

Библиотека Института современного развития

КОНФЛИКТ ДВУХ ИНТЕГРАЦИЙ

Москва
2015

УДК 339
ББК 65.5
К66

*Осуществление данного исследования стало возможным
благодаря содействию «Фонда Кудрина
по поддержке гражданских инициатив».*

Авторы:

Винокуров Е.Ю., Центр интеграционных исследований Евразийско-
го банка развития

Кулик С.А., Институт современного развития

Спартак А.Н., Всероссийский научно-исследовательский конъюн-
ктурный институт (ВНИКИ), кафедра международной торговли и вне-
шней торговли РФ Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ)

Чернышев С.В., кафедра международной торговли и внешней тор-
говли РФ Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ)

Юргенс И.Ю., Институт современного развития

К66 Конфликт двух интеграций. – М.: Изд-во «Экон-Ин-
форм», 2015. – 241 с.
ISBN 978-5-9906244-0-5

Предлагаемое исследование посвящено теме вызовов, издержек и приобретений от поставленного перед постсоветскими государствами выбора между двумя интеграционными режимами — «европейским» (Европейский союз) и «евразийским» (Таможенный союз и недавно образованный Евразийский экономический союз). Авторы сосредоточились на ключевом элементе этих режимов, экономическом, по возможности оставляя политические вопросы на периферии внимания. При этом особое место уделено разбору программы «Восточного партнерства» Евросоюза.

УДК 339

ББК 65.5

ISBN 978-5-9906244-0-5

© «Фонд Кудрина по поддержке гражданских инициатив», 2015

© Оформление. ООО «Изд-во «Экон-информ», 2015

Оглавление

От авторов	5
ВВЕДЕНИЕ.....	8
Глава I. ПРОЕКТ ЕВРОСОЮЗА «ВОСТОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО»	11
1.1. Зарождение проекта: актуальные воспоминания ...	11
1.2. ГВЗСТ и модели сотрудничества с ЕС	22
1.3. Финансовое планирование в ЕС	61
1.4. Оценки из Евросоюза	71
Глава II. ИЗДЕРЖКИ И ПОТРЕБНОСТИ УКРАИНЫ	77
2.1. Развитие кризиса	77
2.2. Среднесрочные финансовые потребности Украины	96
2.3. Вызовы для экспорта Украины в страны Таможенного союза	103
2.4. Российский бизнес в Украине	116
Глава III. РИСКИ ДЛЯ РОССИИ	125
3.1. Сокращение экспорта в Украину	126
3.2. Финансово-кредитная и имущественная сферы ..	136
3.3. Трудовая миграция из Украины.....	140
3.4. Некоторые следствия Соглашения об ассоциации для сотрудничества России и Украины	141

Глава IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ДЛЯ МОЛДОВЫ	159
4.1. По следам ухудшения экономических отношений с Россией и Таможенным союзом	162
Глава V. СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ УКРАИНЫ И МОЛДОВЫ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ	179
5.1. Соразмерность обязательств Украины с Договором о свободной торговле СНГ	179
5.2. Соглашение об ассоциации с Молдовой.....	189
5.3. Гуманитарные вопросы партнерства Украины и Молдовы с ЕС.....	197
Глава VI. К ПОВЕСТКЕ СБЛИЖЕНИЯ ДВУХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	203
6.1. Потребности экономического взаимодействия	203
6.2. О перспективах евразийского проекта.....	214
6.3. К конструктивной платформе торгово- политических отношений	230
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	237

От авторов

Горячая фаза любого конфликта выглядит не лучшим временем для того, чтобы анализировать случившееся, извлекать уроки и менять стратегию. Что же, тем значимей оказывается такая работа. Время разбрасывать камни не закончится, пока кто-то не начнет собирать их.

В середине декабря 2014 г. председатель российского правительства выступил в печати со статьей, озаглавленной «Россия и Украина: жизнь по новым правилам». Он справедливо отмечает, что перипетии уходящего года серьезно укрепили готовность к компромиссу у всех сторон противостояния. «...Новым украинским властям, пришедшим на смену Януковичу, становится очевидно — игнорировать позицию России нельзя. Иначе бы в июле этого года в Брюсселе не состоялись трехсторонние переговоры между Украиной, Россией и ЕС по проблемам, связанным с ассоциацией, а в сентябре стороны не договорились бы, что некоторые положения Соглашения не будут введены до начала 2016 г. Но между отказом и согласием совместно обсуждать эти проблемы пролегла цепь драматических событий. И сейчас невозможно не задаться вопросом: а что, если бы Европа тогда «снизошла» до совместного — на самом деле абсолютно естественного и необходимого — обсуждения?»

Лейтмотив цитируемой статьи — прокламирование смены подходов в украинской политике Кремля. «Выстраивая отношения в новых условиях, мы оставим эмоции и «родственные чувства» в стороне», — обещает российский премьер. И благоразумно

заключает: «лучший способ доказать, что мы в России уважали и уважаем Украину как суверенное государство, — признание за ней права на сделанный выбор».

Это то самое здравомыслие, к которому, касаясь «украинского вопроса», почти полвека назад призывал А.И. Солженицын: «Топнуть ногой и крикнуть “моё!” — самый простой путь. Неизмеримо трудней произнести: “кто хочет жить — живите!” ...Раз не уладилось за века — значит, выпало проявить благоразумие нам».

Но разумеется, благоразумие это должно выражаться не во взаимном огораживании «европейскими» и «евразийскими» валами — реальными и фигуральными. Задача последовательного восстановления и укрепления экономических и социальных взаимосвязей всех трех сторон нынешнего конфликта становится лишь актуальней с каждым днем (умножающим счет потерь). Однако работа эта — не в пример той борьбе интеграций, что привела Киев, Брюссель и Москву к нынешнему кризису — должна быть основана на неизменном взаимоуважении и ориентирована на общие интересы. Тогда ее благоприятные перспективы очевидны.

Предложения к плану такой работы даны в заключительном разделе этой книги (впервые ряд из них был обнародован авторами в мае 2014 г. и уже отчасти реализуется). Предшествующие главы можно рассматривать как обоснование неизбежности совместных действий для восстановления Украины и синергии двух интеграций. Надеемся, что наши доводы будут достаточно убедительны.

ВВЕДЕНИЕ

В предлагаемом исследовании, выполненном по заказу Комитета гражданских инициатив (КГИ), авторы продолжают разрабатывать тему вызовов, издержек и приобретений от выбора, поставленного перед постсоветскими государствами и носящего относительно бескомпромиссный характер. Выбора между двумя интеграционными режимами — т. н. «европейским» (Европейский союз) и т. н. «евразийским» (Таможенный союз и недавно образованный Евразийский экономический союз). В этих режимах ключевой элемент — экономический. На котором, собственно, и сосредоточились авторы, по возможности оставляя политические вопросы на периферии внимания. При этом особое внимание уделено разбору экономических задумок и ориентировок программы «Восточного партнерства» Евросоюза.

За императивным «или-или» фактически подразумевался выбор между двумя моделями развития, имеющими свою выраженную специфику и конкурирующими между собой. То есть, в основе такого вызова были не только скрытые или открытые амбиции одной из сторон, стремящейся сохранить и укрепить позиции в этом обширном и к тому же столь значимом геополитическом ареале. Такая бескомпромиссность немало поспособствовала возникновению и расширению украинского кризиса.

За основу оценки издержек и приобретений авторы взяли данные на начало 2014 г., т. е. до разгара конфликта. А фактически учитывали положение, в котором Киев отверг подписание Соглашения об ассоциации с Европейским союзом. Это, по нашему мнению, помогает объективнее оценивать различные прошлые и будущие сценарии, а также нынешний ход событий в экономической и торговой сферах.

Для должного восприятия читателями этих оценок напомним, что в июне 2014 г. по заказу КГИ вышла первая часть нашей работы — «Тупик борьбы интеграций в Европе» (опубликованная в полной и краткой версиях на сайтах КГИ и Института современного развития). В нынешнем исследовании поднимаются новые аспекты и делаются иные акценты.

Следует заранее сделать одно замечание для оценки приводимых ниже расчетов и умозаключений. Речь идет, по меньшей мере, о двух базовых различиях между двумя интеграционными проектами. Во-первых, Европейский союз имеет давнюю историю, и о его достижениях и ошибках, а в конечном счете, о привлекательности этого проекта для соседей можно говорить отнюдь не гипотетически. Говоря о евразийском проекте, наоборот, приходится делать упор на еще ожидаемые успехи. Это накладывает определенные ограничения и во многом обуславливает дисбаланс в экспертных проработках преимуществ и недостатков двух проектов.

Во-вторых, в евразийском проекте даже при расширении списка участников всегда будет доминировать одна страна — Россия с ее ресурсным, экономическим и демографическим весом. Поэтому «здоровье» экономики России во

многим будет определять состояние экономик ее партнеров по проекту. Оно же зависит не только от состояния «внутренних органов», но и от внешней среды.

Вместе с тем, авторы решили также уделить достаточно времени разбору экономических идей и ориентировок программы «Восточного партнерства». Во-первых, они, в отличие от задач политико-гуманитарного свойства, слабо представлены в экспертных разработках. Во-вторых, многие нынешние и будущие сложности как в реализации «европейского выбора», так и в преодолении возникшего «континентального разлома» отчасти обусловлены недостаточной проработанностью хода интеграционных процессов в рамках «партнерства» и вопросов взаимодействия с другим интеграционным проектом.

Для оценки издержек и приобретений авторы посчитали полезным «плясать от печки» — учитывать уже нерелевантный сценарий подписания и выполнения Соглашений об ассоциации Европейского союза с Украиной и Молдовой без нынешнего кризиса. Поэтому они, взяв за основу данные и тенденции до начала 2014 г., очертили вероятные проблемы и барьеры в отношениях с Россией и другими странами Таможенного союза. И отталкиваясь от этого, приобщили расчеты и анализ по итогам последующих, уже остро конфликтных событий.

В основу исследования положены официальные и статистические материалы национальных правительств и международных организаций, экспертные оценки авторов и их коллег относительно экономических последствий конкуренции интеграций в европейском регионе. Эта конкуренция

спровоцировала кризис в Украине, крайне усилила геополитическую напряженность и уже нарушила традиционные хозяйственные и человеческие связи на постсоветском пространстве и в регионе в целом.

Вместе с тем, этот кризис заставляет более серьезно отнестись к задачам восстановления и укрепления торгово-экономических связей во всем евроазиатском регионе, от Лиссабона до Владивостока. Собственно, чисто экономические расчеты издержек и приобретений, представленные в исследовании, достаточно объективно, по мнению авторов, свидетельствуют, что все стороны нынешнего противостояния — Россия, Таможенный союз, Европейский союз, Украина, Молдова да и другие государства региона — значительно больше теряют, нежели приобретают. Даже если на миг отрепшиться от весьма опасных вызовов для безопасности континента, сосредоточившись на «чистой экономике».

Глава I.

ПРОЕКТ ЕВРОСОЮЗА «ВОСТОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО»

1.1. Зарождение проекта: актуальные воспоминания

«Восточное партнерство» (ВП) — составная часть Европейской политики соседства (ЕПС), разработанной Еврокомиссией в 2002—2003 гг. и охватившей 16 стран — 6 постсоветских государств (Азербайджан, Армения, Грузия, Молдавия, Украина, Белоруссия) и 10 средиземноморских (Алжир, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Марокко, Палестинская автономия, Сирия, Тунис). Россия добилась для себя особого формата отношений с Европейским союзом (ЕС): они строятся на основе принятых в мае 2003 г. равноправных договоренностей о создании четырех общих пространств (экономического; внутренней безопасности и правосудия; внешней безопасности; науки и образования, включая культурные аспекты).

Основные цели и инструменты ЕПС впервые были определены в Сообщении Еврокомиссии «Более широкая Ев-

ропа — Соседство: новые рамки для отношений с нашими восточными и южными соседями» (март 2003 г.) и в опубликованной годом позже Стратегии Европейской политики соседства. Главными официальными целями ЕПС провозглашены: содействие стабильности, безопасности и процветанию Евросоюза и его восточных и южных соседей; стремление избежать появления новых разграничительных линий между расширенным ЕС и соседними странами. ЕПС базируется на «европейских ценностях» и принципах рыночной экономики, свободного обмена товарами, услугами и факторами производства, устойчивого экономического роста и борьбы с бедностью.

Важно отметить, что основной вектор этой политики закреплён статьёй 8 вступившего в силу в 2009 г. Лиссабонского договора. Она предусматривает установление Евросоюзом с соседними странами «привилегированных отношений с целью создания пространства процветания и добрососедства...». (Договор призван заменить не вступившую в силу Конституцию ЕС).

Ещё до принятия в 2009 г. «Восточного партнерства» ЕПС нацеливала на намного более тесные отношения, нежели действовавшие с конца прошлого века двусторонние соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) с восточными соседями. Но «привилегированные отношения» в рамках ЕПС не предусматривают возможное членство в Евросоюзе, ограничиваясь форматом «ассоциации». Как оказалось, отсутствие предложения о будущем членстве немало поспособствовало существенным сбоям в этом стратегическом проекте Брюсселя.

Сейчас такие благие цели воспринимаются иначе. Военное противостояние 2008 г. на Кавказе, украинский кризис, неурегулированный приднестровский конфликт, сохранение напряженности между Арменией и Азербайджаном — все это плохо стыкуется с пожеланиями «содействия стабильности и безопасности» к востоку от границ ЕС. К этому добавим забурливший с началом «арабской весны» (но и прежде беспокойный) регион «южного соседства».

Да и возможности самого Евросоюза за последние десять лет заметно изменились. Он с трудом начинает выползать из финансово-экономического кризиса, а его роль в региональных и глобальных делах оказывается не столь значимой, как надеялись политики и эксперты. Справедливо уповая на свою сохраняющуюся привлекательность для других государств, ЕС, тем не менее, во многом оказался заложником собственных стереотипов и инерции. При реализации долгосрочных проектов это мешает адекватно учитывать новые реалии, убыстрение хода событий и внутри Союза, и за его пределами.

Полезно кратко напомнить о некоторых изначальных задумках Брюсселя при зарождении ЕПС, воздействовавших позднее на формирование приоритетов «Восточного партнерства». О задумках, которые довольно быстро были подзабыты, но остаются актуальны для сегодняшнего анализа.

К первому важному инициативному документу, в котором появились контуры выстраивания новых отношений Союза со своими соседями, следует отнести письмо Высокого представителя ЕС по общей внешней политике и политике в сфере безопасности Х. Соланы и влиятельного члена

Еврокомиссии К. Паттена в адрес датского председательства в Евросоюзе от 7 августа 2002 г. Оно было составлено с намерением обсудить этот вопрос на предстоявшем саммите Евросоюза в декабре.

Планировавшееся на 2004 г. существенное расширение ЕС с включением стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Балтии вело к перемещению границ ЕС непосредственно к рубежам постсоветского пространства. Трагедия 11 сентября 2001 г. в США выдвинула на первый план проблемы транснациональных угроз и повысила внимание западных столиц к ситуации в арабских странах Средиземноморья. К тому же к взаимодействию с этим регионом проявляли особый интерес Франция и другие страны побережья из членов ЕС.

Поэтому понятно, что в письме поставлена задача обеспечить стабильное и менее конфликтное «соседство». Для этого необходимо содействие Брюсселя в проведении должных реформ в приграничных государствах по его лекалам и стандартам. Косвенно подразумевалось, что тем самым Евросоюз укрепит свое влияние в соседних регионах и заметно повысит вес в региональном и даже в глобальном масштабе. Не удивительно, что уже тогда западные эксперты увязывали зарождение ЕПС преимущественно с геополитическими мотивами.

Предлагалось разделить «соседей» на три группы — «страны Средиземноморья», «Западные Балканы», а также «Россия и другие восточные соседи». Помимо России, в третью группу тогда были включены Белоруссия, Молдавия и Украина.

В отличие от второй группы, для первой прямо отвергалась перспектива вступления в ЕС. «Восточных соседей» же, как предполагалось, «в будущем ожидает некомфортное положение между этими группами». Поэтому к ключевым вызовам для будущей политики «соседства» авторы отнесли усилия по созданию «менее двойственной и более комфортной» ситуации для стран третьей группы — особенно для Украины. А это «потребуется формулирования амбициозной, но реализуемой политической схемы на десять лет или около того без отказа от любых вариантов на более отдаленное будущее».

Именно Украине отдавалось предпочтение, для нее виделись наибольшие выгоды от предлагавшегося курса на новые высоты партнерства, что соседствовало с признанием «более серьезных проблем» с Белоруссией и Молдавией в его реализации. Что касается России, то она четко отделена от тройки государств, в том числе в готовности к «любым вариантам» в будущем. Да и Москва не высказывала особого желания войти в ЕС в ближайшей и долгосрочной перспективе. А Брюссель не горел желанием, чтобы с включением России в одну команду «соседства» сложности с таким игроком иной весовой категории помешали развитию отношений с другими государствами региона. При этом особо отмечалась необходимость дальнейшего развития сотрудничества с Россией, но на отдельном треке¹.

Следует отметить, что ни в письме, ни в решениях саммита не педалировалась экономическая составляющая буду-

¹ J. Solana, C. Patten. Letter on “Wider Europe”, August 7, 2002, http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/_013016334_001_en.pdf

щей политики «соседства». Они ограничивались призывами «рассмотреть» сценарии встраивания приграничных регионов в международную торговую систему, целесообразность ускорить процесс их присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО) и создания зон свободной торговли.

Таким образом, будущим участникам ВП выделялась отдельная роль в ЕПС — послабее, нежели для группы будущих членов Союза, но повесомее, чем для средиземноморских государств. Об этом свидетельствовало упоминание о «любых вариантах» — в том числе, по всей видимости, и о перспективе членства. Такая приоритетность была в принципе одобрена на декабрьском саммите ЕС в Копенгагене.

Важно отметить, что тогда ЕС не обращал особого внимания на взаимодействие с Содружеством Независимых Государств (СНГ) и не сотрудничал с рабочими органами Содружества (как, впрочем, и позднее). Основная ставка была сделана на ЕПС и двусторонние отношения с постсоветскими государствами.

Очевидное предпочтение было отдано политико-гуманитарным реформам, широким институциональным изменениям, что, по разумению Брюсселя, стало бы предпосылкой и стимулом проведения новой экономической политики. Важные вопросы, как, например, техническое регулирование или совершенствование управления отдельными секторами хозяйства, долгое время оставались на периферии внимания многих экспертов, не говоря о политиках. Их меньше интересовал анализ воздействия принимаемых партнерами стандартов и норм ЕС в конкретных отраслях на характер, темпы и проблемы экономического развития.

Институционализация «Восточного партнерства» началась по инициативе Польши и Швеции и была закреплена Декларацией об учреждении ВП на специальном саммите в Праге в 2009 г. В этом документе намечено «создание необходимых условий для ускорения политической и экономической интеграции» между ЕС и заинтересованными странами-партнерами. А по сути — ускорение расширения пространства действия европейских ценностей и законов через согласие с нормами, правилами и стандартами Евросоюза в самых различных сферах государственной, экономической и общественной жизни.

Эта инициатива вызвала дополнительное беспокойство Москвы, и до этого настороженно воспринимавшей ЕПС. Но его градус несколько снижался отсутствием официальных предложений странам постсоветского пространства о вступлении в ЕС. К тому же всего через месяц после саммита власти России и Казахстана приняли решение всерьез заняться проектом евразийской экономической интеграции — о чем и было открыто заявлено.

Напомним, что до этого интеграционные планы и программы в СНГ стали давать серьезные сбои; существенно снижалась привлекательность самой идеи экономической интеграции Содружества. Это учитывалось при зарождении ЕПС и «Восточного партнерства». Евразийский проект предлагал многим странам ВП новый вариант выбора, что могло подразумевать изменение там внутривнутриполитических раскладов, в том числе и отношения к проекту ЕС.

С оглядкой на это была оформлена, хотя и в достаточно туманных формулировках, российская позиция по поводу

инициативы Брюсселя. Она в основном сводилась к следующему.

ВП — очевидный проект расширения зоны «мягкой силы» Евросоюза на западные регионы постсоветского пространства, укрепления позиций Брюсселя и постепенного выведения стран ВП из-под влияния России. Включенные в декларацию намерения потенциально угрожают интеграционным планам Москвы, а также существовавшим торгово-экономическим связям с этими странами. Вкупе с настроями активизировать обсуждение вопросов внешней политики и безопасности в рамках ВП особое волнение вызвали перспективы создания «углубленных» зон свободной торговли вместе с повсеместным внедрением норм и регламентов Евросоюза.

