Arbitration Centre) и Международного арбитражного центра Гонконга (HKIAC, Hong Kong International Arbitration Centre)². Основной аргумент в пользу азиатских арбитражных институтов – их нейтральность ввиду отсутствия территориальной привязки к стране, применяющей антироссийские санкции. Однако некоторые исследователи настаивают, что эта нейтральность иллюзорна:

1) списки арбитров обоих центров включают граждан тех стран, что ввели санкции против России, поэтому от связи с недружественной юрисдикцией

² О защите прав инвесторов в арбитражных судах КНР мы писали в [Мониторинге № 40](#).

не получится избавиться в полной мере. Хотя если сторонам это кажется проблемой, они могут самостоятельно сформировать коллегия арбитров, но это право в равной степени сохраняется за ними и в третейских судах Европы.

2) в Сингапуре и Гонконге, применяется английское право вместе с прецедентами английских судов, а значит, их практика, неблагоприятная для российских предпринимателей, может возродиться в арбитражных решениях или в процессе их признания и исполнения.

Интерес бизнеса заключается именно в возможности исполнить арбитражное решение, поэтому искать нужно не нейтральную юрисдикцию для рассмотрения спора, а нейтральную юрисдикцию для осуществления будущего взыскания.

Это ещё один повод для критики «Законопроекта Лугового», который предлагает сосредоточить судопроизводство (в т.ч. третейское судопроизводство) в России: рассмотрение дела на российской территории сыграет лишь в том случае, если в России будет находиться имущество зарубежного контрагента-должника. Поэтому законопроект может привести к оттоку капитала, т.к. иностранные инвесторы, чтобы защитить свои активы от потенциального ареста, предпочтут вывести их из России.

Применение западными странами санкций (ограничительных мер) в отношении России усложнило международные коммерческие отношения, но не привело к их окончательному разрыву. Чтобы сохранить деловые связи с зарубежными партнёрами, российские предприниматели адаптируют содержание внешнеэкономических сделок под новые условия. В сделках появляются антисанкционные оговорки; вместе с тем третейские оговорки из них исчезают или изменяются таким образом, чтобы местом арбитража была Россия. Интересы российского контрагента учитываются, когда он выступает в переговорах сильной стороной. В противном случае зарубежный игрок вряд ли согласится на контракт «нового поколения», т.к. почувствует его явный перевес в пользу российской стороны и в ущерб себе.

II. Оценка уровня цифровизации и участия в цифровой торговле по секторам экономики

Сегодня широко обсуждаются вопросы влияния цифровизации и цифровых технологий на различные области нашей жизни. Торговля – не исключение. Тем не менее, для ответа на вопрос, каким образом цифровизация влияет на торговлю и различные ее характеристики, необходимо определить, что мы понимаем под цифровизацией и каким образом ее оценивать. В мировой литературе много исследований по данным вопросам. Рассмотрим некоторые из них.

Представители [ECIPE](#) попытались оценить, как ограничения на хранение, обработку и передачу данных влияют на торговлю услугами. Они ориентировались на показатели степени интенсивности использования данных в различных секторах экономики. В рамках исследования ECIPE использовали два подхода:

- затраты сектора на ИКТ-оборудование, компьютерное и программное обеспечение в расчете на единицу рабочей силы³;
- затраты сектора на добавленную стоимость секторов, являющихся «поставщиками данных»⁴, в расчете на единицу рабочей силы⁵.

В своей работе по вопросам торговли услугами онлайн [Alaveras and Martens](#) формируют собственную базу данных, содержащую информацию о внутреннем и трансграничном трафике и количестве просмотров интернет страниц как прокси переменной для оценки потоков онлайн торговли услугами⁶. Данная методология позволила авторам учесть как платные, так и бесплатные услуги, продаваемые через интернет. Авторы отмечают, что в связи с невозможностью использования традиционной для конвенциональной торговли классификации CPC ([Central Product Classification](#)), в рамках данной работы была использована классификация

[McAfee](#), предполагающая разбиение на 39 секторов услуг.

