

УДК 327, 339

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЕАЭС

© 2024 НАРЫШКИН Андрей Александрович

Кандидат политических наук,

Доцент кафедры дипломатии МГИМО МИД России

119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, д. 76

E-mail: Andr-Naryshkin@yandex.ru

Поступила в редакцию 28.07.2024

Принята к публикации 05.11.2024

Аннотация. Исторически внешняя торговля играла первостепенную роль в развитии государств и выступала основой их социально-экономического благополучия. Если в древние времена могли существовать практически оторванные от крупных центров деревни и общины, обеспечивающие себя продовольствием и минимальным набором ремесленных инструментов, то по мере усложнения производственных процессов и социально-экономических укладов странам все сложнее гарантировать самодостаточность. Эта задача актуальна для государств на современном этапе. Развитие экспорта определено в качестве одного из приоритетов как в контексте российской политики в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт», так и на наднациональном уровне в рамках Евразийского экономического союза. Статья посвящена комплексному подходу к реструктуризации инструментов продвижения внешней торговли.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, экономическая дипломатия, продвижение экспорта, развитие торговли, встречающая торговля, бартер

DOI: 10.31857/S0201708324060135

При рассмотрении тенденций в торговле последних нескольких лет необходимо принимать во внимание изменения на внешнем и внутреннем контурах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и учитывать радикальную географическую трансформацию торговых потоков. Несмотря на негативные эффекты пандемии и активное давление со стороны западных стран на отдельные экономики ЕАЭС, уровень взаимной и внешней торговли пяти стран-членов показывает высокую степень устойчивости и стабильности. Это достигается за счет как развития внутреннего рынка Союза, так и расширения торговли на азиатском и африканском направлениях. Положительная динамика

ка взаимной торговли обусловлена увеличением поставок нефтепродуктов, моторных транспортных средств, металлургической продукции, а также наращиванием объемов торговли электронным оборудованием, в первую очередь потребительскими товарами. До 2022 г. европейское направление преобладало во внешней торговле ЕАЭС. Западные компании доминировали на рынках государств – членов Союза благодаря долларизации экономики, включению в западные цепочки добавленной стоимости и ограничениям импорта технологий [Широв и др., 2024]. Большая часть механизмов в ЕАЭС создавалась для подключения к западной системе торговли. Современные условия требуют комплексной перестройки системы внешней торговли с доработкой уже имеющихся и созданием новых инструментов для подключения к торговой системе стран глобального Юга. Комплекс мер в этом направлении должен включать нормативно-правовую базу, институты торгового посредничества, финансовые инструменты и логистику.

Нормативно-правовая база сотрудничества

В условиях быстрой трансформации системы международных отношений особого внимания заслуживают преференциальные торговые соглашения, которые предоставляют возможности для снижения или отмены таможенных пошлин. ЕАЭС заключил соглашения о свободной торговле с Сербией, Сингапуром, Вьетнамом и Ираном, ведет работу в рамках соглашения с КНР¹.

Основные показатели торговли демонстрируют положительные результаты заключения подобных договоров. Например, товарооборот ЕАЭС с Вьетнамом вырос на 80% в течение 5 лет после подписания соглашения, экспорт Союза – на 50%. В 2022 г. товарооборот с Сербией увеличился на 18,3% по сравнению с 2021 г. За первые два года с начала действия соглашения о сотрудничестве с Китаем товарооборот вырос на 24,8%, экспорт ЕАЭС в КНР – на 19,6%².

Временное соглашение с Ираном было заключено в 2018 г. и действует с 27 октября 2019 г.³ Товарооборот ЕАЭС с этой страной вырос в 2,1 раза в течение 3 лет после подписания, экспорт – в 2,1 раза, импортные закупки – в 1,9 раза⁴. Основное отличие договора с Ираном от соглашений о создании зон свободной торговли заключается в том, что ввозные таможенные пошлины снижались или устранялись по ограниченному охвату товаров, а не по широкой номенклатуре. Тем не менее благодаря соглашению снижены и устранены пошлины во взаимной торговле по товарам, составляющим более 50% товарооборота. Рост взаимной торговли подтверждает целесообразность полно-

¹ Торговые соглашения Евразийского экономического союза. ЕЭК. URL: <https://eec.eaeunion.org/comission/departement/dotp/torgovyte-soglasheniya/> (дата обращения: 30.06.2024).