Тем не менее, по нашему мнению, до середины 2013 г. Кремль недостаточно активно поднимал тематику проблем и возможных последствий ВП по политическим и переговорным каналам. По всей видимости, сохранялась надежда на то, что некоторые участники «партнерства», особенно Украина, не подпишут Соглашение об ассоциации на запланированном саммите в Вильнюсе в ноябре 2013 г. и отдадут предпочтение евразийской интеграции.

Напомним, что до 2013 г. расклад в украинском общественном мнении касательно «европейского» и «евразийского» выбора был примерно равным или в пользу последнего. Важно добавить, что заметное большинство граждан Украины отрицательно относилось к возможному членству своей страны в НАТО. На общественном поле непростая для ЕС ситуация складывалась и в Молдавии.

Пока Москва приступала к сложной работе по созданию Таможенного союза, Брюссель не только вел довольно живой диалог с постсоветскими странами по каналам ЕПС, но и подготовил обширный план «Восточного партнерства». Для «ускорения интеграции» в документе пражского саммита рекомендовалось следующее:

- разработка и заключение соглашений об ассоциации;
- создание в будущем глубоких и всеобъемлющих зон свободной торговли со странами ВП;
- постепенная экономическая интеграция с Евросоюзом при условии обязывающих договоренностей о сближении в регулятивной сфере;
- заключение с партнерами «пактов мобильности и безопасности» (они подразумевали облегчение режимов перемещения граждан вместе с мерами по борьбе с коррупцией, оргпреступностью и нелегальной иммиграцией — без обозначения в декларации возможности введения безвизового режима, на чем настаивали некоторые страны, включая Украину);
- изучение возможностей для обеспечения трудовой мобильности граждан стран-партнеров на рынке труда ЕС;
- улучшение энергетической безопасности ЕС и стран ВП, взаимозависимость в энергетической сфере, в том числе через присоединение Украины и Молдавии к Европейскому энергетическому сообществу;
- финансирование Брюсселем программ улучшения государственного управления;
- создание четырех «многосторонних тематических платформ»: по вопросам демократии, должного управления

и стабильности; экономической интеграции и сближения с ЕС в регулятивной сфере; энергетической безопасности; контактов между людьми;

- запуск пяти «флагманских» проектов: программа интегрированного управления границами; программа содействия малому и среднему бизнесу; продвижение проектов в области энергосбережения и энергоэффективности; комплексная реализация проекта «южного коридора» в обход России, охватывающего энергетику и транспорт; сотрудничество по предупреждению и ликвидации последствий природных и техногенных катастроф;

- реализация программы индивидуальных проектов институционального строительства;

- учреждение Парламентской ассамблеи «Восточного партнерства» и Гражданского форума «Восточное партнерство».

Договорным форматом были избраны Соглашения об ассоциации (СА). Как записано в документах ЕС, целями СА являются политическая ассоциация и экономическая интеграция между Евросоюзом и страной-партнером. При подготовке и реализации соглашения заявлены принципы страновых различий и политической обусловленности.

Последний подразумевает, что ЕС предоставляет государствам-партнерам по ВП содействие и финансовую помощь только при условии соблюдения ими его требований прежде всего в развитии демократии и обеспечения прав человека. Экономические же преобразования должны проходить в соответствии с нормами и правилами ЕС. Все вместе должно обеспечить в перспективе доступ товаров и услуг

(но не рабочей силы) из этих стран на единый внутренний рынок ЕС.

Одна из главных претензий европейских экспертов, занимающихся аудитом проекта ВП, заключается в разности предпочтений Брюсселя этим принципам. Акцент сделан на политической обусловленности в ущерб должному учету специфики участника «партнерства», его реальных потребностей в реформах и готовности политиков и общественности на их проведение, в темпах и масштабах грядущих перемен.

В результате основные содержательные требования к участникам ВП «писались под копірку», без особой оглядки на очевидные отличия — скажем, между Грузией и Украиной. В их политических институтах, экономическом весе, внешне-экономическом потенциале, в самих характере и ходе уже проводившихся реформ, в настроениях элит и общественности и т. д. Такой подход нашел отражение и в экономических положениях Соглашений об ассоциации, по сути не отличающихся друг от друга. В общем, брюссельская бюрократия пошла по менее трудоемкому пути в работе с партнерами по ВП, посчитав, что сама привлекательность европейского проекта для партнеров вместе с финансовым содействием позволят избежать чрезмерного напряжения сил.

В экономической части СА нацеливают на образование «глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли» — ГВЗСТ (Deep and Comprehensive Free Trade Area — DCFTA). По оценкам Брюсселя, если обычная зона свободной торговли (ЗСТ) предполагает лишь отмену ограничений в торговле между странами, то ГВЗСТ требует привести в полное соответствие законодательство страны, не входящей

в ЕС, с законодательными нормами Союза по внешнеторговому и антимонопольному регулированию, инвестиционному сотрудничеству и множеству других сфер. Более того, участнику ВП предписывается учитывать текущие изменения самого законодательства ЕС и адекватно реагировать на возможные перемены в будущем (т. е. и после подписания соглашения).

Но обсуждения о создании ГВЗСТ могли вестись только с членами ВТО. Это исключало их из повестки ведущихся с 2010 г. переговоров по СА с Азербайджаном. (С Белоруссией диалог вообще был заморожен). Переговоры с Арменией были завершены в 2013 г., но в сентябре 2013 г. Ереван отказался одобрить соглашение. После одобрения Тбилиси и Кишиневом СА на саммите ВП в Вильнюсе в ноябре 2013 г. Грузия и Молдавия вместе с Украиной подписали СА 27 июня 2014 г.

1.2. ГВЗСТ и модели сотрудничества с ЕС

1.2.1. Разработка ГВЗСТ

Заявленный курс на подписание Соглашений об ассоциации, ориентированных на создание ГВЗСТ, свидетельствовал о существенном изменении в подходах Брюсселя к политике «соседства» на востоке от своих границ. Поясним, что СА не предусматривают создание ГВЗСТ с момента подписания. Речь идет об «обеспечении условий» и налаживании таких «интенсивных экономических и торговых отношений», ко-

торые позволили бы прийти «к созданию глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли».

Такие «условия» увязывались с довольно жесткими требованиями реформаторского свойства и четкого выполнения буквы СА. До этого использовавшиеся соглашения (прежде всего СПС) ограничивались преимущественно ознакомлением и «мягким» вовлечением партнеров по ВП в ряд сфер нормативно-правового режима ЕС. На сей раз Брюссель завел разговор о четких, обширных и далеко идущих обязательствах в законодательной и регулятивной сферах.

Сама мысль о ГВЗСТ как уникальном формате отношений ЕС с внешними партнерами возникла в Брюсселе в 2004—2005 гг. именно с принятием ЕПС и преимущественно в расчете на Украину как «главный приз». Но ее разработка начиналась не с чистого листа. Она опиралась на опыт создания Единого европейского рынка и Европейской экономической зоны в 1980-х и 1990-х гг., а также последовавшего за этим очередного этапа расширения Союза.

Тогда Еврокомиссия запустила исследования по самой концепции «глубоких и всеобъемлющих» торговых соглашений — сначала для Украины. Немаловажным мотивом стало то, что ЕС внимательно отслеживал процессы в своих новых странах-членах и их возможное «показательное» воздействие на соседние государства. Работу над этими вопросами подстегнули «революция роз» в Грузии в 2003 г. и «оранжевая революция» в Украине в 2004 г.

Уже в ходе политической и экспертной проработки концепции ГВЗСТ проявился ее двойственный характер, обуславливающий состояние дискомфорта, о котором пророчес-

ки писали Х. Солана и К. Паттен. Пророчески в том смысле, что они понимали объективные препоны «подвешенного состояния» партнеров для Брюсселя и успеха проекта.

В государствах Центральной и Восточной Европы предложение перспективы членства стало мощным стимулом для местных элит и общественности идти на заметные неудобства при реформировании многих сторон своей жизни при довольно плотном графике изменений. К тому же у них было немало общего с участниками ВП, связанного с советским прошлым.

Будучи лишены такой перспективы (к тому же появившейся у ряда балканских государств), элиты некоторых стран ВП посчитали себя в ущемленном положении. Отсутствие четкого сигнала из Брюсселя отнюдь не повысило их энтузиазма в отношении проекта. Но на этот вызов и на эту двойственность европейские политики и эксперты стали чаще обращать внимание лишь с началом украинского кризиса и с нарастанием внутренних проблем в Молдавии после одобрения СА в Вильнюсе.

Многие из этих политиков и экспертов предпочли пройти мимо, по меньшей мере, трех вопросов, на которых было необходимо остановиться повнимательнее при оценке двойственности положения участников ВП. Первый вопрос: почему участники ВП приняли на себя обязательства в экономической части более жесткие, по сравнению, например, с балканскими государствами, которых пригласили в ЕС? Второй: если Брюссель хочет получить такие искомые результаты без обещаний членства, то будет ли его политика содействия реформам существенно (если не принци-

пиально) отличаться от практики помощи тем же странам ЦВЕ в период их подготовки к членству? Наконец, почему экспертные проработки ГВЗСТ оказались в дефиците?

Казалось бы, такой важный и сложный проект, как ГВЗСТ, было логичным разрабатывать с подключением широкого круга специалистов, проводить его масштабный сравнительный анализ с другими форматами зон свободной торговли. На деле же мы имеем немногочисленность работ, посвященных математическому моделированию и статическим выкладкам вероятных издержек и приобретений при создании разных форматов ЗСТ между ЕС и его восточными соседями. Некоторая активизация экспертных усилий с объявлением программы «Восточного партнерства» также не породила широкого потока исследований. Это лишний раз могло свидетельствовать о предпочтении Брюсселем неэкономической части проекта.

Работы по ГВЗСТ можно разделить на три группы по времени их появления. Первый период — между запуском ЕПС и одобрением Брюсселем подготовки «Восточного партнерства» в мае 2008 г. Второй заканчивается получением экспертами набросков СА и создании ГВЗСТ с Украиной. На третьем этапе, с 2013 г., специалисты с этими документами на руках приступили к более приземленному анализу касательно Грузии и Молдавии (подразумевая, что парафированные этими странами на вильнюсском саммите и еще скрытые от глаз общественности соглашения в принципе не отличаются от украинского).

Все этапы объединяет очевидный настрой на более продвинутые интеграционные форматы ЗСТ со странами ВП.

Он, скорее, и опирался на сравнительный анализ преимуществ и недочетов таких форматов, больше известных как ЗСТ+ и «простые» ЗСТ. Вместе с тем, до 2013 г., особенно на первом этапе изысканий, главное внимание уделялось образованию ГВЗСТ с Украиной.

Из всех участников ЕПС именно Киев первым приступил к переговорам о подготовке СА в 2007 г. Оно было призвано заменить подписанное еще в 1994 г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, что и было впоследствии зафиксировано в СА. Вступление Украины в ВТО в 2008 г. снимало барьеры для конкретных переговоров о создании зоны свободной торговли в качестве составной части Соглашения об ассоциации.

По разумению Брюсселя, существовавшие инструменты в виде СПС и «Планов действий ЕПС» особо не влияли на должные изменения в самих странах-партнерах. Несмотря на их весьма амбициозный характер и широкий охват вопросов и направлений, выполнение которых потребовало бы институциональных, нормативных и иных реформ, им явно не хватало и конкретики, и четче прописанных задач.

Это, в свою очередь, по оценкам Евросоюза, предоставляло руководству государств ВП значительное пространство для маневра, в том числе в торге по поводу требований Брюсселя, в отчетности о выполнении «домашних заданий» с затягиванием графика их исполнения и в спорах касательно критериев, которые бы позволяли обеим сторонам признавать выполнимость или выполняемость пожеланий Союза.

Брюссель разрабатывал подходы по нормативному сближению со своими восточными соседями на основе до-

вольно общей модели, которая практиковалась в 1990-е гг. через т. н. «предвступительные» соглашения со странами ЦВЕ. Однако если бы он был серьезно настроен на реформы в этой сфере, нацеленные на действительную интеграцию в единый рынок ЕС, то взял бы за основу для ЕПС «Белую книгу» 1995 г. для будущих членов («Подготовка ассоциированных стран Центральной и Восточной Европы к интеграции во внутренний рынок Союза»). В этой «инструкции» конкретизировались масштабы и последовательность выполнения задач. Но такая цель ведь не ставилась перед ВП. Это вносило определенную путаницу в работу над ГВЗСТ с ее заметным интеграционным креном.

Исследования по ЗСТ во многом опираются на использование т. н. вычислимых моделей общего равновесия — CGE (computable general equilibrium). Начальные прогнозные оценки исходили из данных и ситуации 2004 г. Но и некоторые работы, появившиеся уже на втором этапе, также взяли этот год за точку отсчета. Тогда та же Украина не входила в ВТО, еще было далеко до начала финансово-экономического кризиса в Европе — как и до старта переговоров о ГВЗСТ.

Не удивительно, что по ходу последующих изменений в глобальной и региональной финансово-экономической ситуации авторы будущих сценариев все чаще напоминали о вероятности самого разного развития событий — от внутренних трансформаций в самом ЕС и странах-партнерах до изменения конъюнктуры на мировых и региональных рынках. Отсюда — обширные оговорки к своим расчетам, особенно касающимся отдаленного будущего. Оговорки вполне справедливые для составителей долгосрочных прогнозов.

К этому добавим, что для должного прогнозирования длительное время не хватало содержания проводившихся в закрытом режиме переговоров, не говоря об итоговых документах. Этого не доставало хотя бы для получения представления о связке между экономической и политической частями СА. Каждая из них могла влиять на выполнимость другой и на оценки приобретений и издержек экономической интеграции.

А ведь именно на долгосрочные прогнозы экономические эксперты опирались в рекламировании преимуществ ГВЗСТ — в отличие от кратко- или среднесрочных. Забегая вперед, доминирующий вывод исследований: больше всего выгод Киев получит от ГВЗСТ в долгосрочной перспективе. При этом многие исследователи утверждали, что дивиденды самого Союза будут невелики и существенно меньше, нежели для партнеров по ВП.

В целом расчеты настраивали на подготовку к ГВЗСТ, а не к упрощенной ЗСТ, с акцентом на приобретения стран-партнеров в отдаленном будущем. Что касается ближайшего времени, то большинство расчетов указывали на то, что населению «придется пострадать». На это ориентировались и официальные авторы «Восточного партнерства». Да и, как оказалось, сами согласованные СА.

Хотя из-за украинского кризиса и сопутствующих ему волн экспертные построения в основном утратили свою релевантность, все же кратко остановимся на основных векторах умозаключений, а также на некоторых интересных наблюдениях специалистов. Это не помешает потому, что, во-первых, направленность рассматриваемых ниже расчетов

известных центров в той или иной степени учитывались в Брюсселе. К тому же часть исследований делалась по заказу Еврокомиссии. Эти расчеты интересны для оценки наследства, которое получает новый этап проекта ВП — выполнение подписанных СА.

Во-вторых, несмотря на просчеты, целый ряд наблюдений высветил вызовы, которые возникли перед ЕС и участниками ВП в формулировании и выполнении предписаний Брюсселя. Такие наблюдения представляются полезными при отслеживании реализации СА.

Пожалуй, к первому серьезному исследованию, посвященному созданию, в его формулировке, «глубокой ЗСТ» на восточном направлении ЕПС, можно отнести работу под эгидой Центра европейских политических исследований (CEPS) за 2006 г. (вместе с известными германским институтом и украинским центром). При этом оно ограничивалось такой зоной между ЕС и Украиной как ключевым партнером в политике «соседства» (как, впрочем, и многие позднейшие попытки других экспертов).

Остановимся на одном важном соображении. Для Евросоюза уже тогда остро стояла задача повышения своей глобальной конкурентоспособности, особенно в соревновании с растущими восточноазиатскими экономиками (не только китайской). Она поднималась Брюсселем и на треке Россия-ЕС. Ее выполнению, по мнению авторов, должно способствовать подключение Украины к европейской цепочке поставок, включая перевод туда части производств (от высокотехнологических до текстильного) — с учетом более дешевых рабочей силы и ресурсов.

Этому, по разумению исследователей, эффективнее послужила бы более глубокая форма интеграции — ГВЗСТ. Она существенно подкрепит торгово-экономический прирост и поток инвестиций. В качестве примера они привели североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА — США, Канада, Мексика).

Вброшенный первыми исследователями тезис интересен, по меньшей мере, тем, что впоследствии он почти не повторялся в других разработках (включая докризисные). Редкие упоминания в том числе о переносе значимых производств в Украину свидетельствовали о том, что такая перспектива не стала приоритетной.

Но авторам не откажешь в прозорливости. Если Брюссель стремится «вытянуть» партнерство и повысить его привлекательность для других участников, особенно с учетом нынешнего кризиса и уже состоявшихся экономических потерь Украины, то ему придется хотя бы частично решать поставленную десятилетие назад задачу. Речь идет о поиске адекватных ниш для постепенного расширения производственной кооперации с той же Украиной и развития не только сферы услуг или агропромышленного сектора (о чем сейчас больше говорят критики ВП), но и определенных технологических и даже высокотехнологических производств. Тем более при продолжении линии на противопоставление своего интеграционного проекта евразийскому, а не на их взаимное дополнение.

В докладе получил заметное место еще один важный посыл для ЕС в укреплении партнерства с Украиной и другими восточными соседями. Стандартные модели, как правило, не

учитывают для будущего не только характер и масштабы совершенствования институциональной базы, реальные изменения экономических правил и поведения, но и эффективность борьбы с коррупцией. Последняя же видится его авторами как важнейший фактор, влияющий на успешность особенно более сложных режимов экономического взаимодействия. Каковым и является ГВЗСТ. Этим диктуется, по мнению авторов, ключевая потребность в необходимом и широком перформатировании различных институтов государства.

На решение этой задачи в реалиях Украины и других стран ВП и должны быть в первую очередь ориентированы необходимые институциональные реформы. А через «улучшение качества» институтов не исключен рост ВВП — вплоть до 20—30% в не определенном экспертами временном отрезке. Впрочем, для ГВЗСТ авторы предлагают более умеренные показатели «приобретений в благосостоянии» (welfare gains) — порядка 4—7%².

По проекту ВП значительная часть требований Брюсселя по реформе институтов прямо или косвенно состыковывалась с противодействием коррупции. Каковы результаты по истечении почти пяти лет «партнерства»?

В рейтинге Всемирного банка «Doing Business» лидером в улучшении делового климата стала Грузия — поднявшись с 98 места в 2006 г. на 8-е в 2013-м. На втором месте оказалась Армения (с 46 места в 2006 г. на 37-е в 2013-м). Белоруссия с 2006 г. заметно укрепила свои позиции — с 106 места до 63-го. Далее следует Азербайджан (70 место против 106-го

² The Prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine. CEPS, IFW, ICPS. Center for European Policy Studies. Brussels, 2006, pp. 5, 6, 11.

в 2006 г.). Молдавия поднялась лишь с 83-го на 78-е. Украина же сперва ухудшала свою репутацию, опустившись с 124 места на 140-е, но затем заняла 112-е³.

По уровню коррупции, оцениваемому организацией «Трасперенси Интернешнл», только Грузии удалось отчитаться о заметных успехах в своей работе. Она повысила свой показатель с 34 в 2007 г. до 52 в 2012-м, а затем уменьшила до 49, заняв 55 место среди 177 государств. На втором месте идет Молдавия — соответственно 28 и 36, но она также ухудшила этот показатель до 35 в 2013 г., опустившись за год с 94-го на 102 место. За ней обычно следовала Армения, которая в 2013 г. все же ее обогнала, поднявшись на 94 место с показателем 34. Здесь Украина также ухудшила показатели с 27 в 2007 г. до 26 в 2012-м и 25 в 2013-м, занимая в последние два года 144 место и пропустив вперед за этот период Белоруссию (123 место) и Азербайджан (127 место)⁴.

Получается, что по такому важному критерию выполнения различных предписаний Евросоюза и готовности к реализации ГВЗСТ из трех стран-подписантов СА лишь Грузия добилась заметных успехов. А Украина, наоборот, не справилась с «заданием», но ей позволили выйти на новый этап партнерства — подписание Соглашения об ассоциации.