Аналогичный подход использовали в работах [Freund and Weinhold](#). В своих оценках авторы использовали количество национальных доменных имен верхнего уровня приписываемых отдельной стране, в качестве показателя для измерения уровня развития интернета. В качестве альтернативной метрики авторы работы ориентировались на количество интернет-пользователей в каждой стране.

Отдельного внимания заслуживают работы экспертов ОЭСР. При проведении статистических оценок, они исходят из определения цифровой торговли.

Проблематика определения цифровой торговли играет принципиальное значение как с точки зрения оценки статистических показателей развития цифровой торговли, так и с точки зрения охвата регуляторной повестки. Понятия «электронная коммерция» и «цифровая торговля» часто путают или смешивают. В таблице ниже представлены ключевые подходы к определению электронной коммерции или цифровой торговли, сформировавшиеся в рамках различных международных организаций и форумов.

ОЭСР – единственная международная организация, которая дала определение цифровой торговле⁷. Под цифровой торговлей ОЭСР понимает весь объем торговли товарами и услугами, которые были заказаны и/или доставлены при использовании цифровых технологий. При этом, если услуги могут быть как заказаны, так и доставлены по цифровым каналам, то товары могут быть только заказаны онлайн, доставка же (за исключением редких спорных случаев, например, при 3D-печати) происходит по традиционным каналам.

³ Данные US Census ICT Survey.

⁴ К данным секторам отнесены телекоммуникационный сектор, а также услуги по обработке данных, хостингу и другие сопутствующие услуги, услуги интернет провайдеров и порталов веб-поиска, услуги по производству программного обеспечения, проектированию компьютерных систем и другие компьютерные услуги.

⁵ Данные US BEA Input Use Tables.

⁶ Данные Amazon Web Services «Alexa».

⁷ У отдельных стран есть свои определения. Например, США под цифровой торговлей понимают доставку товаров и услуг через интернет фирмами в любом секторе промышленности, а также сопутствующих товаров, таких как смартфоны и датчики, подключенные к интернету. Термин включает деятельность электронных торговых платформ и связанных услуг, но исключает продажу товаров, заказанных онлайн, а также физических товаров, у которых есть цифровой аналог (музыка, софт, книги, фильмы и пр.).

Для оценки объемов цифровой торговли представители ОЭСР **рекомендуют** использовать ряд подходов, включая:

- International Transaction Reporting Systems (ITRS);
- данные по НДС;

- данные цифровых платформ;
- данные по онлайн платежам (подход используется Банком России, что подробно изложено в **материале** ОЭСР).

Подходы международных организаций и форумов при определении понятий электронной коммерции и цифровой торговли

Название организации/форума	Суть подхода
ВТО	Электронная коммерция — одно из направлений переговоров, в соответствии с Рабочей программой по электронной коммерции означает: «производство, распространение, размещение, продажа или доставка товаров и услуг электронными способами». Объект текущих договоренностей (действует мораторий на взимание таможенных пошлин) — электронные трансмиссии. Под электронными трансмиссиями понимается передача информации и данных (например, книги, музыка, видеоматериалы) посредством телекоммуникационных сетей.
ОЭСР	Электронная транзакция : 1) в широком смысле — «продажа или покупка товаров или услуг компаниями, домохозяйствами, государственными органами, общественными и частными организациями посредством компьютерных сетей. Заказ товаров и услуг происходит с использованием этих сетей, а оплата и конечная доставка может осуществляться как в онлайн формате, так и физическим способом»; 2) в узком смысле (интернет-транзакция) — электронная транзакция, которая осуществляется через интернет (исключаются другие виды ИКТ). Цифровая торговля — весь объем торговли товарами и услугами, которые были заказаны и/или доставлены при использовании цифровых технологий.
ЮНКТАД	В Докладе по информационной экономике 2015 г. (в последующих докладах подход не изменился) электронная коммерция — это «покупка и продажа посредством компьютерных сетей с использованием различных устройств [...]». Электронная коммерция может включать физические товары, а также неосязаемые (цифровые) продукты и услуги, которые могут быть доставлены в цифровом формате».