² По данным ЕЭК.

³ Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны, от 17 мая 2018 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/Временное-соглашение-с-Ираном.aspx> (дата обращения: 30.04.2024).

⁴ ЕАЭС и Иран продолжили переговоры по соглашению о свободной торговле. ЕЭК. 27.04.2022. URL: <https://eec.eaeunion.org/news/eaes-i-iran-prodolzhili-peregovory-po-soglasheniyu-o-svobodnoy-torgovle/> (дата обращения: 05.07.2024).

форматного соглашения: экспорт сельскохозяйственной продукции ЕАЭС в Иран вырос в 2,3 раза, а промышленной продукции – на 38%. За пять лет выработан новый договор, охватывающий более 90% всей торговли. В настоящее время идет процедура ратификации.

ЕАЭС и государства-члены готовы сотрудничать с западными странами при условии конструктивного двустороннего диалога, но это направление постепенно сужается. В контексте кризисной динамики международных отношений развивается параллельный импорт – поставки товаров и оборудования через третьи страны. В будущем сотрудничество со странами коллективного Запада будет основано на наработках в регионах глобального Юга в условиях более сбалансированных товаропотоков.

Развивается взаимодействие со странами Азии, Ближнего Востока и Африки. В частности, запущены переговорные процессы о либерализации торговли с Монголией, Индонезией, Индией, ОАЭ и Египтом. Заключение соглашений с этими странами внесет значительный вклад в балансировку товаропотоков. Следующая цель – расширение переговорного пула, в том числе включение в него стран Латинской Америки.

Торговое посредничество

Институт торгового посредничества получил наибольшее развитие в СССР в период плановой экономики и государственной монополии на внешнюю торговлю. Монополия внешней торговли не была изобретена в советский период. Например, ее вводили правительства П.Н. Врангеля [Карпенко, 2011a] и А.И. Деникина [Карпенко, 2011b] при высокой потребности в закупке товаров за рубежом и большой инфляции. Несмотря на то что целью монополии выступало улучшение снабжения армии и она ограничивалась внутренним регулированием на подконтрольных территориях, это привело к росту поступлений валютной выручки.

В СССР была выстроена система, которую условно можно обозначить «товар – страна». Были организованы внешнеторговые объединения по различным направлениям производства: «Техноэкспорт», «Машиноэкспорт», «Машиноимпорт», «Станкоимпорт», «Технопромимпорт», «Автоэкспорт», «Судоимпорт», «Авиаэкспорт», «Тракторэкспорт», «Промсырьеимпорт», «Разноимпорт», «Союзпромэкспорт», «Экспортлес», «Экспортхлеб», «Плодинторг», «Плодоимпорт», «Совэкспортфильм» и др. В соответствии с плановыми показателями они получали от советских хозяйственных организаций товары по государственным оптовым ценам для экспорта и заказы на импортные товары, передававшиеся по установленным ценам. Организации торговали в пределах выделенного им уставного капитала. Внешнеторговые объединения выступали как специалисты по направлению «товар».

Вторая сторона пары – «страна» – была представлена торговыми представительствами за рубежом, проводившими клиентскую работу в странах пребывания. Первое учреждение было открыто в Британии в 1920 г. До 1923 г. им руководил народный комиссар внешней торговли РСФСР Л.Б. Красин [Нарышкин, 2021a]. В числе первых были созданы торговые представительства в Италии, Германии, Швеции, Австрии, Турции, Иране и ряде других стран. 13 сентября 1933 г. Центральный исполнительный комитет и Совет народных комиссаров СССР утвердили положение «О торговых представительствах и торговых агентствах Союза ССР за границей», которое определяло

статус торговых представительств¹. «Торгпреды, осуществляя за границей монополию внешней торговли, одновременно получают всю необходимую информацию экономического характера и поддерживают деловые связи с местными хозяйственными учреждениями банками и торгово-промышленными кругами», – так описывал функции торговых представительств советский дипломат Н.П. Колчановский [Колчановский, 1945: 778].