Переход же на этап выполнения Соглашений об ассоциации с Грузией, Молдавией и Украиной предполагает качественно иные требования к борьбе с коррупцией. Если успехи на этом поле в ближайшее время будут столь же плачевными, то у Брюсселя не будет понятных общественности

³ World Bank. Doing Business Project. www.doingbusiness.org/rankings

⁴ Corruption Perception Index 2013. www.transparency.org/cpi2013/results

отговорок по поводу нерешенности одной из центральных проблем для Киева и Кишинева. Тем более, что нынешний президент Украины в списке приоритетов реформирования страны отдельное место уделяет именно наступлению на коррупцию — на сей раз при непосредственном кураторстве Евросоюза. От этого также во многом зависит успешность проекта ВП и степень его притягательности для не подписавших СА участников и других постсоветских стран.

На рубеже середины прошлого десятилетия авторы уловили еще один вызов для интеграционного проекта с Киевом. Они отметили, что, в отличие от кандидатов, пришедших в Союз в 2004 г., Украина не находилась под таким же прессом — четче и побыстрее определиться со своими интересами и потребностями в более продвинутых режимах ЗСТ и в той же мере стараться менять свои законы и нормативы согласно требованиям рынка Евросоюза (да и побороться с коррупцией).

Поэтому, на первый взгляд, логичным выглядит, как сформулировано в докладе, более «реальный и желаемый путь» — «выборочное определение приоритетов» в планировании интеграционных процессов. Для начала обе стороны могли бы сформулировать содержание соглашения о более простом формате зоны свободной торговли.

Однако тут же авторы посчитали, что такой упрощенный формат с постепенным и асимметричным избавлением от тарифных барьеров в торговле товарами чреват торможением интеграционного процесса вместе с падением энтузиазма Киева по поводу более тесных экономических отношений. В конце концов внутренняя ситуация и предпочтения политического руководства и элит могут меняться.

К тому же об этом свидетельствовал опыт соглашений о свободной торговле с некоторыми средиземноморскими странами. Во время политических «пауз» возникает опасность появления непредвиденных преград для создания более продвинутых форматов. Даже при желании последнего Евросоюзом. При этом, что крайне важно, упрощенные режимы ЗСТ не дают достаточного стимула для развития частного сектора. А без этого появляются дополнительные сложности в реформировании различных институтов — от политических до гуманитарных. И отчасти поэтому упрощенная зона свободной торговли не позволит даже близко подойти к тем показателям, которые прописаны в докладе касательно ЗСТ+. Поэтому с ГВЗСТ, по убеждению экспертов, следует поспешить.

Если же выбирать ЗСТ+, то для ее успешной реализации «главное требование стратегического порядка» — необходимость «переходить к транспарентному и стабильному режиму управления экономикой, освобожденному от коррупции». В ином случае, для ее функционирования сохранятся многие застарелые вызовы экономическому развитию и его эффективному управлению. А в результате искомую отдачу от глубокой интеграции можно не получить.

В общем, перед ЕС и странами ВП тогда была обрисована развилка: идти менее ухабистой дорогой (простая ЗСТ) или более трудным путем — но с более очевидными для экспертов дивидендами. И авторы предложили Брюсселю сразу взять курс на ЗСТ+ без промежуточных этапов в форматах простой ЗСТ. Это накладывалось на предпочтения еврочиновников охватить эти страны широкой сетью политических

и иных реформ для обеспечения «стабильности» на восточных границах. А созданию такой сети больше способствовало бы формирование ГВЗСТ, нежели режимы зон свободной торговли попроще. Эстафету Центра впоследствии приняли большинство экспертов, занимавшихся сравнительным анализом различных режимов.

Например, в этой и некоторых последующих работах рассматривался сценарий образования таможенного союза между ЕС и странами ВП. Но для него, подводя к мысли исследователи, не требовались запрашиваемые Евросоюзом внутренние реформы — во всяком случае, в таких масштабах и динамике, как для ЗСТ+. Хотя полезность такого союза отвергалась в целом и по многим иным соображениям, присутствие в анализе этого сценария было призвано дать дополнительный аргумент в пользу ГВЗСТ.

С примерно таким же настроем на преимущества «глубокой ЗСТ» составлялись рекомендации других исследований на основе моделирования вероятных выгод и упущений. В 2007 г. две исследовательские организации — голландская ECORYS и украинский филиал польского CASE составили по заказу Еврокомиссии свои расчеты — снова для Украины. На этот доклад, по нашему мнению, косвенно ссылался Брюссель в январе 2014 г., касаясь преимуществ ГВЗСТ для Украины, о чем будет сказано ниже.

Авторы предложили динамику ежегодного роста приобретений по пяти сценариям.

Сценарий 1 — вступление Украины в ВТО. В этом случае по прибавке к «благополучию» Украина получает всего 0,65%, а ЕС — 0,006%.

Сценарий 2 — «расширенная ЗСТ» (или ЗСТ+) со вступлением в ВТО. В краткосрочной перспективе прирост — соответственно 2,26% и 0,007%.

Сценарий 3 — такой же формат в долгосрочной перспективе: рост соответственно 5,285% и 0,011%.

Сценарий 4 — «ограниченная ЗСТ» (или просто ЗСТ) со вступлением в ВТО в краткосрочной перспективе: рост соответственно на 1,216% и 0,007%.

Сценарий 5 — такой же формат в долгосрочной перспективе: рост соответственно 3,295% и 0,009%⁵.

Эти выкладки подтвердили выводы CEPS: больше всего выгод Киев получит от ЗСТ+ в долгосрочной перспективе. А дивиденды для Союза также будут невелики и существенно меньше, нежели для Киева. Но на сей раз авторы напоминают разницу в экономическом весе ЕС и Украины для должной оценки количественных параметров приобретений Союза.

В отличие от доклада CEPS, делается попытка проследить воздействие режимов свободной торговли на отдельные сектора экономики, на экспортные и импортные потоки, на занятость в Украине. Здесь, на основе более детального разбора, также делается общий вывод о том, что «наиболее продвинутый формат» ЗСТ+ предлагает наибольшие выгоды в длительной перспективе, а по ряду отраслей — даже в краткосрочной. В последнем случае речь идет о плюсах для украинской нефтехимии и деревообработки. В целом же по всем рассматриваемым позициям Украина получит прирост больше, чем ЕС.

⁵ ECORYS, CASE. Global Analysis Report for the EU-Ukraine TSIA. Ref:TRADE06/D01, Rotterdam, August 30, 2007, pp. 73–74, 76.

Брюсселю до сих пор импонируют в докладе, по меньшей мере, две позиции, разработанные на основе углубленного, как там казалось, математического моделирования. Во-первых, показатель прироста более 5% в формате ЗСТ+ и в долгосрочной перспективе (в последующем такие оптимистические экспертные оценки были больше в дефиците). Во-вторых, выгоды отдельных отраслей украинской экономики уже в ближайшем будущем при образовании ЗСТ+. Все это подкрепляло настрой на дальнейшее убеждение партнеров согласиться с идеей ГВЗСТ.

С некоторой временной паузой в претендующих на авторитетность исследованиях в рамках проекта под управлением польского центра CASE (с финансированием по каналам одной из программ Еврокомиссии по исследованию вопросов «Восточного партнерства») в 2009 г. вышел очередной доклад. Он опирался на результаты работы известного Института мировой экономики в германском Киле.

В нем задача была поставлена по-другому. Оценивались вероятные результаты мер по либерализации торговли между Евросоюзом и СНГ в целом и его отдельными странами по двум форматам ЗСТ и одному ЗСТ+. Но, важнее, ограничившись расчетами динамики торговых потоков, авторы не утруждали себя рассуждениями о потребности в каких-то реформах и совершенствовании институтов. Не удивительно, что и касательно Украины расчеты оказались заметно более пессимистическими, нежели в приведенных выше работах.

Из-за снятия импортных тарифов в формате ЗСТ+ торговые позиции будут ухудшаться, что приведет к падению реальных доходов (на 1,49%). А следование простой ЗСТ

(в двух рассмотренных форматах) чревато менее негативными последствиями (снижение на 0,89–0,94%). В свою очередь, Евросоюз окажется в плюсе (в ЗСТ+ на 0,11%, в простой ЗСТ — соответственно на 0,09% и 0,10%). %). При такой постановке задач (без всяких эмоций реформаторского свойства) получилось, что любые зоны свободной торговли предлагают преимущества Евросоюзу⁶.

Из числа государств «Восточного партнерства» авторы составили представление о воздействии на торговые позиции Армении, Азербайджана и Грузии. С небольшой разницей баланс приобретений и потерь ЕС и каждой из стран этой «тройки» оказался аналогичен украинскому — с преимуществами для Союза. Но эти страны по отдельности теряли меньше, чем Украина. Здесь также принимались во внимание различия в экономическом весе этих государств.

При отсутствии призывов к широким реформам для экономического развития в исследовании, скорее, подразумевались послы первых двух докладов. С существующими экономическими моделями при образовании новых торгово-экономических режимов с Евросоюзом странам СНГ придется оказаться в менее выгодном положении. Даже Грузии с ее тогдашними более продвинутыми, но все же ограниченными реформами.

Другими словами, во избежание таких неблагоприятных сценариев этим странам в их же интересах было бы полезно всерьез заняться внутренней модернизацией. Если, конечно, они стремятся к укреплению своих внешнеторговых пози-

⁶ J. Francois, M. Manchin. Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and the Commonwealth of Independent States. — CASE Network Reports № 84, 2009, pp. 118, 123.

ций. Авторы подводили к мысли о внутренних реформах с другого «фланга»: можно, конечно, проводить либерализацию торговли без особых потрясений для существующей модели развития, но тогда, извините, получите и гораздо меньше дивидендов, чем Евросоюз.

Тогда же этот центр выпустил материал М. Малижевской, И. Орловой и С. Таран о последствиях преодоления нетарифных барьеров в торговле между ЕС, Россией, Украиной, Грузией, Арменией и Азербайджаном⁷. В анализе двух форматов — ЗСТ (уменьшение тарифных барьеров) и «глубокая ЗСТ» (существенное уменьшение нетарифных барьеров и улучшение делового климата) — предпочтение опять-таки отдано последнему. Но с оговоркой об относительно ограниченных реформах — хотя бы в правовой и регулятивной сферах, существенного совершенствования таможенной службы и т. п.

Исследователи пришли к выводу, что смоделированная ими «институциональная гармонизация» с Евросоюзом через снижение нетарифных барьеров и облегчение доступа к рынку ЕС даст существенные дивиденды пяти странам СНГ в части повышения уровня благосостояния, роста ВВП и реальных доходов, расширения международной торговли. В варианте создания ЗСТ+ больше выигрывала Украина (рост ВВП на 5,8%), за которой следовали Армения (3,1%), Россия (2,8%), Азербайджан (1,8%) и Грузия (1,7%). Но такие изменения при весьма ограниченных институциональных реформах исследователи ожидали не раньше, чем через

⁷ М. Maliszewska, I. Orlova, S. Taran. Deep Integration with the EU and its Likely Impact on Selected ENP Countries and Russia. CASE Network Report 88. Warsaw, 2009, pp. 66, 68–69.

10—15 лет. Отметим тот редкий случай, когда авторы осмеливались задать хотя бы примерные временные рамки расчетов. Это представляется логичным сигналом для стран ВП: если они сочтут нужными такие ограниченные реформы, то и заметных результатов придется ждать многие годы.

Вместе с тем, по их убеждению, не менее важно, что ЗСТ+, в свою очередь, станет стимулом для структурных перемен в экономиках пяти государств. А это приведет к заметному развитию одних отраслей и существенному ослаблению других. В предлагаемом списке первых в основном упоминаются легкая и добывающая промышленность. Отметим, что речь идет об этих отраслях всей «пятерки» стран. По вектору постановки задачи исследования этот список подразумевал, что ограниченность институциональных изменений не даст широких возможностей для повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности и сектора высоких технологий.

По оптимизму в оценках приобретений дальше коллег из ЕС пошли украинские эксперты в своих отдельных работах. В 2011 г. свои расчеты предложили В. Мовчан и В. Шпортьук⁸. При создании простой ЗСТ «общее благосостояние» Украины увеличится на 1,3% в краткосрочной перспективе и на 4,6% в долгосрочной. Что касается ГВЗСТ, то дивиденды для Киева будут весомее — рост в 4,3% в краткосрочной перспективе и ни много ни мало 11,8% в долгосрочной.

На сей раз в исследовании проведен сравнительный анализ со сценарием присоединения Украины к Таможен-

⁸ V. Movchan, V. Shportyuk. Between Two Unions: Optimal Regional Integration Strategy for Ukraine. Prepared for the 13th Annual Conference of the European Study Group (ENSG), September 8—10, 2011, Copenhagen, Denmark, p. 12.

ному союзу. В случае вхождения в ТС Украина окажется по этому показателю в минусе — на 0,5% в краткосрочной и на 3,7% в долгосрочной перспективе.

В следующем году вероятной отдаче ГВЗСТ для Украины и ЕС посвятили свое исследование М. Дабровский и С. Таран⁹. Они пришли к выводу, что эта отдача будет асимметричной — в пользу Украины.

По их мнению, ГВЗСТ:

- позволит предприятиям Украины получить более широкий доступ на рынок ЕС и рынки третьих стран в результате гармонизации стандартов качества продукции;
- стимулирует конкуренцию на украинском рынке и тем самым предоставит потребителю возможность более широкого выбора;
- обеспечивая гармонизацию стандартов, также повысит качество украинской продукции;
- приведет к дополнительному притоку прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и этим поспособствует модернизации экономики, созданию новых рабочих мест, рестройке отраслей и, косвенно, сокращению излишнего потребления энергоресурсов;
- через гармонизацию норм регулирования и институтов поможет улучшить деловой и инвестиционный климат;
- через соответствующие положения в СА будет содействовать укреплению верховенства закона, повышению открытости во внутренней политике и эффективности в борьбе с коррупцией.

⁹ M. Dabrowski, S. Taran. The Free Trade Agreement between the EU and Ukraine. Conceptual Background, Economic Context and Political Impact. CASE Network Studies and Analyses No. 437, 2012.

К более свежим относятся расчеты авторитетного исследователя В. Мовчан (начало 2013 г.)¹⁰. В отличие от многих предыдущих исследователей, она уже ознакомилась с проектом СА между ЕС и Украиной. По ее оценкам, в случае обнуления ставок ввозных пошлин «общее благосостояние» Украины вырастет на 1,3% в среднесрочной перспективе. При введении ГВЗСТ, отдача от которой моделируется через взаимный отказ от ввозных пошлин вместе со снижением нетарифных барьеров и с гармонизацией законодательства по лекалам ЕС, рост благосостояния составит 4,3% в среднесрочной перспективе.

Эксперт настаивает на том, что приобретения от ГВЗСТ будут ощутимее, нежели от простой ЗСТ. Вместе с тем, она акцентирует внимание на следующем. Из-за снижения тарифов и, самое главное, нетарифных барьеров у бизнеса появятся новые экспортные горизонты. Речь идет не только о рынке Евросоюза. Благодаря гармонизации украинских технических регламентов и стандартов с нормативными актами ЕС, т. е. переходу на признанные в мире нормы, можно ожидать и снижения нетарифных барьеров для выхода на рынки других стран.

Либерализация торговли также приведет к постепенному усилению внутренней конкуренции и перераспределению ресурсов в Украине. Преимущества получают более эффективные предприятия, что поможет серьезно укрепить экономику и сделать ее более устойчивой к различным шокам в долгосрочной перспективе. Потребителям будет обес-

¹⁰ В. Мовчан. Соглашение об ассоциации между ЕС и Украиной: экономическая составляющая. — «Мосты». Вып. 2, март 2013. <http://ictsd.org/i/news/bridgerussian/158841>

печен доступ к более обширному и качественному ассортименту товаров. К тому же предусмотренные в Соглашении переходные периоды позволяют смягчить негативные экономические и социальные последствия изменений в структуре производства.

В долгосрочной перспективе можно ожидать рост доходов за счет создания новых рабочих мест и наращивания объемов производства. Правда, увеличение доходов будет неравномерным в различных секторах экономики, что негативно скажется на части населения и потребует активной государственной политики на рынке рабочей силы.

В «сухом остатке» рассмотренных материалов — общее согласие с необходимостью внутренней модернизации (не только Украины) для укрепления экономики и внешнеторговых позиций. Эти позиции могут и так оставаться сильными, особенно у государств постсоветского пространства с большими энергетическими ресурсами. Но если ставится задача поднять планку внешнеэкономического потенциала и расширить ассортимент конкурентоспособного экспорта, то без усовершенствования внутренних институтов ее выполнение намного сложнее (если вообще возможно).

В свою очередь, укрепление сотрудничества с крупными внешними партнерами через более тесные интеграционные форматы будет стимулировать и даже диктовать серьезные структурные реформы. Иное дело, как эти реформы скажутся на социально-экономической ситуации, особенно на первых этапах.

Важным представляется, что в большинстве докладов особо прописывалось значение ГВЗСТ для развития част-

ного сектора и увеличения потока иностранных инвестиций. На эти факторы делается отдельный акцент при предложении расчетов приобретений на долгосрочную перспективу¹¹.

На фоне немногочисленных работ экономических экспертов Евросоюза, Украины и некоторых других стран, до последнего времени еще заметнее был дефицит конкретики о преимуществах и издержках нового формата торгово-экономической интеграции со стороны официального Брюсселя. Он всегда предпочитал (и продолжает эту линию) выдвигать темы политико-гуманитарного свойства и внутренних преобразований демократического порядка в качестве основных доводов в пользу проекта.

С претендующими же на системность аргументами в поддержку СА и ГВЗСТ — опять-таки с Украиной — Брюссель выступил в начале 2014 г. через озвучивание позиции своей делегации в этой стране. На сайте делегации 17 января был опубликован материал в ответ на претензии политиков и экспертов к подготовленному, но тогда еще не подписанному документу. Он довольно краткий и к тому же содержащий много рассуждений общего порядка¹².

Выделим в нем основные положения, отличающиеся большей конкретикой или представляющие своего рода ау-

¹¹ В этой связи стоит упомянуть, что на конец 2009 г. — года запуска ВП — в классификации рисков Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на которую ориентируются кредиторы и инвесторы по всему миру, участники «партнерства» находились на самых низких ступнях рейтинга. Из предусмотренных экспертами ОЭСР 8 степеней рисков (0 — нет рисков, 7 — практически неприемлемые для кредиторов и инвесторов риски) Молдавия и Украина находились на нижнем, седьмом уровне вместе с Белоруссией, Грузия — на предпоследнем, шестом уровне, отстав от Азербайджана с его пятым уровнем (на котором также располагались Доминиканская Республика, Гватемала, Иордания).

¹² http://eeas.europa.eu/delegations/russia/documents/news/myths_ukraine_eu_ru.pdf

дит позиции Евросоюза на украинском треке ВП. Они полезны и для оценки предпочтений ЕС при разработке соглашений с Грузией и Молдовой, тексты которых тогда были скрыты от общественности и независимых экспертов. А также для их сопоставления с дальнейшим ходом событий.

Отвечая на утверждения о том, что СА сразу же после подписания усложнит экономические проблемы, авторы приводят следующие соображения.

Во-первых, оно «будет позитивно влиять на отношение инвесторов и международных рынков к Украине, поскольку предлагает четкий путь для будущих экономических реформ».

Во-вторых, украинские экспортеры получают более широкий доступ на рынок ЕС — благодаря уменьшению ввозных пошлин.

В-третьих, «в соглашении нет ничего, что окажет воздействие на торговлю с любым другим торговым партнером Украины, в частности с Россией. Поэтому от Соглашения не следует ждать никаких негативных экономических последствий для торговли с другими торговыми партнерами Украины».

В-четвертых, ввозные пошлины уменьшатся примерно на 0,8—1 млрд евро с момента вступления СА в силу.

В-пятых, оценки экономического роста в долгосрочной перспективе по ходу выполнения Соглашения в основном положительные. Свидетельства тому ограничиваются неназванным исследованием 2007 г. (по нашему мнению, повторим, вторым в рассмотренном выше списке работ), а также «более свежим независимым анализом», в которых прогно-

зируется ежегодный рост ВВП Украины более чем на 5% (здесь, не исключено, имелись в виду некоторые из выше-названных материалов).

Далее приводится справка об асимметрии в либерализации тарифов Евросоюзом и Украиной. Последняя предоставит немедленные преференции только в пределах 52,6% от всего объема экспорта сельхозпродукции из ЕС, тогда как Евросоюз — 82,2% из украинского экспорта этих товаров. Товары, затронутые тарифными квотами без СА, составляли 17,8% от общей стоимости украинского экспорта в ЕС и лишь 4% экспорта ЕС в Украину. Кроме того, Украина ограничилась требованиями частичной либерализации для 10,6% экспорта Евросоюза.