Источник: составлено ИМЭФ ВАВТ.

ОЭСР предлагает использовать данные по торговле услугами с учетом способа поставки⁸. Эксперты ОЭСР ориентируются на подход **ЮНКТАД** по выделению секторов услуг, обеспечиваемых ИКТ-технологиями (ICT-enabled services)⁹, и накладывают данный перечень на список тех услуг, которые практически полностью доходят до потребителя в рамках 1-го способа поставки услуг (трансграничная поставка)¹⁰. ОЭСР предполагает, что если услуга

обеспечена ИКТ-технологиями и практически в 100% случаев достигает потребителя в рамках 1-го способа поставки, с большой долей вероятности можно говорить о том, что данная услуга была доставлена при использовании цифровых технологий и является составной частью цифровой торговли.

Безусловно, в данном случае речь идет только о доле цифровой торговли. Описанный подход не учитывает услуг, доставленных при использовании цифровых технологий в рамках других способов поставки, а также услуг, заказанных онлайн, но доставленных по традиционным каналам. Тем не менее, можно использовать данную методологию, чтобы выявлять тренды развития цифровой торговли, а также оценивать влияние на цифровую торговлю различных факторов, включая языковые барьеры, расстояние между поставщиком и потребителем, наличие информационного вакуума¹¹.

⁸ В соответствии со **ст. I ГАТС** выделяется четыре способа поставки услуг: трансграничная поставка, потребление услуги за границей, коммерческое присутствие, перемещение физических лиц, предоставляющих услугу, на территорию другого государства.

⁹ К данным секторам ЮНКТАД относит страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов, финансовые услуги, плату за пользование интеллектуальной собственности, прочие деловые услуги, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха (в том числе аудиовизуальные), услуги ИКТ.

¹⁰ В 2019 г. ВТО запустил **базу данных**, содержащую информацию по торговле услугами в разрезе способов поставки. Тем не менее, на текущий момент база данных не содержит информацию по двусторонней торговле услугами. В этой связи, в своих оценках ОЭСР ориентируется на сопоставительные таблицы

секторов и долей способов поставки в общем объеме торговли, составленные Eurostat и ВТО.

¹¹ Об этом мы напишем в одном из следующих выпусков Мониторинга.

III. Торгово-экономическое взаимодействие Республики Беларусь с КНР

По данным национальной таможенной статистики, за 2010–2019 гг. товарооборот Беларуси с КНР увеличился с \$2160 до \$4365 млн, в т.ч. экспорт товаров из Беларуси в Китай – с \$476 до \$676 млн, импорт товаров в Беларусь из Китая – с \$1684 до \$3797 млн. В течение указанного периода отрицательные темпы прироста внешнеторгового оборота между двумя странами были в 2012 г. (-0,9%), в 2014 г. (-8,4%) и 2016 г. (-18,2%); в последние годы отмечается устойчиво высокая позитивная динамика. Товаропотоки из Беларуси в КНР существенно возросли в 2018–2019 гг. (соответ-

ственно, на 33,3% и 40,2%), а показатель прироста импорта китайских товаров в Беларусь в эти годы установился на уровне 15–20%.

Удельный вес КНР в совокупном товарном экспорте Беларуси изменился с 1,9% в 2010 г. до 2,1% в 2019 г. (максимальное значение зафиксировано в 2015 г. – 2,9%). Повышение значимости Китая более заметно в географической структуре товарного импорта Беларуси: здесь доля страны за последние 10 лет выросла более чем вдвое, с 4,8% до 9,7%.

Внешняя торговля товарами Республики Беларусь с КНР в 2010–2019 гг.