Современные исследования Института народнохозяйственного прогнозирования РАН и ВЭБ.РФ приходят к выводу об ошибочности разрушения в 1990-е гг. системы крупного посредничества во внешней торговле [Широв и др., 2024: 8].

Систему поддержки внешней торговли можно условно разделить на западный и восточный пути. Первый характерен для стран ЕС, Северной Америки. В силу их доминирования в торговле западный путь перенимают другие регионы. Он предполагает опору на малые и средние предприятия и государственную поддержку со стороны организаций содействия торговле (*trade promotion organization, TPO*). Восточный путь включает создание крупных торговых домов, доминирующих во внешней торговле страны, таких как японские сого сёся, корейские чеболи и индийская государственная торговая корпорация, созданная в 1956 г. Сого сёся создали основу для экономического чуда в Японии в период Реставрации Мэйдзи. Благодаря инновационному подходу к торговле страна превратилась в одну из экономических держав мира [Yoshihara, 1983]. Сого сёся, прокладывая путь на зарубежные рынки и обеспечивая трансферт необходимых технологий, стали важнейшей составляющей японской экономики [Нарышкин, 2021b].

Большинство японских торговых домов изначально специализировались на одной группе товаров. Сегодня спектр последних значительно расширился. Торговые дома выступают в основном в роли деловых посредников в сфере торговли и проведения финансовых операций, а также в качестве первопроходцев, на собственном опыте знакомящихся с новыми рынками и помогающих освоиться аффилированным японским компаниям.

Сегодня методы, близкие к государственной монополии, использует Иран. Он успешно совмещает как практики бартерных сделок, так и проактивный коммерческий подход. В преддверии подписания полноформатного соглашения с ЕАЭС иранские партнеры начали использовать все возможные каналы для поиска покупателей на рынке Союза, прежде всего на российском. Контрагенты из Ирана понимают конъюнктуру рынков: импортозамещение в государствах – членах ЕАЭС набирает обороты, а отечественная продукция не может полностью заменить ранее использовавшиеся в производственных процессах европейские компоненты. Иранские партнеры организуют переговоры и контакты как с использованием инструментов российских государственных компаний (например, АО «РЭЦ»), деловых объединений (Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предприятий, «Деловая Россия» и др.), так и с привлечением услуг коммерческих компаний, организующих «мэтчинг» (*matching*) – деловые контакты и переговоры.

¹ Положение о торговых представительствах и торговых агентствах Союза ССР за границей (утверждено Постановлением Центрального исполнительного комитета и Совета народных комиссаров СССР 13 сентября 1933). Собрание законов и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства Союза советских социалистических республик. 1933. № 59. Ст. 354.

В результате такого подхода товары из Ирана займут существенную долю рынка стран – членов ЕАЭС, в первую очередь России и Белоруссии, а компоненты будут использоваться в производстве промышленной продукции. Деятельность иранских партнеров – яркий пример активного продвижения товаров в условиях существующих ограничений и кризиса системы международных отношений.

Российские деловые круги заинтересованы в развитии торговли с Ираном, но заключению и исполнению контрактов будет препятствовать сложность иранского законодательства в отношении вывода валютной экспортной выручки за рубеж. Эту проблему может решить развитие института посредничества, а именно создание торгового дома со значительным государственным участием, работающего с иранскими партнерами.

Встречная торговля

Заданная западными партнерами модель развития доминирует в международной торговле и заключается в продаже товара за деньги. Развитие альтернативных путей торгово-экономического взаимодействия основывается на возврате к институту встречной торговли, что обеспечит импульс проработке многообразия возможных сценариев развития мировой торговли и будет способствовать активизации торговли со странами глобального Юга.

СССР применял схожие методы: практиковалась встречная торговля, включавшая бартер, клиринг и компенсационные сделки, когда расчет за поставленное оборудование осуществлялся произведенными товарами.