Что касается промышленных товаров, то со вступлением в силу СА Украина предоставит немедленные преференции только для 49,2% объема экспорта из ЕС. После же семилетнего переходного периода доля экспорта ЕС, охваченная преференциями для доступа на рынок Украины, возрастет до 96%. Для автомобильного сектора, на который приходится 4% экспорта ЕС, предусмотрен десятилетний переходный период. Поэтому, по сравнению с графиком отмены пошлин Евросоюза, согласно которым 94,7% тарифов будут изменены, Украина получает значительные преимущества.

Контраргумент на то, что украинские компании не смогут справиться с внедрением стандартов и норм ЕС и проигрывают конкуренцию европейским компаниям, звучал следующим образом. Управляемый и контролируемый процесс внедрения стандартов, «безусловно, невозможно осуществить без определенных затрат. Модернизацию украинской

промышленности невозможно провести без инвестиций, которых, к сожалению, в течение последних 20 лет было недостаточно. Продолжает чувствоваться необходимость в инвестициях со стороны компаний и иностранных инвесторов, а также необходимость в помощи от правительства и международных финансовых институтов... ЕС решительно настроен оказывать эту помощь, давать советы и делиться опытом в этой важной сфере».

Что касается сокращения украинского экспорта — авторы утверждают, что здесь ситуация изменится незначительно. За исключением «внутреннего производства, где украинские компании должны будут привлекать инвестиции для модернизации своей продукции там, где это необходимо, чтобы привести свои товары в соответствие со стандартами ЕС. Эти инвестиции будут оправданы улучшением доступа товаров к значительно большему рынку Евросоюза. Но этот процесс не затронет товары, которые производятся исключительно для экспорта в Россию и другие страны Таможенного союза».

Другими словами, еще в начале украинского кризиса в Брюсселе надеялись на сохранение масштабных торгово-экономических связей Украины с Россией. Последняя, скорее, рассматривалась как рынок невостребованных для ЕС товаров — пока украинские власти постепенно будут работать над повышением конкурентоспособности продукции для европейского и других региональных рынков.

1.2.2. Другие форматы торгово-экономических отношений ЕС

Как отмечалось, разработка ГВЗСТ оказалась делом весьма новым для европейских экономистов и экспертов, но учитывала опыт торгово-экономических форматов интеграционного свойства, существующих у Европейского союза с соседними странами¹³. Полезно кратко остановиться на этих форматах.

Соглашение о создании Европейского экономического пространства между ЕС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) вступило в силу 1 января 1994 г. Оно объединяет 28 стран ЕС и 3 страны ЕАСТ — Исландию, Лихтенштейн и Норвегию (не являясь таможенным союзом). Его участники проводят самостоятельную торговую политику с третьими странами, но обладают всеми четырьмя свободами на общем рынке ЕС (торговля товарами и услугами, передвижение капитала и трудовых ресурсов). Такой формат работает через подписание одного соглашения на многосторонней базе с самыми разными вопросами.

Европейское экономическое пространство базируется на нормах и правилах ЕС. Страны ЕАСТ почти сразу приняли действовавшие тогда нормы законодательства ЕС по основным направлениям деятельности этого пространства. К тому же они не имеют голоса при разработке и принятии новых актов.

Помимо отмены пошлин и количественных ограничений, в этом пространстве практически унифицированы: правила конкуренции; технические, санитарные, экологические

¹³ Подробнее об этих форматах см. «Таможенный союз и соседние страны: модели и инструменты взаимовыгодного сотрудничества». Доклад 11, 2013, Центр интеграционных исследований ЕАБР.

и другие обязательные требования к товарам; правила, регулирующие государственные закупки, защиту интеллектуальной собственности и прав потребителей. Серьезное внимание уделяется единым правилам определения происхождения товаров. Во взаимном сотрудничестве не применяются антидемпинговые и компенсационные пошлины, к которым стороны прибегают в отношении третьих стран.

Это формат базируется на сравнительно схожих институтах и внутреннем устройстве, высокой степени экономической взаимозависимости и т. д. Немаловажное обстоятельство заключается в том, что, за исключением Исландии, страны ЕАСТ в Евросоюз не рвутся (Исландия подала соответствующую заявку в 2010 г., оказавшись среди наиболее пострадавших от финансово-экономического кризиса европейских государств). Это же относится к четвертому члену ЕАСТ, Швейцарии.

Из-за своих особых интересов в финансовом секторе Швейцария вышла из Европейского экономического пространства в 2005 г. Она интегрировалась с ЕС на условиях, существенно отличающихся от тех, что приняли другие страны ЕАСТ. По сравнению с ними, ее доступ к внутреннему рынку ЕС более ограничен. Главная особенность «швейцарской модели» состоит в секторальной направленности соглашений: Брюссель заключает их в отдельных областях с учетом швейцарских интересов без всеохватывающего рамочного документа.

Соглашения об ассоциации со странами Центральной и Восточной Европы, получившие название Европейских соглашений, были подписаны ЕС на двусторонней основе с

10 государствами региона в период 1992—1996 гг. Европейские соглашения шли значительно дальше, чем существовавшие ранее двусторонние соглашения ЕС со странами ЦВЕ о торговле и сотрудничестве.

Они ориентировались на интеграцию в Евросоюз и поэтому на сближение с законодательством Союза, что рассматривалось как «главное предварительное условие» экономической интеграции. Это условие охватывало таможенное, корпоративное и банковское право, финансовые услуги, правила конкуренции и защиты прав интеллектуальной собственности, косвенное налогообложение, технические регламенты и стандарты, нормы санитарного и фитосанитарного контроля, транспортное и экологическое законодательство.

Соглашения о стабилизации и ассоциации (ССА) с балканскими странами касаются в том числе создания зоны свободной торговли и членства в Евросоюзе. Первыми официально подали заявки на присоединение к ЕС и получили официальный статус кандидата Македония и Хорватия в 2001 г. В 2006 г. подписано ССА с Албанией, в 2007 г. — с Черногорией, в 2008 г. — с Сербией, а также с Боснией и Герцеговиной¹⁴. Черногория и Сербия имеют статус страны-кандидата.

¹⁴ Общая принципиальная структура ССА выглядит следующим образом: политический диалог; демократия; региональное сотрудничество; международные вопросы; общая иностранная политика и политика безопасности; четыре свободы; свободное движение товаров; передвижение работников; предложение услуг; текущие платежи и движение капитала; сближение законодательства; конкурентная политика; права интеллектуальной собственности; государственные контракты; защита прав потребителей; юстиция и внутренние дела; усиление институтов и верховенство закона; видовой и пограничный контроль, миграция; отмывание денег и наркотики; уголовные правонарушения; экономическая политика и статистика; финансовые услуги; содействие и защита инвестиций; промышленное сотрудничество; малые и средние предприятия; туризм.

Эта модель сотрудничества изначально была нацелена преимущественно на укрепление институциональных основ относительно слабых государственных структур этих стран. На это ориентируется рамочная программа процесса стабилизации и ассоциации (ППСА) на пути к полному членству.

Стоит обратить внимание на то, что в положениях отдельных глав и в приоритетах между ними обычные требования Брюсселя по выполнению задания о совместимости с нормами и правилами Евросоюза были тесно увязаны с задачами минимизации конфликтного потенциала в регионе. «Свет в конце тоннеля» — вхождение в ЕС — немало поспособствовал успокоению ситуации на Балканах.

Балканские государства также подписали соглашения о зонах свободной торговли в течение 2002–2010 гг. Заявки на вступление в ЕС они подавали по разным графикам — как в преддверии, так и после подписания соглашений о ЗСТ.

В кратко- и среднесрочной перспективе ССА носят менее интегрирующий характер по сравнению с ЕАСТ. У них также меньшее количество различных обязательств, чем в Европейском экономическом пространстве.

Не скрывается, что главной мотивацией для заключения соглашений служит желание подписанта вступить в Евросоюз. Будучи зафиксированной в документе, такая перспектива стимулирует кандидата на принятие и четкое следование правилам и нормам ЕС по ускоренному графику (по сравнению с теми же партнерами по ВП). Другими словами, основная выгода от ассоциации с ЕС для этих государств состоит не столько в самом соглашении, сколько в искомом результате его выполнения.

Соглашения об ассоциации между ЕС и странами Средиземноморья в своем подавляющем большинстве — прежде всего соглашения об экономическом сотрудничестве с ограниченной и очень постепенной торгово-политической либерализацией (в основном в торговле товарами).

Официальными целями такого документа являются (на примере Соглашения ЕС-Алжир): создание рамок для политического диалога; содействие торговле и гармоничному социально-экономическому развитию сторон; создание условий для постепенной либерализации передвижения товаров, услуг и капиталов; облегчение человеческих контактов, особенно в контексте административных процедур; поощрение интеграции между странами Магриба, содействие торговле и кооперации между ними, а также с ЕС и его странами-членами; развитие социально-экономического, культурного и финансового сотрудничества. Внимание заострено на «мягкой» либерализации торгово-экономических связей, а не на институциональных реформах.

В свою очередь, о параметрах либерализации можно судить по планам сторон постепенно, в течение 12 лет создать ЗСТ для промышленных и сельскохозяйственных товаров в соответствии с правилами ГАТТ/ВТО. В тексте Соглашения касательно режимов сотрудничества стороны апеллируют исключительно к нормам ВТО и не более того.

Сравнительный анализ СА с Украиной и приведенных выше режимов дает следующую общую картину. В экономической части СА идут значительно дальше соглашений со средиземноморскими государствами, сопоставимы или превосходят по объему обязательств Соглашение о создании

ЕЭП, Европейские соглашения ЕС со странами ЦВЕ и Соглашения о стабилизации и ассоциации с западно-балканскими странами. Это подтверждают известные европейские эксперты.

Здесь придется вернуться к брюссельскому Центру европейских политических исследований. Как и в начале разработок ГВЗСТ, в ноябре 2013 г. им был подготовлен по просьбе структур Европарламента материал (тоже первый и столь же содержательный) с анализом ГВЗСТ с Грузией и Молдовой уже на основе имевшегося текста СА с Украиной. Материал был опубликован в январе 2014 г.

В нем признается, что в списке преференциальных торговых соглашений Евросоюза ГВЗСТ находится на довольно высоком месте по степени согласия с нормами и правилами ЕС. Эта зона слабее лишь Европейского экономического пространства, где зафиксировано полное совпадение со всеми нормами единого рынка ЕС. В оценке зоны не нужно забывать, что, например, аналогичные соглашения с такими странами как Чили или Южная Корея ориентированы лишь на постепенное сближение регулятивных практик, без обязательного принятия норм и стандартов Евросоюза. Получается, что ГВЗСТ с Украиной ближе к формату Европейского экономического пространства, нежели торгово-экономические альянсы ЕС с ведущими внерегиональными игроками.

Вместе с тем, например, для Сербии ССА предусматривает существенные обязательства по адаптации к нормам ЕС для единого внутреннего рынка. Но график адаптации не столь жесток и конкретен, как предусмотренный для ГВЗСТ. При этом соглашение содержит отсылку к статусу

«потенциального кандидата», усиленную многочисленными политическими декларациями Брюсселя о сохранении курса на полное членство балканских стран.

К этому добавим следующее наблюдение авторов. «В процессе переговоров по ГВЗСТ за последние два года страны-партнеры оказались готовыми принять многое из того, что требовала Еврокомиссия. Однако по ходу переговоров предложения Еврокомиссии, основанные на прямолинейном сближении с законами ЕС, оставляли незначительное пространство для маневра странам-партнерам. Более того, многочисленные департаменты Комиссии, вовлеченные в работу по разным секторальным направлениям, по всей видимости, были мало озабочены оценками воздействия принимаемых мер... На практике наибольшая часть норм и правил оказалась излишне обременительной, особенно для сельского хозяйства и пищевой промышленности, для регулирования финансового рынка и соблюдения экологических стандартов. Такое обременение просматривается по всему спектру экономики — от небольших фермерских хозяйств до больших предприятий и органов управления, где потребуются высококвалифицированные юридические кадры»¹⁵.

Нужно напомнить о прецедентном характере СА и ГВЗСТ. Тем более, с этим соседствует отсутствие обещаний членства в ЕС. С началом украинского кризиса европейские аналитики заметнее стали повышать голос в поддержку официального предложения предоставить подписантам со-

¹⁵ Countdown to the Vilnius Summit: The EU's Trade Relations with Moldova and the South Caucasus. Directorate-General for External Policies of the Union. PE 433.755, January 2014, pp. 22, 23

глашений перспективу членства в ЕС. Но голос звучит еще слабо — ведь практически все понимают, что это во многом противоречит как интересам ЕС, так и нынешнему ходу событий в регионе ВП.

1.2.3. Расширение ЕС: уроки подготовки

Один из доводов, который в последнее время стали активнее выдвигать адвокаты соглашений об ассоциации и ГВЗСТ, заключается в ссылке на опыт стран Центральной и Восточной Европы в 1990-х гг., до официальной подачи прошения на вступление в Евросоюз¹⁶. Уже тогда они подписывали договоренности о создании зоны свободной торговли. При этом вспоминают прежде всего Польшу, подписавшую такое соглашение в 1992 г. и приступившую к его выполнению в 1994 г.

Согласно выкладкам, если к 1990-м гг. ВВП на душу населения Польши был на 8% больше, чем в Украине, то через пять лет он оказался больше украинского в четыре раза. В течение этой пятилетки общие инвестиции в Украину сократились на 42%, а в Польшу выросли на 64%.

В июне 1993 г. Брюссель принял решение о возможности вступления в Союз государств ЦВЕ. Тогда же были оформлены соответствующие критерии и требования: стабильность институтов для обеспечения демократии, законности, соблюдения прав человека и национальных меньшинств;

¹⁶ В этой части использованы данные добротной работы российского Национального инвестиционного совета «Последствия расширения Европейского союза для экономики России» (М., 2004).

рыночная экономика, которая выдерживала бы конкуренцию и действие рыночных сил внутри страны и на рынке ЕС; готовность и способность принять на себя все обязательства, связанные с членством в ЕС (вместе с согласием с целями создаваемого тогда экономического и валютного союза).

Как отмечалось выше, в 1995 г. Еврокомиссия выпустила своего рода инструкцию «Подготовка ассоциированных стран Центральной и Восточной Европы к интеграции во внутренний рынок Союза» с обширным приложением, которое охватило 23 сектора экономики и сфер общественной жизни. В ней был представлен список важных законов, которые потребовались кандидатам для участия в общем рынке ЕС, и давались рекомендации о необходимых для выполнения этих законов изменениях в административных и технических структурах. Наконец, перечислялись меры технической поддержки со стороны Брюсселя по сближению законодательств государств ЦВЕ с правовой системой Союза.

В общем, Брюссель поставил перед кандидатами очень масштабную задачу по адаптации к законодательству ЕС. Речь шла не только о простом принятии правовых актов, но о создании должного административного механизма контроля и надзора и подготовке граждан к очевидному изменению «правил игры».

Через год был принят график планируемого расширения с намерением приступить к переговорам в 1998 г. При этом четкие рамки длительности переговоров не фиксировались: это зависело от степени подготовленности каждого кандидата к вступлению. Разосланные анкеты объемом в 150 страниц включали около тысячи вопросов. В первую группу кандида-

тов вошли Венгрия, Словения, Мальта, Польша, Чехия и Эстония. В 1999 г. в список добавлены Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Румыния и Словакия.

Почти через десять лет после принципиального решения Брюсселя, к концу 2002 г., 10 из 13 кандидатов (вместе с Турцией) были признаны выполнившими в основном предписанные требования членства. За это время были проведены серьезная перестройка экономики и масштабная приватизация, либерализованы экономические режимы.

Вместе с тем полезно отметить некоторые важные вопросы.

В начале века средний показатель ВВП на душу населения (рассчитанный по паритету покупательной способности) составлял в странах-кандидатах около 40% от среднего уровня ЕС. Лишь Словения опережала Грецию и Испанию, а Венгрия и Чехия — Португалию на момент вступления этого самого бедного государства Западной Европы в Союз.

В период подготовки к вступлению страны ЦВЕ не смогли заметно сократить экономическое отставание от Евросоюза. Рыночные реформы ознаменовались спадом, который удалось преодолеть к концу 1990-х гг. Однако с 2000 г. при падении деловой активности в самом Союзе темпы их экономического роста стали опережать показатели Евросоюза почти вдвое. Совокупный же ВВП стран-кандидатов из ЦВЕ в 2003 г. превысил уровень 1990 г. на 30%. Но это в среднем — прежде всего за счет опережающей динамики развития Польши и Словении.

Значительное влияние на экономическое развитие кандидатов оказали прямые иностранные инвестиции. В целом

к концу 2003 г. в экономику стран-кандидатов из ЦВЕ было вложено 156 млрд долл. Но почти 70% пришлось на три государства — Венгрию, Польшу и Чехию. Произошло улучшение структуры промышленности отдельных стран, повышение качества продукции и ее конкурентоспособности на внешних рынках. Во многом благодаря созданным зарубежными инвесторами новым промышленным производствам наблюдался рост доходов от экспорта. А вот собственное производство существенно отставало по эффективности, качеству продукции и оплате труда.

Приток ПИИ содействовал получению новых технологий, заставлял местных производителей повышать стандарты качества, всерьез заниматься «лучшими практиками» в управлении и освоении рыночных правил. Иностранные инвестиции способствовали повышению энергоэффективности производства и потребления.

Однако увеличивался разрыв по объему и качеству социального обеспечения. При вступлении в Союз особо остро стояли задачи преобразования системы социального обеспечения (при ограничении государственной поддержки населения), а также уменьшения уровня безработицы (от 6% до 20% в отдельных странах-кандидатах).

Вместе с тем, кандидаты из ЦВЕ начинали процесс подготовки к членству с достаточно высокого уровня торгово-экономического сотрудничества с Западной Европой. В 1990 г. удельный вес ЕС в импорте стран ЦВЕ составил 38,8%, а к 2003 г. вырос до 61%. Доля Евросоюза в экспорте была соответственно 35% и 70%. Это свидетельствовало, кроме прочего, о том, что еще в качестве кандидатов они до-

стигли установившегося внутри самого Союза соотношения объемов торговли.

В то же время удельный вес вступавшей «десятки» во внешней торговле 15 членов Союза возрос в 1992—2002 гг. с 6% до 11%, а в ПИИ — с 0,7—0,8% до 2,0%. Иными словами, эти страны в потенциале экономического сотрудничества и его выгод занимали далеко на первые места.

Изменения в ЦВЕ в конце прошлого века отразились на торгово-экономическом сотрудничестве с Россией в пользу Евросоюза. Уже в 1992—1993 гг. многие страны региона обрели таможенные преференции, что позволяло завоевать более широкий доступ на рынки Западной Европы. В свою очередь, Брюссель получил рычаги влияния на формирование восточноевропейского рынка. Это выразилось в существенных темпах роста экспорта в Западную Европу — в 2,3 раза в 1995 г. и в 4,5 раза к 2002 г. по сравнению с 1990 г. Такими же темпами расширялся импорт в ЦВЕ. Рост товарообмена стран ЦВЕ с ЕС в 1,5 раза превышал динамику их общего внешнеторгового оборота.

В свою очередь, за 1992—2002 гг. товарооборот России с этим регионом вырос всего в 1,5 раза: российский экспорт — в 2 раза, а импорт сократился почти на 30%. Причем существенный рост экспорта начался только с 2000 г. ввиду роста цен на энергоносители и некоторого увеличения поставок нефти и газа.

Повышался инвестиционный рейтинг и, соответственно, улучшалась привлекательность для зарубежных инвесторов. Около 80% иностранных вложений приходилось на ЕС. Российские же инвестиции в экономику ЦВЕ

ко времени их вступления оценивались в 2 млрд долл., или менее 1,5% общего объема ПИИ в регион (несколько лучшие позиции Россия занимала в странах Балтии). Но не будем забывать тогдашние возможности России и ситуацию в стране.

Полезно остановиться на расходах ЕС в период подготовки кандидатов. В течение 1990—2002 гг. по программам технического содействия реформам, гуманитарной помощи и др. было израсходовано 14,1 млрд экю/евро. Доля расходов в бюджете Союза составила 2,2%, а в совокупном ВВП 15 государств ЕС — всего 0,03%. Нужно также приплюсовать кредиты Европейского инвестиционного банка странам-кандидатам — 20,4 млрд экю/евро за этот же период. Их нужно было возвращать и поэтому они не относились к нетто-расходам. В общем, Брюссель особо не чувствовал тяжесть финансового бремени от своего расширения.