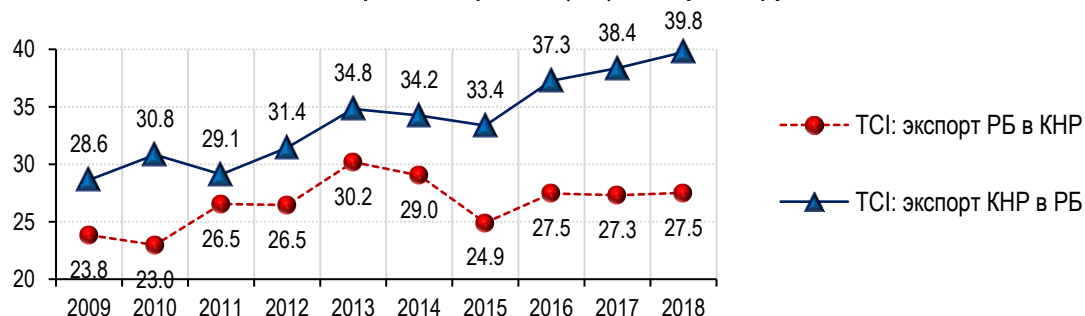


Источник: Белстат, ГТК Республики Беларусь.

Позитивные процессы во внешней торговле Беларуси с Китаем протекали на фоне непростой ситуации в глобальной экономике и международной торговле, снижения темпов роста ВВП основного внешнеторгового агента Беларуси – России (Рос-

стат зафиксировал прирост всего на 1,3% по итогам 2019 г.). В самой республике также отмечается замедление экономических процессов: показатель прироста ВВП сократился с 3,1% в 2018 г. до 1,2% в 2019 г.

Динамика индекса комплементарности торговли (ТСИ) между Беларусью и КНР в 2009–2018 гг.



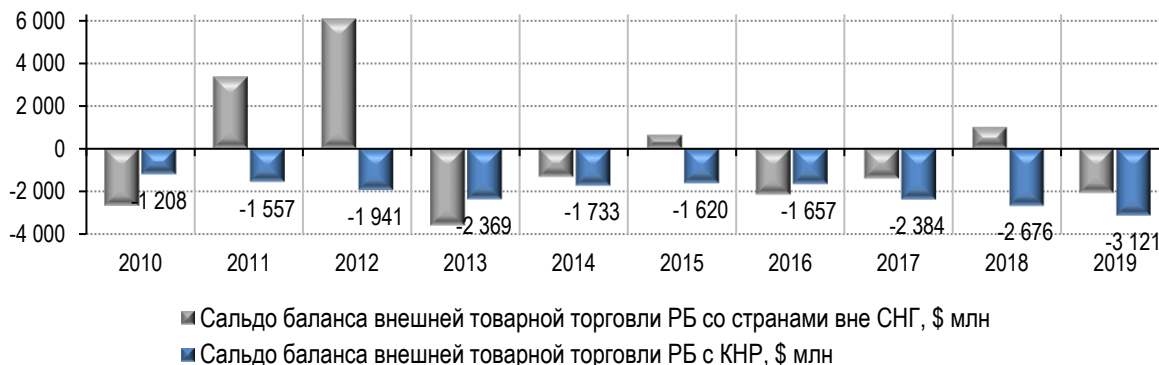
Источник: расчеты на базе данных ITC Trade Map.

Начиная с относительно низкого уровня в 2010 г., комплементарность экспорта Беларуси в КНР резко выросла, с 23,0 до максимального значения 30,2 в 2013 г. После некоторого спада рост показателя возобновился, указывая на растущую потенциальную возможность экспорта белорусских товаров на рынок Китая. Более интенсивную динамику демонстрировала комплементарность экс-

порта из КНР в Беларусь: здесь значение ТСІ за 2009–2018 гг. увеличилось с 28,6 до 39,8.

Одна из структурных особенностей внешней торговли Беларуси с КНР – значительное отрицательное сальдо ее баланса. За 2010–2013 гг. торговый дефицит вырос с \$1208 до \$2369. В 2014 г. он составил \$1733 млн, в 2015 г. – \$1620 млн. Объемы дефицита нарастали из года в год и по итогам 2019 г. установились на отметке \$3121 млн.