Экспертное и научное сообщество все чаще выделяет построение независимой финансовой инфраструктуры в качестве ключевой задачи. На этом пути уже предприняты определенные шаги: создание системы быстрых платежей, платежной системы «МИР» и системы финансовых сообщений [Широв и др., 2024: 8].

Однако прорывным может стать только метод, принципиально отличающийся от западной модели. При этом нет необходимости отказываться от существующей финансовой системы. Новым инструментом может стать одна из разновидностей встречной торговли или бартер, предполагающий не только обмен товара на товар, но и применение клиринговых взаимозачетов при поставках товаров между государствами (или крупными торговыми домами с государственным участием).

Банкинг и страхование

Для создания системы торговых домов требуются значительные финансовые ресурсы и много времени, поэтому основой эксперимента должна стать уже имеющаяся крупная инфраструктура системообразующих банков. Крупнейшие из них давно перестали ограничиваться финансовыми функциями, осваивая не только смежный рынок страхования, но и торговлю товарами, сервисы доставки еды и медикаментов, оформление недвижимости и многое другое. Такая экосистема позволяет дать проектам быстрый и плодотворный старт: профессиональный бэк-офис обеспечит кадровые, юридические функции, риск-менеджмент; финансовое плечо позволит поддержать сделки, клиентская база обеспечит потенциальных покупателей и продавцов.

Перспективные и быстрорастущие рынки традиционно являются наиболее высоко рискованными. В этой связи страхование внешнеторговых сделок станет обязательным элементом и позволит обеспечивать максимальный географический охват. Для этого создана Евразийская перестраховочная компания, обладающая необходимым финансовым ресурсом для обеспечения поддержки сделок пяти стран – членов ЕАЭС.

Выводы

Современный исторический этап характеризуется кризисными явлениями в мире. В таких условиях особую важность приобретают выстраивание новых политико-экономических связей, создание дублирующих или страхующих контуров по обеспечению международной торговли. Европейское направление может остаться значимым, однако укрепление сотрудничества со странами глобального Юга уже стало реальностью. Для повышения эффективности такого взаимодействия требуется доработка инструментария с целью подключения к другому политико-экономическому укладу. В исторической ретроспективе это можно сравнить с системами торговых расчетов стран Бреттон-Вудской системы и стран Варшавского договора.

Подключение должно основываться как на создании условий для формирования нормативно-правовой базы, так и развитии торгового посредничества и новых видов торговли: встречной торговли, бартера, клиринга и компенсационных сделок. Новые инструменты могут эффективно развиваться при наличии сопутствующей инфраструктуры. Они призваны дополнить существующие механизмы продвижения экспорта посредством предоставления услуг по заключению и сопровождению торговых сделок на целевых рынках, расширить возможности торговли со странами глобального Юга, а также решить проблемы с расчетами посредством предоставления расчетно-финансовых услуг по проведению сделок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Карпенко С.В. (2011a) Из истории государственной монополизации внешней торговли в России. Опыт правительства генерала П.Н. Врангеля. *Экономический журнал*. № 2 (22). С. 118–126.
- Карпенко С.В. (2011b) Из истории государственной монополизации внешней торговли в России. Опыт правительства генерала А.И. Деникина. *Экономический журнал*. № 1 (21). С. 84–91.
- Колчановский Н.П. (1945) Организационные формы, международно-правовые основы и техника современной дипломатии. *История дипломатии*. Под ред. академика В.П. Потемкина. Т. 3. ОГИЗ, Москва. С. 765–816.
- Нарышкин А.А. (2021a) Роль зарубежных представительств в экономической дипломатии Советского Союза. *Вестник Дипломатической академии МИД России. Россия и мир*. № 2 (28). С. 155–163.
- Нарышкин А.А. (2021b) Финансовые и нефинансовые инструменты поддержки экспорта. *Вестник МГИМО-Университета*. Т. 14. № 2. С. 72–91.
- Широв А.А., Белоусов Д.Р., Блохин А.А., Гусев М.С., Клепач А.Н., Узиков М.Н. (2024) Россия 2035: новое качество национальной экономики. *Проблемы прогнозирования*. № 2. С. 6–19.
- Оболонский В.П. (2020) Интеграционные проекты России и ЕАЭС: шанс для наращивания экспорта? *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. Т. 13. № 3. С. 156–175.
- Yoshihara K. (1983) *Sogo Shosha: The Vanguard of the Japanese Economy*. Oxford University Press. 358 p.