Вместе с тем, в преддверии официального вступления и после одобрения «соответствия» кандидатов было признано, что новым членам потребуются внушительные средства для дальнейшей адаптации к нормам ЕС. По оценкам Мирового банка за 2003 г., лишь для реализации директив ЕС по достижению стандартов окружающей среды десятке кандидатов в ближайшие 20 лет предстояло потратить 121,5 млрд евро.

1.3. Финансовое планирование в ЕС

Основные «пряники», которые предложил Брюссель своим партнерам по ВП, укладываются в формулу «3М» — money, mobility, markets (деньги, мобильность (граждан), рынки. С учетом того, что расширение рынков и свобод передвижения граждан представлялось замедленным процессом с отдаленными результатами, финансовое содействие (включая и инвестиции) оценивалось странами-партнерами, скорее, как «синица в руке».

Официальная финансовая помощь Евросоюза странам ВП поступает из нескольких источников. Самый крупный — Европейский инструмент соседства и партнерства (ЕИСП), который с начала 2014 г. формально заменен Инструментом европейского соседства (ИЕС) без особых корректировок. Он был образован для всего проекта ЕПС и использовал также активы Инвестиционного фонда соседства (ИФС).

До 2007 г. выделение средств из бюджета Евросоюза на нужды восточных соседей осуществлялось по программе ТАСИС, а южных — по программе МЕДА. Вместо них и был создан ЕИСП. Его работа опирается на семилетний финансовый план Евросоюза. На 2007—2013 гг. на Инструмент было ассигновано в общей сложности немногим более 12 млрд евро, или на треть больше, чем предоставлено странам-бенефициарам ЕПС в 2000—2006 гг. Но из этой суммы, повторим, только треть была направлена в адрес ВП, а остальное — «южным партнерам».

В дополнение к ЕИСП был учрежден Инвестиционный фонд соседства для предоставления гарантий займов и кредитов, выделяемых этим странам международными финансовыми институтами. Кроме того, появились и новые виды технической помощи ЕС: TAIEХ (Technical assistance and information exchange) и т. н. механизм дублирования — «twinning» (дублирующие проекты предусматривают реорганизацию национальных административных структур по стандартам ЕС). Во многом из-за событий «арабской весны» финансовая помощь была увеличена на 1 млрд евро на 2011—2013 гг. через две новые программы помощи южным (программа SPRING) и восточным (EaPIC) соседям.

В финансовом содействии Евросоюз прибегает к ресурсам т. н. «тематических инструментов». Они напрямую не относились к ЕИСП, а предназначены для содействия государствам по всему миру, включая регион ВП. Для содействия последнему Евросоюз также обращается к Европейскому инструменту в области демократии и прав человека, Инструменту сотрудничества по ядерной безопасности, Инструменту обеспечения стабильности, Инструменту развития сотрудничества (инвестиции в человеческий капитал, охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, миграция и политическое убежище, неправительственные организации и местные власти в их работе по развитию). В целом получается обширный список различных финансовых инструментов, непосредственно вовлеченных в проект ВП.

Кроме того, Брюссель инициирует или принимает участие в инвестиционных проектах с подключением ресурсов

общеевропейских финансовых организаций — преимущественно Европейского инвестиционного банка (ЕИБ) и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)¹⁷. В дополнение, в случае необходимости, прежде всего из-за ухудшения экономической ситуации, Европейский союз из своего бюджета имеет право оказывать макрофинансовую помощь в виде ссуд и/или грантов на «непредвиденные нужды» ЕПС. Этим правом он пользовался редко, но в последние годы, особенно после начала «арабской весны», к нему обращаются чаще.

При расчетах и отчетах за финансирование ЕПС и ВП по каналам ЕИСП в основном прибегают к данным касательно содействия отдельным странам обоих партнерств. Из всего запаса Инструмента на двусторонний трек содействия уходило примерно 80% средств, или чуть менее 10 млрд евро в 2007—2013 гг. (включая, напомним, «Южное партнерство»).

В этом лимите для ВП на 2007—2013 гг. были выделены (в млн евро): Азербайджану — 143,5; Армении — 241,5; Белоруссии — 94,2; Грузии — 452,1; Молдавии — 560,9; Украине — 935,6. Не сложно подсчитать, что на этом треке на «Восточное партнерство» пришлось чуть больше четверти всех расходов по линии ЕПС. Причем они оказались мень-

¹⁷ По информации ЕБРР, на середину 2014 г. его «инвестиции» в пять стран ВП составили более 15 млрд евро (www.ebrd.com/hages/news/press/2014/140611.shtml). В министерстве финансов Украины обнародовали данные на 1 июля 2014 г.: банк выделил Киеву свыше 9,2 млрд евро в рамках 329 проектов (<http://minfin.com.ua/2014/08/07/4155436/>). ЕИБ получил мандат выделить странам ВП в 2007—2013 гг. 3,7 млрд евро (<http://www.eib.org/projects/regions/eastern-neighbours/instruments>). Эти средства даны под гарантии ЕС. В дополнение в 2009 г. был создан Фонд финансирования восточных партнеров (EPF) с 1,5 млрд евро, выделение которых ЕИБ осуществляет на собственный риск.

ше средств, предоставленных только Палестинской автономии (2501,6 млн евро)¹⁸.

По региональным и макрорегиональным программам «Южное партнерство» также заметно опередило ВП — соответственно 721,8 млн евро и 536,9 млн евро¹⁹. Средиземноморские соседи Союза отстали лишь по приграничному/трансграничному сотрудничеству — да и то потому, что им в основном охвачены восточные партнеры. На его финансирование ушло примерно 1 млрд евро. Отметим, что в приграничные связи по ЕПС и к ЕИСП привлечена и Россия, взявшая на себя определенную нагрузку по поддержке программ с ее участием.

На что же преимущественно выделялись деньги странам ВП через ЕИСП?

Перед обновлением в 2011 г. приоритетов ЕПС и «тематических проектов» последние звучали следующим образом: «поддержка укрепления демократических структур и хорошего управления»; «поддержка регулятивных реформ и административных возможностей»; «поддержка усилий по снижению бедности». На период 2011—2013 гг. темы были изменены: «демократические структуры и хорошее управление»; «сближение и реформы в сфере регулирования торговли и инвестиций»; «социально-экономические реформы и устойчивое развитие». Тем самым наконец был официально усилен акцент на экономическую составляющую «партнерств».

¹⁸ Implementation of the European Neighbourhood Policy. Statistical Annex. Joint Staff Working Document. European Commission, Brussels, 27.3.2014, SWD (2014) 98 Final.

¹⁹ Idem.

В официальных структурах ЕС неохотно признавали проблемы в работе ЕИСП. Один из последних документов по этому поводу датирован еще июлем 2012 г. В нем отмечается, что вклад ЕИСП «в выполнение задач ЕПС оказался ограниченным... Опыт ЕИСП также вызывает смешанное впечатление, если оценивать его эффективность и важность в оказании помощи»²⁰.

Более заметной критике ЕИСП подвергался за стенами кабинетов исполнительных органов ЕС, особенно касательно ВП. Именно на восточном направлении ЕПС выделяемые по его каналам средства чаще оцениваются как весьма скромные (как и отдача от них). Особое недовольство вызвала приверженность запланированным еще в 2006 г. уровням расходов — независимо от того, что утвержденные в тогдашних условиях предпочтения отдельным странам могли меняться (что и происходило).

К этому нужно добавить и такую практику ЕС. Принятые в 2006 г. «Правила регулирования» (Regulation (EC), No. 1638/2006) включили специальный «чрезвычайный» механизм для оценки соответствия принципу политической обусловленности при выделении средств. В случае кризисных ситуаций, угроз демократическим процессам и верховенству закона, нарушений прав человека и др. в одной из стран «партнерств», он предусматривал специальный аудит соответствующих документов. Аудит давал право пересматривать программы помощи. Эти «Правила» также предоставляли возможность вообще прекратить плановую

²⁰ Improving the EU's Aid to its Neighbours: Lessons Learned from the ENPI, Recommendations for the ENI. Briefing Paper Directorate-General for External Policies of the Union. PE 433.694. July 23, 2012, p. 4.

финансовую поддержку государственным структурам страны-партнера, а предусмотренные средства перераспределять для негосударственных структур (НКО и др.). Но эти «лазейки» в большей мере так и остались на бумаге.

В документе Еврокомиссии было поставлено условие: ее инициативы должны быть одобрены квалифицированным большинством членов Европейского совета. На практике оказалось крайне трудным достичь согласия, скажем, по прекращению помощи — у множества членов ЕС существуют различные приоритеты и интересы в отношениях с множеством государств обоих «партнерств». Да и менее жесткий вариант — заметное сокращение предусмотренных средств из ЕИСП — также мог противоречить предпочтениям членов ЕС.

В семилетнем финансовом цикле на 2014–2020 гг. на ЕПС выделяется 15,5 млрд евро, что несколько больше ассигнований предыдущего периода²¹. Из них около 1 млрд предназначено на приграничное сотрудничество, ограниченное зоной ВП. В этом лимите, несмотря на возникновение очевидных «чрезвычайных обстоятельств» в зоне ВП, Брюсселю все же придется выполнять заявленные обязательства в отношении южных соседей (примерно 10 млрд евро) и изыскивать дополнительные ресурсы для нужд этого беспокойного региона. Добавление конфликтной зоны ВП в ее нынешнем опасном состоянии серьезно усилило «головную боль» Союза.

Не следует также забывать, что Евросоюз несет значительные глобальные финансовые обязательства на нужды

²¹ Однако в 2011 г. предполагалось выделить 18,2 млрд евро на 2014–2020 гг. (The New European Neighbourhood Instrument: Providing Increased Support to the EU's Partners. December 7, 2011. www.enpi-info.eu).

программ содействия, которые он и далее вынужден соблюдать. Так, Европейский фонд развития, средства которого направляются в регионы Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, получил на семь лет 23 млрд евро, а Инструмент сотрудничества по развитию, предназначенный для Латинской Америки, Азии, Центральной Азии, Персидского залива и Южной Африки — 16 млрд евро. Только в 2012 г. общий объем выделенных средств Союза и его стран-членов на международные программы содействия составил 55,07 млрд евро.

Но главное, что ЕС запланировал высокие потолки расходов на собственное развитие в соответствии с принятыми стратегиями до 2020 г. Так уж совпало, что накануне саммита в Вильнюсе и до начала украинского кризиса Европейский парламент одобрил т. н. «Рамки многолетнего финансирования» (РМФ) на 2014—2020 гг. В конце декабря 2013 г. их утвердил Европейский совет²². Эти «Рамки» являются планируемыми уровнями для бюджета Европейского союза (и его четкими обязательствами) на семилетний период. Сам бюджет более детально составляется на текущий год, но с учетом того, чтобы за семь лет «не набежало» больше установленного «рамками» уровня.

Бюджет ЕС на 2014—2020 гг. включает несколько новых программ для собственных нужд — исследований и инноваций («Горизонт 2020»), т. н. «Инструмент сплочения Европы», обеспечение занятости молодежи, повышение конкурентоспособности европейского бизнеса и др. Достаточно отметить, что политика «сплочения» нацелена на выравнивание соци-

²² Multiannual Financial Framework 2014—2020 and EU Budget 2014. The Figures. Luxembourg: Publication Office of the European Union, 2013.

ально-экономических диспропорций между странами и регионами Евросоюза. Другими словами — на финансово-экономическое содействие более «отсталым» странам Союза (а не просто на «антикризисное» выделение различных дотаций). Под него на 2014—2020 гг. подверстаны финансы огромных масштабов, обоснованные надеждами на постепенное преодоление кризиса и последующий экономический рост.

По сравнению с предыдущим бюджетным циклом, ассигнования на программы внутреннего развития увеличиваются. На решение проблемы безработицы только по каналам Европейского социального фонда будет ассигновано, по меньшей мере, 70 млрд евро. Средства для поддержки малого и среднего бизнеса в Европейском фонде регионального развития удвоились по сравнению с предыдущим семилетним циклом — с 70 до 140 млрд евро. Значительно увеличивается финансовая поддержка программ переобучения, которая должна охватить более 4 млн человек. Заметный бонус получают новые планы исследований и инноваций для выполнения инновационной стратегии «Горизонт 2020» — 80 млрд евро, что на 30% выше уровня предыдущего цикла в этой сфере. Огромные средства направляются на поддержку сельского хозяйства и рынка сельхозпродукции. Они, правда, укладываются в традиционные 40% всех ассигнований — более 300 млрд евро на программы, связанные с защитой рынка, и почти 100 млрд евро на развитие сельских районов.

Ввиду очевидного роста ассигнований на свои потребности в ЕС и непростой экономической ситуации, на сей раз не скрывается, в формулировке этого официального документа, что «усиливается нужда в распечатывании других ис-

точников из-за дефицита общественных средств». Для этого будет расширяться взаимодействие с ЕИБ, Европейским фондом инвестиций и национальными банками.

Не будем забывать и о программе ЕС для государств Юго-Восточной Европы, которым предписано задание на вступление в ЕС. Как свидетельствует история расширения ЕС, сама подготовка и первый период членства требуют немалой финансово-экономической поддержки со стороны «старых» членов.

Несмотря на расширение списка такого рода программ, в Брюсселе вынуждены серьезнее принимать во внимание ограниченность ресурсов. Это заметно коснулось части программ внешней помощи, включая ВП.

На внешние нужды в отдельной статье «Глобальная Европа» (фактически программы содействия вовне ЕС) выделены 58,7 млрд евро в ценах 2011 гг. из почти 960 млрд бюджетных средств, а в текущих — соответственно 66,3 из 1,08 трлн евро (по финансовым обязательствам Союза). Это составляет 6,1% и не отходит от уровня 2007—2013 гг. Но в 2011 г., в начале работы по семилетнему плану Еврокомиссия заявляла о 7% (по году на 2014 г. этот показатель еще ниже — 5,8%).

При оценке финансовых возможностей ЕС нужно помнить, что указанные бюджетные потолки ЕС покрывают всего 1% валового национального дохода всех стран-членов. Но эти страны по-прежнему не горят желанием увеличивать свой взнос в копилку Брюсселя. Тем более, что 90% бюджета ЕС и так формируется национальными донорами, а 80% идут на программы, которые управляются Еврокомиссией вместе со

странами-членами. Один из главных вызовов для Брюсселя, особенно в связи с украинским кризисом, состоит в том, чтобы такое желание для нужд внешнего содействия появилось у многих, если не у всех членов Союза.

Бюджет 2014 г. сократился на 3%, по сравнению с предыдущим годом. Анализ распределения средств свидетельствует о более заметном сокращении средств на часть внешних программ при одновременном увеличении потолков на проекты внутреннего развития Евросоюза. По финансовым обязательствам международному развитию на 2014 г. по статье «Глобальная Европа» объемы урезаны почти на 11%, а для Инструмента европейского соседства — на 11,3%.

В целом пострадали все выше рассмотренные Инструменты (за исключением т. н. Инструмента партнерства с его весьма несущественными суммами). Сокращения по Инструменту европейского соседства могли отчасти объясняться подписанием с Грузией и Молдавией СА в Вильнюсе. Однако это отнюдь не означает сокращение финансовой нагрузки на бюджет ЕС ввиду необходимости поддержки этих стран хотя бы для демонстрации другим «успешности» ВП.

Подчеркнем, что указанные «потолки» ассигнований были одобрены еще до разгара украинского кризиса. Последний же фактически обязал Еврокомиссию изыскивать масштабные дополнительные ресурсы из других источников, сохраняя за программами собственного развития очевидную приоритетность в финансовых ориентировках.

1.4. Оценки из Евросоюза

В конце марта 2014 г. Еврокомиссия выпустила ежегодный доклад о ходе реализации политики ЕПС, сопровождаемый материалами о результатах работы с отдельными странами «Восточного партнерства» и «Южного партнерства». Последние свидетельствуют о признании Брюсселем того, что вызовы, с которыми сталкиваются эти страны, становятся все более разнообразными. Вместе с тем, в документах и комментариях официальных лиц стало заметнее просматриваться особое внимание к «предотвращению и разрешению конфликтов». Лишь затем следуют традиционные намерения «продвигать и дальше политические и экономические реформы».

В материале по «Восточному партнерству» Брюссель зафиксировал «значительный прогресс в реализации Партнерства в 2013 г.». Примеры такого «прогресса» ограничиваются подписанием на саммите в Вильнюсе СА, включая ГВЗСТ «между ЕС и некоторыми странами-партнерами», а также тем, что «была одобрена амбициозная повестка двигаться вперед, акцентируя внимание на критической необходимости исполнения принятых обязательств, особенно в сфере политических, экономических и социальных реформ».

Отмечается достигнутая в Вильнюсе договоренность «интенсифицировать выполнение Стратегии возможностей («Visibility strategy»), которая предполагает «более широкое вовлечение гражданского общества».

Помимо саммита, список примеров дополнен «прогрессом на пути к либерализации визового режима для краткос-

рочных поездок граждан пяти из шести восточноевропейских стран»²³. Вот, в основном, и все.

В преддверии плановой ротации исполнительных органов ЕС и выборов в Европейский парламент с его расширенными с 2009 г. полномочиями Еврокомиссия в конце апреля 2014 г. выпустила краткий «Отчет об успехах» за 2010–2014 гг.²⁴ Верховный представитель по иностранным делам и политике безопасности К. Эштон ограничилась рассказом о миротворческих усилиях в Африке с упором на Сомали, о сотрудничестве с некоторыми странами «Южного партнерства» и с Мьянмой.

Ответственный за планы расширения ЕС и ЕПС еврокомиссар Ш. Фюле отнес к числу успехов вступление Хорватии в Союз в 2013 г., начало переговоров о членстве в Евросоюзе Черногории и, в его представлении, улучшение отношений между Сербией и Косово. Касательно двух «партнерств» в ЕПС он напомнил о продолжении работы «для достижения возможно тесной политической ассоциации и максимально возможной экономической интеграции» и кратко отметил «вклад Союза в ЕПС». Этот вклад сводился к финансированию этой политики и к выдаче шенгенских виз гражданам этих государств²⁵.

²³ Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2013. Regional Report: Eastern Partnership. Joint Staff Working Document. European Commission, Brussels, March 27, 2014, SWD (2014) 99 final, p. 2–3.

²⁴ European Commission 2010–2014. A Record of Achievements. Directorate-General for Communication Publication, Brussels, April 2014.

²⁵ Для Ш. Фюле характерны довольно общие рассуждения даже на специализированных форумах. Например, этим он отличился на очередной в рамках ВП, но первой с начала украинского кризиса международной экспертной конференции по «Восточному партнерству» 25 апреля 2014 г. в Праге. (Текст выступления можно найти на интернет-сайте Еврокомиссии.)

К. де Гюхт, курировавший торговые отношения, выделил завершение работы над соглашениями со странами «Восточного партнерства (на примере Украины). Но показательно, что он предпочел больше говорить о продолжении переговоров по зонам свободной торговли с США и Японией, а также по заключению инвестиционного соглашения с Китаем.

Заметим, что Россия в отчетах этих и других еврокомиссаров не упоминалась — даже у ответственного за энергетику Г. Оттингера. В его материале чувствовалась российская тема, но косвенно, в увязке с заявленными им планами «упорядочить» европейский энергетический рынок. Хотя до начала украинских событий руководство Евросоюза заверяло о «поступательном развитии» отношений с Москвой, перечисляя конкретные успехи (правда, в последние годы с заметно меньшими постоянством и энтузиазмом).

В общем, получается, что старое руководство передает новому документ с весьма общими упоминаниями о «Восточном партнерстве» и не может заявить о какой-либо отдаче от отношений с Россией.

Вот одно из многих объяснений такому изложению «успехов». Несмотря на одобрение СА с Грузией и Молдовой и подписание политической части такого же соглашения с Киевом в марте 2014 г., что предшествовало появлению отчета, украинские события (вместе с отказом Армении присоединиться к этим соглашениям) заметно усилили критический настрой по поводу проекта ВП у многих европейских политиков и экспертов. Для этого достаточно почитать хотя бы аналитические материалы о ВП первых месяцев 2014 г. По всей видимости, Ш. Фюле и его коллеги были хорошо

сориентированы не только по сложностям проекта, но и по настроениям в самом Евросоюзе.