Сальдо баланса внешней торговли товарами Республики Беларусь с КНР в 2010–2019 гг.



Источник: Белстат, ГТК Республики Беларусь.

В части привлечения прямых иностранных инвестиций значимость Китая как инвестиционного партнера Беларуси резко возросла. По данным Национального Банка Республики Беларусь, в стоимостном выражении масштабы накопленных ПИИ, привлеченных в белорусскую экономику из КНР, выросли с \$19 млн в 2011 г. до \$368 млн в 2019 г.

(в удельных показателях – с 0,2% до 2,8%). Накопленные ПИИ белорусского происхождения, направленные в Китай, увеличились с \$7,9 до \$10,2 млн, при этом доля Китая в общем объеме накопленных исходящих ПИИ Беларуси за рассматриваемый период сократилась – с 3,9% до 0,7%.

Показатели инвестиционного взаимодействия Республики Беларусь с КНР в 2011–2019 гг.



Примечание: данные на начало года.

Источник: Национальный Банк РБ.

Несмотря на наращивание торговых связей с КНР, во внешней торговле Беларуси по-прежнему доминирует Россия, покрывающая около половины товарооборота республики (в том числе, 41,2% товарного экспорта и 55,9% товарного импорта в 2019 г.). Более того, Россия нарастила долю своего присутствия в белорусском экспорте и импорте товаров за 2010–2019 гг. – соответственно, на 1,8 и 4,0 п.п. В 2010-е гг. удельный вес России в товарном импор-

те Китая увеличился с 1,9% до 2,8%, тогда доля Беларуси осталась неизменной. Белорусские производители могут составить ощутимую конкуренцию российским компаниям преимущественно на китайском рынке химической продукции, сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров (указанные товарные группы охватывают 85% товарного экспорта Беларуси в КНР).

IV. Внешняя торговля товарами России в рамках РТС

В последние годы в составе ЕАЭС Россия заключила соглашения о свободной торговле с рядом стран: с октября 2016 г. действует режим свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом, в октябре 2019 г. вступило в силу Временное соглашение о свободной торговле ЕАЭС с Ираном, тогда же были подписаны Соглашение о ЗСТ с Сербией и Рамочное соглашение о всестороннем экономическом партнерстве между ЕАЭС и Сингапуром. Помимо этого, Россия участвует в ЗСТ СНГ¹², которое всту-

пило в силу в отношении России в 2012 г., а также действуют двусторонние ЗСТ с Грузией и Сербией (до вступления в силу соглашения между ЕАЭС и Сербией). Анализ внешнеторговой статистики показал, что доли экспорта и импорта России в торговле товарами в рамках РТС в объемах общих показателей снизились в 2010–2018 гг. Соответственно, стоит вопрос, какова динамика торговли в рамках отдельных РТС и в чем причина роста удельного веса третьих стран в экспорте и импорте России и снижения доли партнеров по РТС.