New Approaches to the Development of the EAEU's Foreign Trade

A.A. Naryshkin

Candidate of Sciences (Politics)

*Associate Professor of the MGIMO Department of Diplomacy,
Ministry of Foreign Affairs of Russia. 76 Vernadsky Avenue, Moscow, Russia, 119454*

E-mail: *Andr-Naryshkin@yandex.ru*

Abstract. Historically, foreign trade played a big role in the states development and became the basis of socio-economic well-being. It is possible to imagine the existence of ancient villages and communities practically isolated from large centers, providing themselves with food and a set of craft tools. However, when production processes and socio-economic structures become more complex, it became difficult to guarantee self-sufficiency even for states with a population of tens and hundreds of millions of people. This task is extremely relevant for states at the present stage. In this regard, export promotion became one of the priorities, both in the context of Russian policy within the framework of the national project “International Cooperation and Export” and at the supranational level of the Eurasian Economic Union. This article is dedicated to an integrated approach to restructuring instruments for promoting foreign trade.

Key words: Eurasian economic union, economic diplomacy, export promotion, trade development, countertrade, barter

DOI: 10.31857/S0201708324060135

REFERENCES

- Karpenko S.V. (2011a) Iz istorii gosudarstvennoj monopolizacii vneshej trgovli v Rossii. opyt pravitel'stva generala P.N. Vrangelya [From the history of state monopolization of foreign trade in Russia. The experience of the Government of General P.N. Wrangel], *Ekonomicheskij zhurnal*, 2(22), pp. 118–126. (In Russian).
- Karpenko S.V. (2011b) Iz istorii gosudarstvennoj monopolizacii vneshej trgovli v Rossii. Opyt pravitel'stva generala A.I. Denikina [From the history of state monopolization of foreign trade in Russia. The experience of the government of General A.I. Denikin], *Ekonomicheskij zhurnal*, 1(21), pp. 84–91. (In Russian).
- Kolchanovskij N.P. (1945) Organizacionnye formy, mezhdunarodno-pravovye osnovy i tekhnika sovremennoj diplomatii [Organizational forms, international legal foundations and techniques of modern diplomacy], in Potemkin V.P. (ed.) *Istoriya diplomatii*, 3, OGIZ, Moscow, Russia, pp. 765–816. (In Russian).
- Naryshkin A.A. (2021a) Rol' zarubezhnyh predstavitel'stv v ekonomicheskoy diplomatii Sovetskogo Soyuza [The role of foreign representative offices in the economic diplomacy of the Soviet Union], *Vestnik Diplomaticheskoj akademii MID Rossii. Rossiya i mir*, 2(28), pp. 155–163. (In Russian).
- Naryshkin A.A. (2021b) Finansovye i nefinansovye instrumenty podderzhki eksporta [Financial and non-financial instruments for export support], *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 14(2), pp. 72–91. (In Russian).
- Shirov A.A., Belousov D.R., Blohin A.A., Gusev M.S., Klepach A.N., Uzyakov M.N. (2024) Rossiya 2035: novoe kachestvo nacional'noj ekonomiki [Russia 2035: a new quality of the national economy], *Problemy prognozirovaniya*, 2, pp. 6–19. (In Russian).
- Obolenskij V.P. (2020) Integracionnye proekty Rossii i EAES: shans dlya narashchivaniya eksporta? [Integration projects of Russia and the EAEU: a chance to increase exports?], *Kontury global'nyh transformacij: politika, ekonomika, parvo*, 13(3), pp. 156–175. (In Russian).
- Yoshihara K. (1983) *Sogo Shosha: The Vanguard of the Japanese Economy*, Oxford University Press.