С развитием украинского кризиса заметное большинство европейских экспертов (если не все) понимают неизбежность для ЕС все более масштабных и, главное, незапланированных издержек, особенно финансовых. Растущих и в силу подрыва торгово-экономических каналов с Россией. Отметим, что и до кризиса отказ Киева подписать СА на ноябрьском саммите «партнерства» некоторые члены ЕС восприняли со скрытым облегчением. Позднее, помимо высокого градуса беспокойства вызовами для европейской безопасности, неопределенность размеров финансовых и сопутствующих им издержек становится одним из главных факторов, который неприятно для Брюсселя давит на восприятие проекта ВП и его перспектив.

В таких озабоченностях дело не ограничивается Украиной. В нынешней ситуации Евросоюзу нужно вдвойне постараться сделать из Грузии и Молдавии «рекламный пример» успешности «Восточного партнерства» — причем побыстрее. Смета здесь может превысить первоначальные расчеты (с той же оглядкой на осложнения торгово-экономических отношений с Россией).

Даже оставив в стороне украинский кризис, Брюссель в своем планировании политики на восточноевропейском направлении особо не задумывался о возможности жесткой реакции Москвы на подписание СА вместе с ГВЗСТ и о целесообразности загодя пойти с ней на диалог для обсуждения возникающего положения и для нахождения компромиссов. Логически это приводило к необходимости

взять на себя (вместе с другими западными партнерами) ключевую нагрузку в проведении дальнейших и болезненных реформ с их уже признававшимися социально-экономическими издержками. А также прямую и особую ответственность. Кризис и его влияние на отношения с Россией серьезно усугубили вызовы для ЕС, расширили параметры этой нагрузки вместе с ее значительным увеличением, ярче высветили обязательства перед подписантами СА. Но положение последних, прежде всего Украины, еще до набора маховиком конфликта высоких оборотов свидетельствовало о том, что выполнение искомых планов ВП вместе с СА и ГВЗСТ потребовало бы от Союза огромных и непредусмотренных финансовых усилий. Развитие же кризиса ставит под большой вопрос перспективу стабилизировать экономическую ситуацию и вывести украинскую экономику хотя бы на минимальный рост, ограничиваясь собственно ресурсами ЕС и Запада в целом и дальше осложняя отношения с традиционными ведущими партнерами Киева — прежде всего с Россией.

Глава II.

ИЗДЕРЖКИ И ПОТРЕБНОСТИ УКРАИНЫ

2.1. Развитие кризиса

Для экономического развития Украины в преддверии кризиса 2014 г. были характерны нестабильность и ухудшение основных макроэкономических индикаторов. Уже с 2012 г. ВВП страны перестал расти, сформировался значительный — на уровне 8—9% ВВП — пассив текущего платежного баланса, что в том числе привело к сокращению золотовалютных резервов (ЗВР).

В такой ситуации события начала 2014 г. стали катализатором дальнейшего обострения проблем в украинской экономике, быстро охватывая все сферы хозяйственной жизни. Разбалансировка национальной экономики еще сильнее усугубилась из-за эскалации противостояния в стране и боев во внешних торгово-экономических связях.

Фактически экономика Украины на неопределенное время утратила возможности для полноценного развития. Ее потребности в масштабной внешней помощи существенно увеличиваются. Причем с учетом нарастания трудностей

эта помощь должна быть комплексной, включать различные инструменты содействия в преодолении кризиса — финансовые, торговые, торгово-политические, гуманитарные и др.

В платежном балансе Украины 2013 г. росли пассивы по статьям внешней торговли и движения инвестиционных доходов на фоне профицитных статей движения трудовых доходов и капитала. Итоговое сальдо составило минус 3,6 млрд долл. (2% ВВП) и было закрыто уменьшением ЗВР.

Основные позиции платежного баланса Украины в 2013 г.

	В годовом исчислении (млрд долл.)	В про- центах к ВВП
1. Сальдо платежей по внешней торговле товарами и услугами	-15,5	-8,5
2. Сальдо движения инвестиционных доходов	-9,8	-5,5
3. Сальдо движения трудовых доходов и прочие трансферты	8,9	5,0
4. Сальдо движения капитала	12,8	7,0
Итоговое сальдо по позициям 1—4 (минус — снижение золотовалютных резервов)	-3,6	-2,0

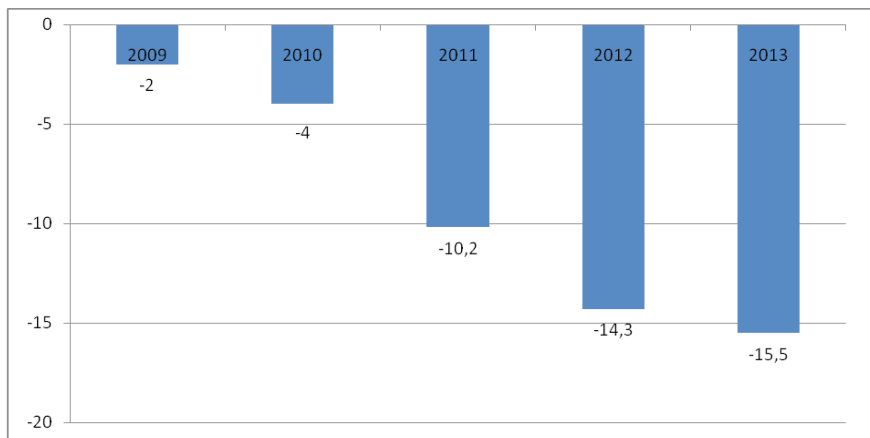
Источник: Национальный банк Украины.

Для страны, остро нуждающейся в валютных ресурсах хотя бы для финансирования неотложных обязательств, особое значение имеет оценка вероятных изменений параметров платежного баланса в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Только за первые четыре месяца 2014 г. ЗВР Украины уменьшились на 6,2 млрд долл. В течение же последних двух лет и января—апреля 2014 г. Украина лишилась 17,6 млрд долл. ЗВР, или 55% их объема на начало 2012 г. (31,8 млрд долл.). Российский трехмиллиардный кредит в конце 2013 г. помог смягчить ситуацию. Затем благодаря перечисленному первому траншу займа МВФ ЗВР увеличились в начале мая, но к концу сентября 2014 г. вновь снизились до 16,4 млрд долл. с одновременным ростом украинского долга по текущим поставкам российского газа до 5,3 млрд долл. В последующие же два месяца резервы существенно сократились — до 12,6 млрд долл. в октябре и 9,97 млрд долл. в ноябре.

Однако простой «арифметический» подход к оценке прочности платежного баланса Украины не вполне корректен. Ситуация постоянно обостряется по ходу опасного развития внутреннего конфликта. Еще более усилилась неустойчивость положительных и отрицательных потоков платежного баланса Украины.

Наиболее существенный отрицательный дисбаланс — это пассивное сальдо внешней торговли товарами и услугами размером в 8,5% ВВП в 2013 г. Значительное отрицательное сальдо внешней торговли характерно для периода с 2007 г., за исключением кризисного 2009 г. и посткризисного 2010 г.



Сальдо внешней торговли товарами и услугами (млрд долл.)

Источник: Национальный банк Украины.

Объяснить причины столь существенного дисбаланса можно двояко. МВФ видит причину в переоцененном валютном курсе¹. Второе, более обоснованное, по нашему мнению, объяснение состоит в структурных проблемах, связанных с неконкурентоспособностью экономики из-за устаревания капитала, чрезмерной энергоемкости, неспособности произвести конкурентный товар при высоких ценах на энергоресурсы. Экспортный потенциал сосредоточен в двух секторах с небольшой добавленной стоимостью — металлургии и сельском хозяйстве и сильно зависит от мировых цен на эти товары.

Рецепт МВФ для решения проблем Украины следующий: приводите цены на энергоресурсы для внутренних потребителей к мировому уровню, девальвируйте валюту,

¹ IMF (2013) Ukraine. Staff Report for the 2013 Article IV Consultation and First Post-Program. Monitoring, December 2013.

строгими мерами денежно-кредитной и фискальной политики ставьте под контроль инфляцию. Соответственно, с рынка уходят неконкурентноспособные предприятия, снижается уровень инвестиций, также существенно сокращается внутренний спрос из-за ухудшения положения домашних хозяйств. Дальше страна «живет бедно, но честно». Этот подход не обращает должного внимания на структурные проблемы экономики, которые не решаются лишь мерами денежно-кредитной и фискальной политики.

Что касается сальдо движения инвестиционных доходов, то внешний долг Украины будет возрастать — ведь страна еще долгое время не сможет обойтись без масштабного внешнего финансирования. Возрастет и сумма для его обслуживания. Вместе с тем, продолжавшееся снижение рейтингов Украины до преддефолтного уровня уже существенно повысило стоимость новых заимствований и их обслуживания. Все это позволяет говорить о вероятности заметного ухудшения сальдо расчетов по данной статье и дальше.

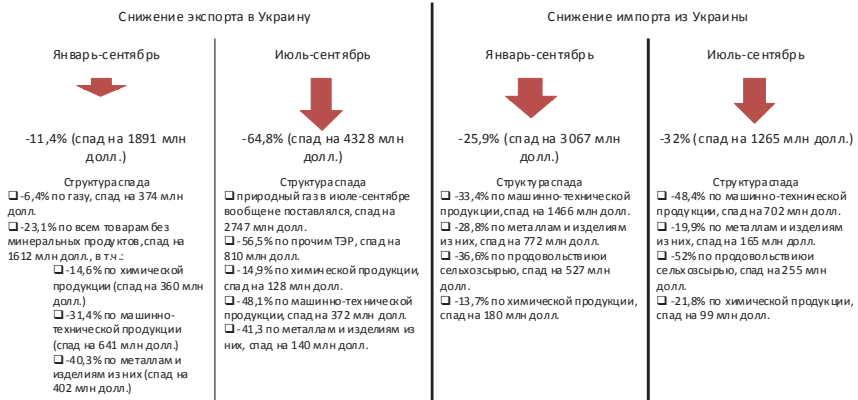
Отрицательным дисбалансом в сфере движения трудовых доходов в прежние годы противостоял устойчивый приток миграционных доходов и трансфертов примерно в 5% ВВП (по экспертным оценкам, реальный вклад доходов трудовых мигрантов в ВВП мог быть вдвое больше). Это единственная стабильно положительная статья платежного баланса, которая оказалась в зоне высокого риска из-за обострения ситуации в Украине и вокруг Украины.

Потоки капитала всегда были очень неустойчивы. Анализ этого показателя за последний период подтверждает его высокую волатильность.

Ход внешней торговли Украины в 2014 г. отражает последствия сжатия внутреннего спроса. К этому добавим поддержание экспортных объемов за счет предоставленных ЕС односторонних преференций по доступу на свой рынок, а также сохранение режима свободной торговли со странами СНГ. В результате импорт падает быстрее экспорта. Формально это улучшает состояние внешних расчетов, но на деле свидетельствует об углублении экономических проблем.

При этом в российско-украинской торговле произошло нарастание темпов падения товарооборота. Так, если за январь—сентябрь 2014 г. весь экспорт и импорт машинно-технической продукции из России в Украину уменьшился соответственно на 11,4% и 31,4%, то только в июле—сентябре к аналогичному периоду 2013 г. падение составило уже 64,8% и 48,1%. Ускоряется и тенденция снижения российского импорта из Украины: сокращение по итогам января—сентября достигло 25,9%, в июле—сентябре 2014 г. к аналогичному периоду 2013 г. — 32%, а в сентябре — 42,2%. Спад по импорту машинно-технической продукции и продовольствия еще больше. Ниже приведена таблица с наиболее характерными показателями развития взаимной торговли товарами России и Украины в 2014 г.

**Взаимная торговля товарами России с Украиной в 2014 году
(2014 г. к аналогичному периоду 2013 г.)**



Источник: ФТС России.

Отказ Киева от сотрудничества с «Газпромом» и прекращение поставок российского газа с точки зрения данного анализа означают, во-первых, очевидное развитие украинской экономики по худшему сценарию и, во-вторых, временное улучшение ее торгового и платежного баланса. Размеры последнего определяются разницей между расходами на приобретение газа у «Газпрома» и расходами на покупки замещающих его альтернативных энергоносителей (мазут, уголь) и «реверсного» газа. В первый период после прекращения импорта газа из России и до начала фактических поставок замещающих энергоносителей, а также с учетом использования собственных текущих запасов возникла существенная разница, вплоть до профицита в торговле товарами и по текущим операциям платежного баланса. В пос-

ледующем, по мере наращивания альтернативных закупок, торговый и платежный балансы вернутся почти к исходному дефицитному состоянию.

Это подтверждают данные Госкомстата и Нацбанка Украины за январь—июнь 2014 г. (сальдовые значения торговли товарами и текущих операций платежного баланса в млн долл. приведены по официальным данным, где российские поставки газа в апреле—июне учтены по «украинской» цене 268,5 долл. за 1000 куб.м, вместе с коррекцией по «газпромовской» цене 485 долл.):

	Торговля товарами		Текущие операции	
	Сальдо	Сальдо с коррекцией	Сальдо	Сальдо с коррекцией
январь	-143	-143	-415	-415
февраль	-125	-125	-347	-347
март	217	217	-566	-566
апрель	401	-161	115	-447
май	174	-592	-295	-1061
июнь	44	-326	-424	-794

Ухудшение российско-украинских отношений оказывает сильное понижающее давление на доходы Украины от экспорта услуг. По данным Ростуризма, число поездок российских граждан в Украину в первом полугодии 2014 г. сократилось на 57% к аналогичному периоду 2013 г. Под влиянием резко возросших рисков любой коммерческой активности на территории Украины российские участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и перевозчики стремятся минимизировать использование украинской транспортной инфраструктуры.

За первые девять месяцев 2014 г. украинский экспорт услуг в Россию сократился на 28,1%, в том числе по статье «поездки» на 77,4%. В целом экспорт услуг из Украины за тот же период снизился на 16,5%.

Наблюдается снижение поступлений по статьям трудовой миграции. В частности, по данным Банка России, трансграничные переводы физических лиц из России в Украину, осуществленные через системы денежных переводов, во втором квартале 2014 г. сократились на 17,4% к уровню второго квартала 2013 г. Огромное число беженцев из Украины в Россию (около 900 тыс. человек на сентябрь 2014 г.), нуждающихся в трудоустройстве, также ведет к дальнейшему падению доходов Украины, получаемых от трудовых мигрантов.

Глава Нацбанка Украины В. Гонтарева в октябре 2014 г. оценила ситуацию с оттоком капитала из страны как катастрофическую. За первые девять месяцев 2014 г. отток депозитов из украинских банков составил около 110 млрд гривен, из которых долларовые потери достигали 7 млрд. Чистый отток прямых инвестиций из Украины в первом полугодии 2014 г. — около 0,9 млрд долл., а портфельных инвестиций — примерно 0,6 млрд долл. (в первом полугодии 2013 г. отмечался их приток соответственно на 1,7 млрд долл. и 4,6 млрд долл.). По данным Госкомстата Украины, накопленные прямые иностранные инвестиции в экономике страны на 1 октября 2014 г. составляли 48,5 млрд долл. против 56,9 млрд долл. на 1 января этого же года, то есть сократились на 8,4 млрд долл. (из-за фактического оттока и курсовой переоценки). Непосредственные прямые инвестиции из России за тот же период упали на 31%.

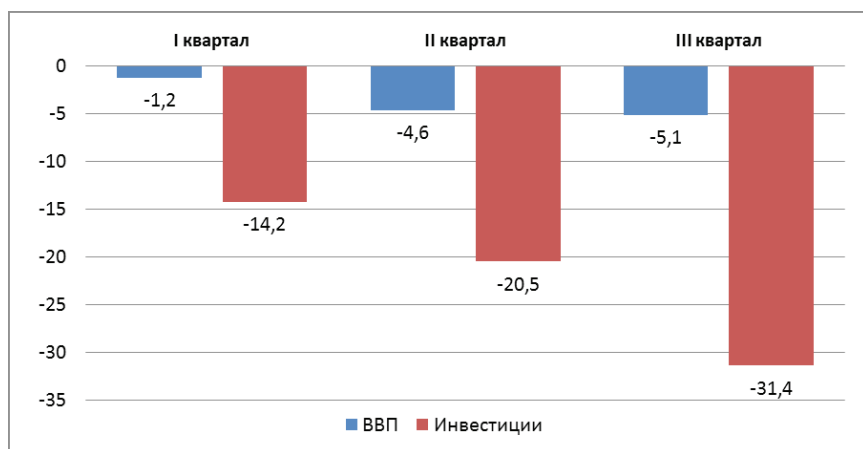
Государственный долг Украины на начало осени 2014 г. превысил 70 млрд долл., а его основная часть номинирована в иностранной валюте. Общая сумма внешнего долга на 1 июля 2014 г. составляла 136,8 млрд долл., из которых примерно четверть — долги правительства и монетарных властей. Отношение внешнего долга к ВВП поднялось до 81,8% (82,8% с учетом коррекции по ценам на российский газ) против 78,1% в начале 2014 г.

При высокой стоимости заимствований для обслуживания текущего внешнего долга Украине необходима валюта на сумму более 10 млрд долл. в расчете на год. К этому следует добавить выплаты по номинированному в валюте внутреннему долгу, погашению основной суммы долга, а также необходимость финансирования из внешних источников растущего бюджетного и квазибюджетного дефицитов. Дефицит госбюджета Украины увеличился, в том числе из-за снижения налогооблагаемой базы и собираемости налогов, относительно ВВП с -1,3% в первом квартале 2014 г. до -5% во втором квартале.

Негативное развитие ситуации оказывает сильное дестабилизирующее влияние на валютный рынок. В августе—сентябре 2014 г. в Украине были введены ограничения на выдачу валютных кредитов и приобретение валюты физическими лицами в банках. В августе произошло очередное резкое обесценение гривны, в результате чего к середине сентября среднемесячный курс доллара США к гривне вырос по сравнению с декабрем 2013 г. на 63,7%. Нацбанк Украины фактически отказался от поддержки курса национальной валюты. Вновь сформировался «черный рынок», курс

на котором в период обострения в конце августа — начале сентября был выше официального на 15—20%.

Проблемы в секторе внешних расчетов и на валютном рынке нарастали параллельно с углублением внутриэкономического кризиса. К осени 2014 г. ускорилось падение ВВП, инвестиций, промышленного производства.



ВВП и инвестиции в 2014 г. к аналогичному периоду 2013 г. (в %)

Источник: Государственный комитет статистики Украины.

Международные организации в течение 2014 г. заметно пересмотрели свои прогнозы по украинской экономике в сторону понижения. Так, в октябрьском 2014 г. прогнозе МВФ падение реального ВВП Украины оценивалось в 6,5% в 2014 г., а реального внутреннего спроса — 11,4%. Снижение экспорта товаров и услуг — 12,2%. Отношение внешнего долга к ВВП на конец 2014 г. превысит 100% (102,2%). В 2015 г. МВФ прогнозирует минимальный прирост ВВП (+1%) при сохранении высокой инфляции (декабрь 2015 г. к декабрю 2014 г. рост на

9%) и увеличении внешней долговой нагрузки на экономику (отношение внешнего долга к ВВП в 2015 г. — 106,4%)².

Более пессимистичен Всемирный банк. Он предполагает снижение ВВП Украины на 8% в 2014 г. и еще на 1% в 2015 г.³

В сентябрьском (2014 г.) прогнозе ЕБРР сокращение украинского ВВП в 2014 г. оценивается примерно в 9%. В 2015 г. аналитики ЕБРР ожидают замедление спада до 3% при возобновлении роста к концу года⁴.

Эксперты Венского института международных экономических исследований⁵ в своем докладе «Экономические последствия украинского конфликта», опубликованном 13 октября 2014 г., оценивают спад ВВП Украины в 2014 г. на уровне 8—10%. По их мнению, значительное сокращение ВВП обусловлено: последствиями внутреннего военного противостояния; запретом на поставки вооружений и продукции двойного назначения в Россию и в целом снижением экспорта в Российскую Федерацию; всплеском инфляции, подрывающей покупательную способность населения; замораживанием (фактически коллапсом) инвестиционной деятельности.