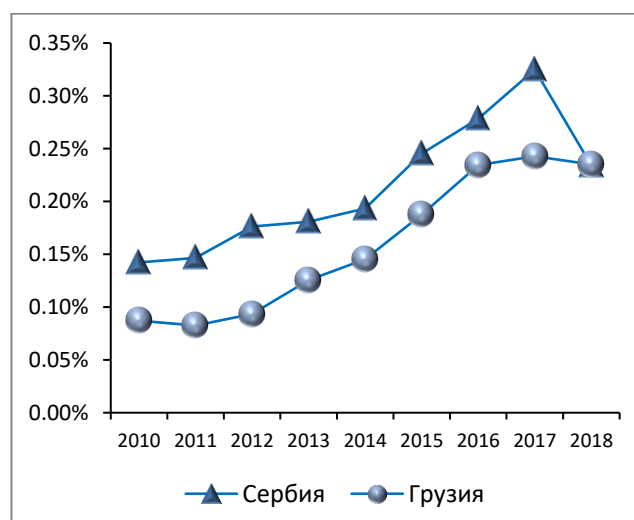
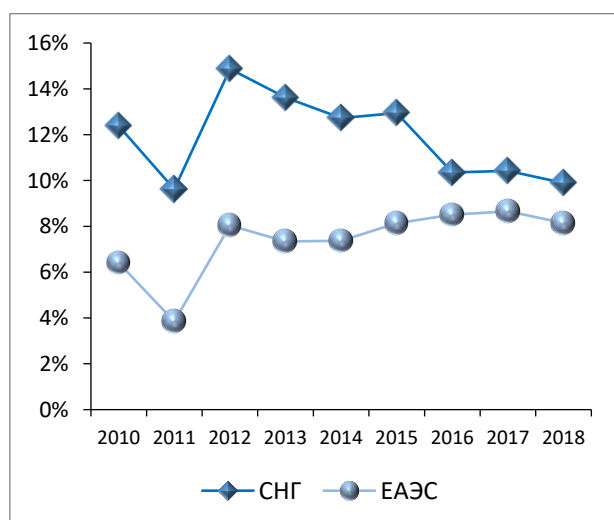
¹² В связи с прекращением действия режима свободной торговли между Россией и Украиной с января 2016 г., с этого момента Украина не учитывается как партнер по ЗСТ, в частности, ЗСТ СНГ. Азербайджан и Туркменистан, которые не подписали ЗСТ

СНГ, фактически сохранили режим свободной торговли с Россией, поэтому учитываются в расчетах как партнеры по ЗСТ.



Источник: IMF, ITC, TradeMap.

Изменение доли торговли России в рамках РТС в общем внешнеторговом обороте



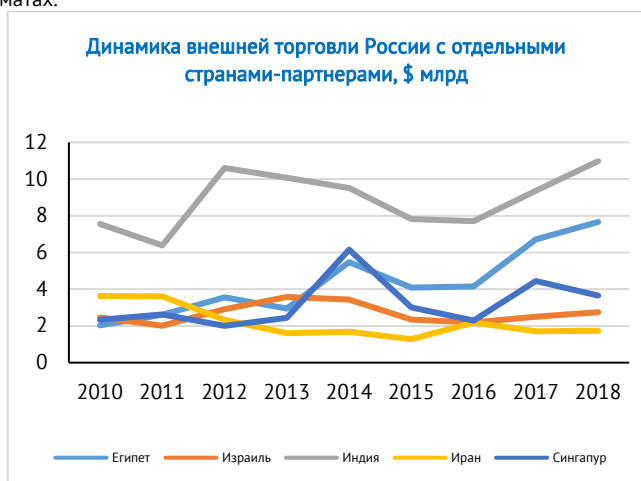
Источник: IMF, ITC, TradeMap.

Внешняя торговля России с отдельными РТС

После посткризисного восстановления и роста торговли с партнерами, как в рамках СНГ, так и в ЕАЭС¹³ в 2012 г. с 2013 г. и вплоть до 2016 г. отмечается снижение объемов внешнеторгового оборота. В этот же период внешняя торговля России с Сербией и Грузией, в отношении которых также действуют соглашения о ЗСТ, выросла в 3 и 1,5 раза, соответственно. С учетом небольших объемов торговли с указанными странами этот рост не может компенсировать существенного снижения внешней торговли России в рамках СНГ и ЕАЭС.

В случае ЕАЭС сокращение торгового взаимодействия не так значительно и в 2018 г. объемы торговли России с государствами-партнёрами уже приближаются к уровню 2012 г. в \$68 млрд. По итогам 2019 г. внешняя торговля России со странами ЕАЭС составила \$59 млрд. Отсутствие существенной позитивной динамики торговли с партнерами по ЕАЭС связано с негативным влиянием оставшихся барьеров во взаимной торговле, по

¹³ В данном случае «СНГ» и «ЕАЭС» до 2012 г. и 2015 г., соответственно, рассматриваются как совокупность государств-членов с учетом наличия договоренностей о ЗСТ в других форматах.