В докладе приводятся следующие выкладки экономического ущерба в связи с конфликтом на юго-востоке Украины:

— общий экономический ущерб на сентябрь 2014 г. оценивается в 7—8 млрд долл. (6% ВВП);

² IMF World Economic Outlook, October 2014. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/text.pdf>

³ World Bank Group. Global Economic Prospects. Commodity Markets Outlook. October 2014. http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEPcommodities/commodity_markets_outlook_2014_october.pdf

⁴ Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operations. September 2014. EBRD Office of the Chief Economist. <http://ebrd.org>

⁵ www.owiiw.ac.at

— в августе 2014 г. к августу 2013 г. промышленное производство в Донецкой области сократилось на 60%, в Луганской области — на 85% (в значительной степени из-за перебоев в энергоснабжении и нарушения транспортного сообщения);

— огромные потоки беженцев из зоны конфликта чреваты существенным осложнением перспектив восстановления украинской экономики.

Прогнозы динамики ВВП Украины

(темпы прироста ВВП к предыдущему году,
в реальном выражении)

Источник прогноза	2014	2015
МВФ (октябрь 2014 г.)	-6,5%	+1%
Всемирный банк (октябрь 2014 г.)	-8%	-1%
ЕБРР (сентябрь 2014 г.)	-9%	-3%
Венский институт международных экономических исследований (13 октября 2014 г.)	-8— 10%	-
Национальный банк Украины (октябрь 2014 г.)	-9%	-

С учетом тенденций развития экономики и внешнеэкономических связей Украины в 2014 г. разрыв платежного баланса страны, по нашим оценкам, может быть очень значительным — от 16 млрд долл. в умеренном сценарии до 40 млрд долл. при продолжении конфликта и дальнейшем ухудшении отношений с Россией. Наибольшие отрицательные значения ожидаются по статьям движения инвестиционных доходов и движения капитала. Пассив торгового баланса, по-видимому, будет умеренным из-за падения импорта. Экспорт Украины поддерживают односторонние пре-

ференции ЕС, продленные до конца 2015 г. Но с обострением ситуации и экспорт может сильно упасть. В итоге возрастет отрицательное торговое сальдо. Одновременно понизится традиционный значительный профицит по статьям движения трудовых доходов и прочим трансфертам.

Для покрытия разрыва платежного баланса Украины в менее конфликтном сценарии потребуется использовать имеющиеся ЗВР либо полностью, либо частично, а оставшуюся часть профинансировать из внешних источников. В негативном же сценарии не хватит и резервов, и всей выданной и обещанной внешней финансовой помощи.

По состоянию на ноябрь 2014 г. Украине выделены два транша кредита МВФ на 4,5 млрд долл. из обещанных 14–18 млрд долл. финансовой помощи в 2014–2015 гг. Еще в марте 2014 г. МВФ договорился с Украиной об общих возможных параметрах международной помощи этой стране в размере 27 млрд долл. на 2014–2015 гг. В связи с углублением кризиса осенью 2014 г. МВФ значительно повысил свои расчеты потребностей Украины во внешнем финансировании — до 55 млрд долл. на ближайший период. Предоставление кредитов МВФ жестко увязано с выполнением Украиной очень чувствительных для страны и населения рекомендаций Фонда в части ликвидации налоговых льгот и социальных привилегий, повышения пенсионного возраста и др.

**Перечень необходимых реформ,
рекомендованных Украине МВФ**

1. Повысить пенсионный возраст — на два года для мужчин, на три — для женщин. Ликвидировать право на досрочный уход на пенсию и принцип считать год за два на опасных предприятиях.

2. Ликвидировать институт специальных пенсионных пособий, которые выделяются ученым, государственным служащим, управляющим государственных предприятий. Ограничить пенсии работающим пенсионерам. Установить пенсионный возраст офицерам армии в 60 лет.

3. Повысить цену на газ для муниципальных предприятий на 50%, в два раза для частных потребителей. Увеличить стоимость электричества на 40%. Допустить рост цен соответственно росту цен на газ. Увеличить акциз на бензин на 60 евро.

4. Отменить льготы и повысить налоги на транспорт на 50%. Не повышать прожиточный минимум, балансировать социальную ситуацию за счет точечных субсидий.

5. Приватизировать все шахты и отменить все субсидии. Отменить льготы для предприятий ЖКХ, транспорта и прочего. Отменить государственной поддержки бесплатного питания, обеспечения учебниками.

6. Ограничить практику упрощенного налогообложения. Отменить практику льгот по НДС в сельской местности. Обязать аптеки и фармацевтов платить НДС.

7. Отменить мораторий на продажу земли сельскохозяйственного назначения. Отменить субсидии для производителей свинины и курятины.

8. Сократить состав министерств до 14. Оставить лишь одного вице-премьера. Отменить должность министра кабинетов министров. Подчинить все государственные органы министерствам. Налоговая администрация, таможня, Фонд госимущества должны войти в Министерство финансов.

9. Ограничить уровень оплаты труда государственных лиц.

10. Пособия по безработице должны начисляться только после минимального периода в шесть месяцев работы. Оплачивать больничные на уровне 70% от заработной платы, но не ниже прожиточного минимума. Оплачивать больничный начиная только с третьего дня болезни.

С Всемирным банком Украина в конце мая 2014 г. подписала кредитное соглашение относительно финансирования трех проектов. Их общая стоимость — 1,48 млрд долл. Общий объем финансовой помощи Украине по линии Всемирного банка в 2014 г. может составить до 3,5 млрд долл. В этом пакете помощи — кредит в 750 млн долл. на «политику развития» (300 млн долл. кредита предоставлено для реорганизации системы соцзащиты населения), заем в 382 млн долл. на повышение энергоэффективности системы теплоснабжения и 350 млн долл. на развитие инфраструктуры. При этом выделение помощи обусловлено проведением Украиной экономических реформ, предлагаемых МВФ.

8 сентября 2014 г. Минфин Украины получил средства первого займа на «политику развития» в финансовом секторе на 500 млн долл. в рамках соглашения между Украиной и Международным банком реконструкции и развития. Кредит привлечен на 16 лет с 7-летним льготным периодом по переменной процентной ставке. Деньги предназначены для поддержки первоочередных мер по реформированию банковского сектора и внедрения комплексной программы антикризисного управления.

С Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций (одна из организаций Группы Всемирного банка) достигнута договоренность о том, что оно поддержит свой портфель в Украине по закрытию политических рисков для иностранных банков на уровне 700 млн долларов.

Банк международных расчетов принял решение увеличить объем финансирования в рамках многосекторного проекта бюджетной поддержки Украины. Общая сум-

ма финансирования в 2014—2015 гг. должна составить 1,75 млрд долл.

ЕБРР готов предложить как минимум 5 млрд евро до 2020 г. в рамках международной финансовой помощи Украине. Это возвратные коммерческие ресурсы, направляемые на конкретные проекты. Осенью 2014 г. ЕБРР заявил, что намерен инвестировать в текущем году в экономику Украины 1 млрд евро.

Европейский инвестиционный банк учредил комитет «Восточного партнерства» и проинформировал его участников о планах дополнить пакет поддержки Украины от Евросоюза долгосрочными кредитами объемом до 3 млрд евро в период до 2016 г.

Непосредственно из бюджета ЕС «на ближайшие годы» запланировано выделение 3 млрд евро, из которых на макрофинансовую помощь предназначены 1,6 млрд евро, а на целевые гранты для «содействия» — еще 1,4 млрд евро.

Япония заявила о предоставлении Киеву экономической помощи в размере 1,5 млрд долл. после достижения Украиной соглашения с МВФ об экономических реформах. Из них 1,1 млрд долл. будут даны как кредиты под низкий процент.

Подписано Соглашение о гарантиях заимствований между Украиной и Агентством США по международному развитию (USAID), предусматривающее содействие в виде кредитных гарантий на сумму 1 млрд долл. для обеспечения выполнения обязательств по государственным внешним заимствованиям Украины в 2014 г. Реализация гарантии возможна путем выпуска еврооблигаций Украины на соответствующую сумму.

Суммарно заявленная внешняя финансовая помощь Украине из всех источников в 2014 г. может составить 16—19 млрд долл., в 2015 г. — 10–11 млрд долл. Однако для покрытия разрыва платежного баланса Украины в негативном сценарии, как оценивалось выше, требуется 40 млрд долл. И еще, по меньшей мере, 10 млрд долл. из внешних источников необходимы для финансирования бюджетного и квазибюджетного дефицитов.

Вместе с тем, вызывает вопросы исполнение данных Киеву обязательств. По данным экспертов украинского проекта «Цена государства», на ноябрь 2014 г. западные структуры предоставили лишь 60% обещанных на этот год средств⁶.

Несмотря на приведенные планы финансовых вливаний, возникает вероятность того, что Европейский союз будет вынужден впервые прибегнуть к своим «закромам» — к уже одобренному бюджету до 2020 г. Во всяком случае в середине ноября 2014 г. об этом поставил вопрос парламент Литвы. Согласно его резолюции, речь идет о том, чтобы в рамках этого бюджета изыскать до 3% на осуществление «плана Маршалла» для Украины. И тем самым модернизировать финансовый механизм помощи Киеву, что позволит нарастить ее до 30 млрд евро. Как бы ни менялся расклад сил в Евросоюзе по поводу этой инициативы и с учетом сохраняющейся неготовности государств-членов существенно повысить финансовые обязательства в отношении Украины, такой шаг лишний раз свидетельствует о значительной недооценке потерь Союза в расчетах последствий проекта ВП⁷.

⁶ «Независимая газета», 26 ноября 2014 г.

⁷ По расчетам премьер-министра Венгрии В. Орбана от ноября 2014 г., Евросоюзу придется дополнительно тратить каждый год порядка 25 млрд евро, «необходимых для поддержки Украины» («Газета.ру», 24 ноября 2014 г.).

По оценке старшего экономиста американского Института международных финансов Л. Митова, озвученной на телеконференции 12 ноября 2014 г., «в ближайшие 6 месяцев экономике страны угрожает полномасштабный финансовый и экономический коллапс». Чтобы этого не произошло, нужны срочные дополнительные финансовые вливания в размере 10—15 млрд долл.⁸

Примем во внимание совсем не радужные перспективы украинской экономики, проблемы дальнейшего сокращения налогооблагаемой базы и снижения собираемости налогов, падение валютных доходов на фоне увеличения платежей по внешним обязательствам и оттока капитала. И придется признать, что в Европе появилось крупное государство, не способное достаточно быстро преодолеть глубокий кризис и остро нуждающееся в сотрудничестве с внешними партнерами.

Поскольку этот кризис не является только экономическим, а охватывает все сферы общественной жизни Украины, решения по его преодолению должны носить системный характер. Такие решения не могут ограничиваться финансовой помощью и содействием в проведении реформ, что, конечно, важно. Они должны включать масштабные согласованные инициативы по восстановлению и развитию широкого регионального сотрудничества с участием России и других стран СНГ, по достижению торгово-политических договоренностей о путях формирования пространства экономического взаимодействия с прицелом на охват ареала от Лиссабона до Владивостока, по разработке обновленных подходов к раз-

⁸ <http://www.vestifinance.ru/articles/49349>

витию общеевропейского сотрудничества. Необходимость системных и совместных решений дополняют потребности Украины на ближайшие годы для экономической стабилизации и оживления экономики.

2.2. Среднесрочные финансовые потребности Украины

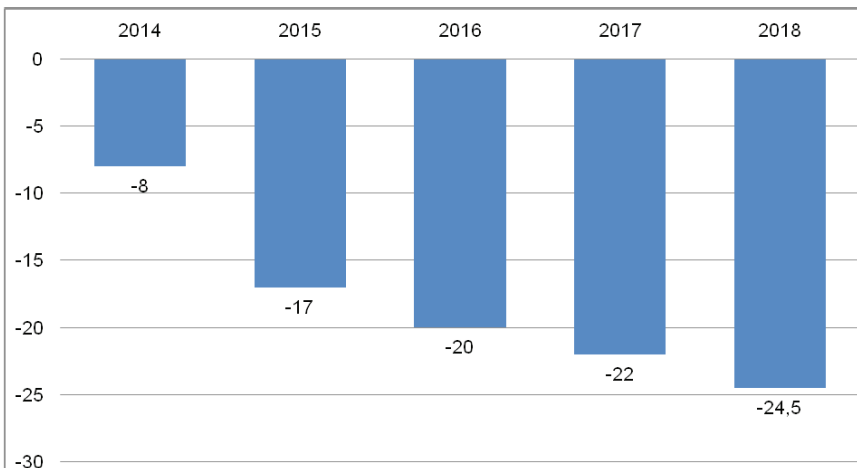
Для оценки необходимого объема привлечения внешних средств (кредитов, инвестиций и т. п.) по обеспечению минимально устойчивого функционирования экономики Украины построен прогноз текущего счета платежного баланса страны на 2015—2018 гг. в гипотезах умеренного сценария.

Он предполагает ухудшение торгового сальдо, поскольку импорт будет восстанавливаться по мере стабилизации экономики и повышения ценовой конкурентоспособности в связи с изменением реального курса гривны. Как показывает опыт стран со структурными проблемами в экономике, девальвация достаточно быстро провоцирует инфляцию и повышает инфляционные ожидания, которые затрудняют борьбу с ростом цен. В то же время развитие экспорта будет тормозиться вследствие утраты части производственного потенциала в результате внутреннего конфликта, а также разрыва многих традиционных связей с Россией.

Чистые платежи по статьям движения инвестиционных доходов будут возрастать из-за неизбежного и значительного увеличения внешней задолженности Украины. Одновременно поступления по статьям трудовой миграции будут ис-

пытывать понижающее давление. Некоторое увеличение потоков трудовых мигрантов из Украины в другие регионы вряд ли способно компенсировать потери на российском направлении. При этом важно понимать, что даже нормализация отношений Украины с Россией, на что следует надеяться, вряд ли вернет их в обозримом будущем к прежним уровням из-за изменения ряда базисных факторов.

Общая потребность в привлечении средств для покрытия дефицита текущего платежного баланса Украины в период 2015–2018 гг. в умеренном сценарии (постепенного преодоления нынешнего конфликта) оценивается примерно в 84 млрд долл. Это намного превосходит ожидания внешней финансовой помощи и мыслимые возможности Украины по привлечению зарубежных инвесторов.



Оценка дефицита по счету текущих операций платежного баланса Украины в 2014–2018 гг. в гипотезах умеренного сценария (млрд долл.)

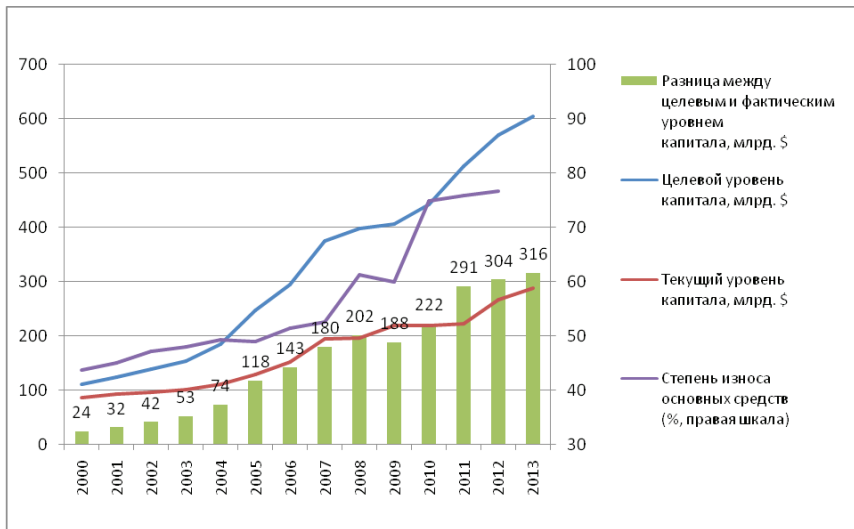
Источник: расчеты Центра интеграционных исследований ЕАБР и ВНИКИ.

Следующая задача — оценка объема финансовых ресурсов, необходимых для развития экономики Украины. Для нее была использована модель долгосрочного роста, предполагающая нормальный инвестиционный процесс, своевременное обновление основных фондов, достаточную норму сбережения для поддержания объемов капитала на приемлемом уровне. С помощью данной модели были рассчитаны целевой уровень капитала⁹, соответствующий равновесному¹⁰ росту ВВП для этой страны и нормальному инвестиционному процессу, а также разница между целевым и фактическим уровнем капитала.

Результаты анализа позволяют сделать следующий вывод: начиная с 2005 г. объем инвестиций обеспечивал лишь половину необходимого уровня капитала, а накопленная за годы реформ «недоинвестированность» экономики оценивается на уровне 300 млрд долл. Косвенно об этом свидетельствует динамика степени износа основных фондов, представленная на графике и выросшая за 12 лет с 44% до 78%.

⁹ Аппроксимирован остаточной стоимостью основных средств.

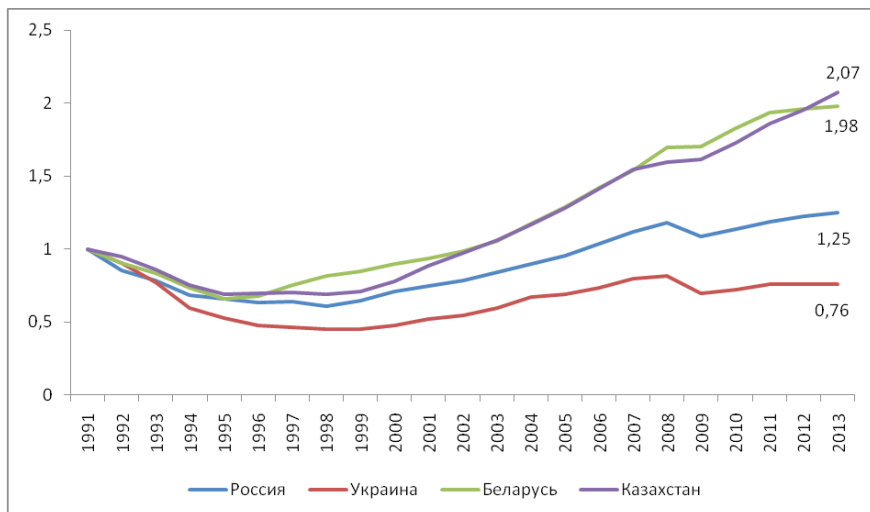
¹⁰ Вычислся с помощью одномерного НР-фильтра.



Целевой уровень капитала

Источник: расчеты Центра интеграционных исследований ЕАБР на основе данных Госкомстата Украины.

В отличие от других крупных постсоветских государств, из-за хронического недоинвестирования экономики Украина так и не смогла выйти на уровень последнего предреформенного, 1991 года, а сейчас находится под угрозой утраты значительной части сохранившегося экономического потенциала. Если ВВП Белоруссии и Казахстана по состоянию на 2013 г. удвоился к уровню 1991 г., России — вырос на 1/4, то экономика Украины сократилась на ту же 1/4.



Динамика ВВП в странах Таможенного союза и в Украине (1991 г. = 1)

Источник: Центр интеграционных исследований ЕАБР, на основе данных Всемирного банка и расчетов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Конечно, прямое использование цепных индексов не вполне описывает реальное положение вещей. Дело в том, что на динамические характеристики развития накладываются факторы, отражающие изменение отраслевой структуры экономики. Разрывы в динамике ВВП между Российской Федерацией, Белоруссией, Казахстаном и Украиной в определенной степени объясняются характерной для них структурой производственного капитала и инвестиционной политикой последних 20 лет. Концентрация промышленных предприятий в Украине в советский период привела к тому, что после 1991 г. значительные производственные мощности в украинской экономике оказались избыточны-

ми по отношению к внутреннему рынку. Низкий уровень загрузки основного капитала фактически дестимулировал проведение активной инвестиционной политики, что замедляло рост эффективности производства. При этом, по сравнению с многими государствами постсоветского пространства, украинская экономика изначально характеризовалась повышенной энергоемкостью, связанной с большой долей энергоемких производств в структуре экономики (таких как металлургия и химическая промышленность).