Перспективы

В 2010–2018 гг. для внешней торговли России со странами вне РТС были характерны сокращение торгового оборота со странами Евросоюза в связи с санкциями, а также значительный рост взаимной торговли с Китаем с \$60 млрд до \$100 млрд.

Стоит отдельно выделить торговых партнеров России, с которыми недавно заключили РТС или мо-

некоторым из которых должны быть имплементированы согласованные меры по их устранению, по другим еще необходимо согласование таких мер. Что касается СНГ, то значительное сокращение экспорта и импорта России в рамках регионального объединения, в первую очередь, связано с сокращением взаимной торговли с Украиной на фоне политического кризиса. Объемы торговли сократились с \$45 млрд в 2012 г. до \$15 млрд в 2018 г. С 2016 г. между Россией и Украиной не действует режим свободной торговли, и с этого момента взаимная торговля учитывается как торговля с третьими странами. С другой стороны, с октября 2016 г. заработала ЗСТ между ЕАЭС и Вьетнамом, после чего последовал рост взаимной торговли России и Вьетнама, в 2017–2018 гг. он составил 59% (за 2 года внешнеторговый оборот увеличился на \$2,2 млрд, доля Вьетнама во внешнеторговом обороте России выросла с 0,8% до 0,9%). Увеличение взаимной торговли России с Вьетнамом с точки зрения удельного веса в общих показателях не компенсировало снижения товарооборота с Украиной. Это также стало фактором снижения удельного веса партнеров по РТС во внешней торговле России.



жем заключить РТС в ближайшем будущем. Внешняя торговля с большинством из этих стран росла и вне РТС. За 2010–2018 гг. значительно выросли показатели внешней торговли России с Египтом и Индией, как показано на рисунке выше. Также положительная динамика наблюдается в случае с Сингапуром и Израилем, с Ираном, однако, объемы взаимной торговли сократились.

Главные новости

— Испания **отложит** начало сбора налога на Google (3% от выручки) из-за давления со стороны США. К концу 2020 г. ОЭСР представит совместное предложение о цифровом налогообложении.

— Казахстан **готовится** начать переговоры о присоединении к СГЗ. За счет создания нового портала госзакупок были расширены возможности для иностранных участников торгов.

— Министры финансов стран G20 **подтвердили**, что быстро распространяющийся коронавирус представляет серьезную угрозу для глобального экономического роста и торговли, и обязались принять меры в случае усиления эпидемии.

— Украина **вводит** антидемпинговые пошлины (50%) на стальные тросы и канаты из России. Решение вступит в силу 26 марта.

— США и Индия **не смогли** договориться о «мини-сделке» и начнут переговоры по всеобъемлющему соглашению. Великобритания **опубликовала** список приоритетов для будущей сделки с США. Ожидается, что переговоры начнутся в марте.

— 21 февраля на заседании Совета ЕЭК были **приняты** решения по развитию единой системы таможенного транзита с использованием навигационных пломб, созданию равных условий при взимании НДС в отношении товаров Союза и из третьих стран, а также в части технического регулирования.

— 19 февраля США **представили** закон об устранении налоговых льгот для Boeing, чтобы избежать ограничений со стороны ЕС с учетом спора о субсидиях производителям воздушных судов.

— Китай **разрешил** импортерам подавать заявки на освобождение от дополнительных пошлин на 697 товаров из США, включая сельскохозяйственную, медицинскую и энергетическую продукцию. Позднее был **опубликован** второй список, содержащий еще 55 товаров.

— ЕС **запросил** формирование третейских групп ВТО по вопросам экспорта ИКТ-продукции в Индию и замороженной картошки фри в Колумбию. Первый спор касается экспорта на €400 млн, второй – на €19 млн.

Выпуск подготовили Всероссийская академия внешней торговли и Российский центр исследований АТЭС: Алиев Т.М., Гушин Е.С., Кнобель А.Ю., Кузенков А.В., Латыпова Ю.Р., Пономарева О.В., Флегонтова Т.А.