Острые проблемы экономики Украины носят глубокий структурный характер и не могут быть быстро решены мерами лишь денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики. Требуются беспрецедентные по объему финансовые вливания в экономику страны в различных формах, а именно:

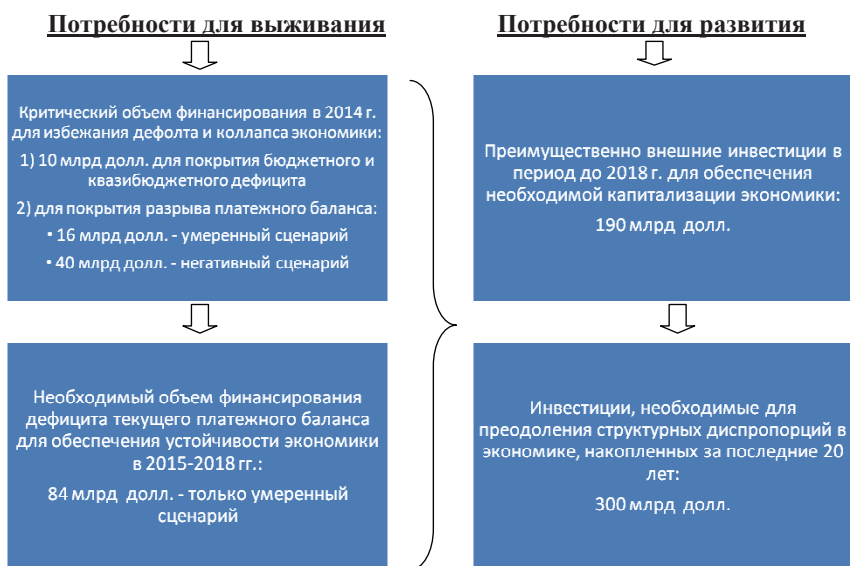
- для решения проблем финансирования, которые поставили Украину на грань банкротства, и деградации экономики в течение 2014 г. и в первые месяцы 2015 г. необходимы ресурсы в размере 26—50 млрд долл. в зависимости от реализации того или иного сценария развития ситуации;

- объем привлечения внешних инвестиций и заимствований в период 2015—2018 гг. для покрытия дефицита текущего платежного баланса оценивается в 84 млрд долл. При этом возможности государства в мобилизации ресурсов и рефинансировании старых долгов будут крайне ограничены из-за приближения государственного долга к критическому уровню и высокой цены заимствования;

- в целях обеспечения инвестиционного процесса, необходимого для достижения минимальных темпов роста, в ближайшие пять лет потребуется около 190 млрд долл. ин-

вестиций, преимущественно из внешних источников, поскольку украинская экономика практически не сможет самостоятельно их генерировать;

— для преодоления диспропорций развития экономики, накопленных за последние два десятилетия, понадобится не менее 300 млрд долл. инвестиций.



Суммарные финансовые потребности для стабилизации и развития экономики Украины

Источник: расчеты Центра интеграционных исследований ЕАБР и ВНИКИ.

2.3. Вызовы для экспорта Украины в страны Таможенного союза

Раньше можно было исходить из трех основных сценариев возможного реагирования России и Таможенного союза (ТС) на формирование ГВЗСТ Украина-ЕС. Первый сценарий — это сохранение торгового режима в отношениях Украины с ТС на базе ЗСТ СНГ, второй — установление ТС изъятий в торговле с Украиной по чувствительным товарам, третий — полное восстановление ТС режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле с Украиной (т. е. ликвидация режима беспошлинной торговли).

В складывающейся ситуации возросла вероятность реализации неблагоприятного сценария: полное восстановление РНБ и повышение профиля риска по поставкам из Украины, что значительно усложнит и увеличит во времени таможенные процедуры. А это в свою очередь существенно повысит издержки украинских участников внешнеэкономической деятельности. При высокой зависимости Украины от рынков России и ТС такое развитие событий окажется очень болезненным для украинской экономики.

Сравнение экспорта в ТС и ЕС. В географической структуре экспорта Украины страны ТС традиционно занимали первое место среди ведущих партнеров. В 2010–2013 гг. их удельный вес находился в пределах 30–35%. Но в 2012–2013 гг. стала проявляться тенденция к снижению экспорта Украины в ТС и доли ТС в экспорте Украины. Среди ключевых факторов отметим следующие.

Во-первых, из-за прекращения весной 2012 г. переработки нефти на украинских НПЗ для поставок в Россию этот товаропоток уменьшился с 2,58 млрд долл. в 2011 г. до 0,03 млрд долл. в 2013 г.

Во-вторых, в 2011 г. был пройден пик закупок железнодорожной техники странами ТС (прежде всего Россией), которые и так обычно осуществляются весьма неравномерно. Они сократились с 3,66 млрд долл. в 2011 г. до 2,15 млрд долл. в 2013 г.

В-третьих, в ТС были приняты некоторые ограничения на поставки продукции из Украины (в частности, антидемпинговые пошлины на трубную продукцию).

В-четвертых, наблюдалось заметное ослабление конкурентоспособности украинской продукции, поставлявшейся в ТС. Здесь проблемы усугубились уже к концу 2013 г.

Страны ЕС выступали вторым партнером Украины по экспорту. Их доля в докризисный период была относительно стабильной в пределах 25–26%. При этом экспорт в Евросоюз (как и в Россию) в 2012–2013 гг. снижался, несмотря на оживление в европейской экономике, присоединение Хорватии в 2013 г. и увеличение поставок некоторых украинских товаров (прежде всего сельскохозяйственных).

Из других направлений украинского экспорта наиболее важными являются Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), в меньшей степени Африка (главным образом, Северная). Роль рынков развивающихся государств в структуре экспорта Украины в целом повышается.

Динамика экспорта Украины по группам стран

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Экспорт, млн долл.	51 430	68 393	68 810	63 312
ТС	16 632	23 600	22 342	19 169
Прочие страны СНГ	2 113	2 577	2 961	2 895
ЕС	13 063	17 971	17 083	16 764
Ближний Восток	8 066	10 008	10 528	8 635
АТР	4 981	6 928	6 491	7 523
Африка	3 019	3 344	5 638	5 100
Америка	2 005	2 552	2 607	2 164
Прочие страны	1 551	1 413	1 159	1 062
В % к итогу				
ТС	32,3	34,5	32,5	30,3
Прочие страны СНГ	4,1	3,8	4,3	4,6
ЕС	25,4	26,3	24,8	26,5
Ближний Восток	15,7	14,6	15,3	13,6
Африка	5,9	4,9	8,2	8,1
АТР	9,7	10,1	9,4	11,9
Америка	3,9	3,7	3,8	3,4
Прочие страны	3,0	2,1	1,7	1,7

Источник: внешнеторговая статистика Украины.

Товарная структура экспорта Украины в ТС и в ЕС весьма диверсифицирована со значительными различиями. В 2013 г. в экспорте в ТС наибольший вес имели черные металлы (21,3%), машины и оборудование (20,6%), транспортные средства (13,2%) и готовое продовольствие (10,6%). В экспорте в ЕС преобладали черные металлы (26,2%), сельскохозяйственная продукция (21,7%), машины и оборудование (11,8%) и минеральное сырье (11,3%). Таким образом, в структуре экспорта Украины в ЕС больше выражен сырьевой характер по сравнению с экспортом в ТС.

Товарная структура экспорта Украины в ЕС и ТС в 2013 г.

	Млн долл.		В % к итогу	
	ЕС	ТС	ЕС	ТС
Экспорт, всего	16 764	19 169	100	100
Сельскохозяйственная продукция	3 645	628	21,7	3,3
Готовое продовольствие	838	2 041	5,0	10,6
Минеральное сырье	1 887	603	11,3	3,1
Топливо и электроэнергия	1 048	428	6,3	2,2
Вещества и химические соединения	291	1 056	1,7	5,5
Химические товары	492	1 072	2,9	5,6
Лесобумажные товары	682	1 094	4,1	5,7
Изделия из камня, стекло, керамика	61	430	0,4	2,2
Черные металлы и изделия из них	4 390	4 081	26,2	21,3
Цветные металлы и изделия из них	150	232	0,9	1,2
Машины и оборудование	1 972	3 948	11,8	20,6
Транспортные средства	191	2 531	1,1	13,2
Продукция легкой промышленности и сырье для нее	819	272	4,9	1,4
Прочие потребительские товары	233	686	1,4	3,6
Прочие товары	65	66	0,4	0,3

Источник: внешнеторговая статистика Украины.

Детальный анализ импорта ТС и ЕС из Украины подтверждает существенные расхождения в товарной структуре закупок и значительный перевес товаров с более высокой добавленной стоимостью в импорте ТС по сравнению с ЕС. В 2013 г. в списке 20 наиболее крупных товарных позиций импорта из Украины у ТС насчитывалось 2 сырьевые позиции (сырье, сырьевые полуфабрикаты и простая готовая продукция, такая как зерно или удобрения) с общим весом в импорте в 4,2%, тогда как у ЕС — 11 с общим весом в 50,6%. В целом, по оценке авторов, в импорте ЕС из Украины на

сырьевые позиции приходилось около 60%, а в импорте ТС этот показатель составил только 10%¹¹.

До начала кризиса импорт ТС из Украины отличался намного большей диверсификацией и широтой ассортимента по сравнению с импортом ЕС. Так, в 2013 г. позиций с величиной ввоза более 100 млн долл. в импорте ТС насчитывалось 44 против 27 у ЕС, позиций свыше 50 млн долл. — 87 у ТС против 43 у ЕС, позиций свыше 10 млн долл. — 229 у ТС против 143 у ЕС, позиций свыше 1 млн долл. — 497 у ТС против 363 у ЕС.

На 10 крупнейших товарных позиций в 2013 г. приходилось 29,6% импорта ТС из Украины, тогда как у ЕС — 57,8%, на 20 крупнейших товарных позиций — 43,3% у ТС и 71,3% у ЕС, на 50 крупнейших позиций — 62,5% у ТС и 83,7% у ЕС. Половину импорта ЕС из Украины обеспечивали 8 товарных позиций, у ТС — 28 позиций, а 80% импорта ЕС формировали 38 позиций, у ТС — 110 позиций.

Роль России. Россия неизменно выступала крупнейшим контрагентом Украины в экспорте, в разы опережая любую другую страну. В 2013 г. на нее пришлось 24% экспорта Украины,

¹¹ Важнейшими товарными позициями импорта ТС из Украины в 2013 г. были: грузовые вагоны — 1249 млн долл.; стальная арматура — 655 млн долл.; реактивные двигатели и газовые турбины — 652 млн долл.; фасонный стальной прокат — 624 млн долл.; глинозем и гидроксид алюминия — 477 млн долл.; стальные трубы большого диаметра сварные — 474 млн долл.; нелегированный горячекатаный листовой прокат — 469 млн долл.; части железнодорожной техники — 465 млн долл.; тепловозы — 464 млн долл.; стальные трубы бесшовные — 410 млн долл.

Главными товарными позициями импорта ЕС из Украины в 2013 г. были: стальные полуфабрикаты нелегированные — 1527 млн евро; кукуруза — 1454 млн евро; железная руда — 1292 млн евро; рапс — 679 млн евро; нелегированный горячекатаный листовой прокат — 673 млн евро; кабельная продукция — 574 млн евро; подсолнечное масло — 400 млн евро; жмыхи и масложировые отходы прочие — 399 млн евро.

Источники: Евразийская экономическая комиссия, Eurostat.

тогда как на Турцию, второго по значимости партнера, — только 6%, на Китай и Египет — по 4,3%, на Польшу — 4%. При этом в 2011 г., до начала проявления неблагоприятных процессов в украинско-российской торговле, доля России достигала 29%. В абсолютном выражении экспорт в Россию в 2013 г. составил 15,1 млрд долл., тогда как в 2011 г. — 19,8 млрд долл.

**Динамика экспорта Украины по основным странам,
млн долл.**

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Экспорт, всего	51 430	68 393	68 810	63 312
Россия	13 432	19 820	17 632	15 065
Турция	3 027	3 749	3 685	3 805
КНР	1 317	2 180	1 777	2 727
Египет	1 328	1 336	2 898	2 721
Польша	1 787	2 794	2 576	2 548
Италия	2 413	3 041	2 482	2 358
Казахстан	1 301	1 858	2 459	2 120
Белоруссия	1 899	1 922	2 251	1 984
Индия	1 426	2 265	2 291	1 975
Германия	1 499	1 764	1 645	1 604
Венгрия	860	1 341	1 510	1 557
Испания	412	971	1 539	988
США	812	1 114	1 015	888
Иран	1 031	1 127	1 165	794

Источник: внешнеторговая статистика Украины.

Россия выступала для Украины главным направлением экспорта многих видов товаров и групп продукции (особенно полиграфической, бумажной, спиртных напитков, транспортных средств, машин и оборудования и др.). Потенциал

Украины по переориентации поставок данной продукции на другие национальные рынки весьма ограничен (товары с высокой конкурентоспособностью, как правило, характеризуются широкой географией экспорта и отсутствием доминирующего покупателя).

В этой связи отметим *возможности Украины по замещению экспорта в ТС экспортом в другие страны*. В 2013 г. экспорт Украины в ТС составил 19,17 млрд долл. Наибольшую величину (в долл.) имели поставки по товарным группам «механическое оборудование и техника, компьютеры» (2,55 млрд), «черные металлы» (2,49 млрд), «железнодорожная техника» (2,15 млрд), «изделия из черных металлов» (1,59 млрд), «электрические машины и оборудование» (1,24 млрд), «продукты неорганической химии» (0,97 млрд) и «бумага и картон» (0,9 млрд), а также «нерудное минеральное сырье» (0,53 млрд), «пластмассы» (0,46 млрд), «молочная продукция», «топливо и электроэнергия» (по 0,43 млрд), «какао и продукты из него» (0,39 млрд), «мебель, осветительная техника» (0,35 млрд). В сумме на эти 13 товарных групп пришлось более 75% экспорта Украины в ТС. Вес указанных групп в общем экспорте Украины в 2013 г. составил около 56%.

По нашим расчетам, потенциал компенсации поставок в ТС (доля экспорта в ТС, которая может быть реализована на других рынках) оценивается:

– по товарной группе «механическое оборудование и техника, компьютеры» — в 10%¹²;

¹² Потенциал оценивается исходя из конкурентоспособности продукции в отчетном году и усредненных ожиданий развития товарных рынков в географическом разрезе. Текущая тенденция динамики конкурентоспособности украинской продукции (в целом) на внешних рынках — негативная.

- по товарной группе «черные металлы», с учетом возможности выпуска другой продукции вместо поставляемой в ТС (например, полуфабрикатов вместо проката) — в 35%;
- по товарной группе «железнодорожная техника» — в 5%;
- по товарной группе «изделия из черных металлов» — в 15%;
- по товарной группе «электрические машины и оборудование» потенциал компенсации поставок в ТС — в 10%;
- по товарной группе «продукты неорганической химии» — в 12%;
- по товарной группе «бумага и картон» — в 5%;
- по товарной группе «нерудное минеральное сырье» — в 15%;
- по товарной группе «пластмассы» — в 5%;
- по товарной группе «молочная продукция» — в 10%;
- по товарной группе «топливо и электроэнергия» — в 45%;
- по товарной группе «какао и продукты из него» — в 5%;
- по товарной группе «мебель, осветительная техника» — в 10%.

Рассчитанный по 13 крупнейшим товарным группам экспорта Украины в ТС потенциал компенсации поставок в ТС составляет 15%. С учетом того, что вес этих групп в общем экспорте Украины в ТС превышает 75%, полученный показатель можно применить для всего экспорта. Исходя из этого, из 19,2 млрд долл. экспорта в ТС в 2013 г. Украина

способна переориентировать на другие направления товары на сумму 2,9 млрд долл. Соответственно, товары на сумму 16,3 млрд долл., или 25,7% общего экспорта страны в 2013 г., крайне сложно реализовать на других рынках. Из этой величины критически важные для стран ТС поставки, от которых трудно быстро отказаться, по минимуму колеблются от 1 до 2 млрд долл. и представлены преимущественно машинно-технической продукцией, используемой предприятиями ВПК. Таким образом, исходя из состояния торгово-экономических связей в 2013 г., максимально возможная выпадающая экспортная выручка для Украины в условиях резкого ухудшения взаимодействия с ТС может достигать 14,3–15,3 млрд долл. в год.

Ослабление конкурентоспособности отдельных секторов экономики Украины и нежелание более тесного взаимодействия с ТС еще до кризиса повлияли на сокращение экспорта Украины в ТС на 4,4 млрд долл. за 2012–2013 гг. При том, что импорт и взаимная торговля в самом ТС выросли на 19,6 млрд и 1 млрд долл. соответственно. Динамика украинского экспорта в 2014 г. подтвердила обоснованность оценок ощутимых потерь в экспортных доходах от торговли с Россией и ТС.

Динамика экспорта Украины в ТС и ЕС в первые семь месяцев 2014 г. Экспорт Украины в ТС за январь—июль 2014 г. составил 8,32 млрд долл. против 11,21 млрд долл. за январь—июль 2013 г. Снижение — 25,8%. Поставки в Россию уменьшились на 23,7%, в Казахстан — на 50,7%, в Белоруссию — на 14,5%.

Экспорт Украины в ЕС за январь—июль 2014 г. достиг 10,89 млрд долл. против 9,5 млрд долл. за январь—июль

2013 г. Прирост — 14,7%. В географической структуре экспорта Украины ЕС опередил ТС, а его доля увеличилась до 32,6% против 24,9% у ТС. В этот же период 2013 г. ТС имел существенный перевес над Евросоюзом — соответственно 31,8% и 26,9%. Но общий экспорт Украины по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. сократился на 1,86 млрд долл., или на 5,3%.

В каждый из первых 7 месяцев 2014 г. Украина показала положительную динамику экспорта в ЕС (по сравнению с аналогичным периодом 2013 г.) и отрицательную — в ТС. При этом общий экспорт страны показал прирост только 1 раз (в мае, на 2,1%), тогда как в другие 6 месяцев — сокращение (причем весьма значительное — от 7,7% в июне и июле до 13,4% в апреле).

Из 95 товарных групп, по которым Украина осуществляет поставки в ТС, прирост в январе—июле 2014 г. по сравнению с январем—июлем 2013 г. показали 26 с общим весом в экспорте 11%. По 69 группам, дающим 89% экспорта, была зафиксирована отрицательная динамика. Заметно уменьшился экспорт по товарным группам «железнодорожная техника», «изделия из черных металлов», «черные металлы», «электрические машины и оборудование» и др.

Динамика экспорта Украины в ТС по основным товарным группам

	7 мес. 2013 г.	7 мес. 2014 г.	Прирост	
	млн долл.			%
Экспорт, всего	11 208	8 316	-2 892	-25,8
Черные металлы	1 623	1 113	-510	-31,4
Железнодорожная техника	1 398	542	-856	-61,2
Механическое оборудование	1 377	1 367	-10	-0,7
Изделия из черных металлов	1 038	512	-526	-50,7
Электрическое оборудование	645	473	-172	-26,6
Продукты неорганической химии	538	485	-52	-9,7
Бумага и картон	527	430	-96	-18,3
Нерудное минеральное сырье	296	248	-48	-16,3
Пластмассы	262	204	-58	-22,1
Топливо и электроэнергия	247	242	-5	-2,2
Молочная продукция	219	168	-50	-23,0
Какао и продукты из него	217	107	-110	-50,8
Мебель, осветительная техника	182	180	-2	-1,3
Керамика	154	112	-42	-27,3
Колесные транспортные средства	146	106	-40	-27,6
Напитки	139	96	-43	-30,7
Готовые продукты из злаков	137	139	2	1,3
Флодоовощная продукция	129	96	-34	-25,9
Мясо	125	52	-73	-58,8
Древесина и продукция деревообработки	113	81	-32	-28,4
Корма	112	123	11	9,4

Примечание. Указаны все товарные группы, по которым экспорт превысил 100 млн долл., их доля в экспорте Украины в ТС составила 85,9% в январе—июле 2013 г. и 82,7% в январе—июле 2014 г.

Источник: внешнеторговая статистика Украины.

Из 97 товарных групп, по которым Украина осуществляет поставки в ЕС, прирост в январе—июле 2014 г. по сравнению с январем—июлем 2013 г. показали 68 с общим весом в экспорте 92%. По 29 группам, имеющим долю 8%, была зафиксирована отрицательная динамика. Значительный прирост отмечен в товарных группах «черные металлы», «зерно», «топливо и электроэнергия», «масложировая продукция», «электрические машины и оборудование», «древесина и продукция деревообработки», «механическое оборудование», «корма». Значительно снизился экспорт по статьям «маслосемена», «железнодорожная техника» и «продукты неорганической химии».

Динамика экспорта Украины в ЕС по основным товарным группам

	7 мес. 2013 г.	7 мес. 2014 г.	Прирост	
	млн долл.			%
Экспорт, всего	9 496	10 889	1 392	14,7
Черные металлы	2 386	2 658	273	11,4
Зерно	1 079	1 339	259	24,0
Руды	999	1 024	25	2,5
Электрическое оборудование	843	957	114	13,5
Топливо и электроэнергия	536	787	251	46,9
Маслосемена	481	312	-169	-35,2
Древесина и продукция деревообработки	343	449	106	30,7
Масложировая продукция	340	499	159	46,9
Корма	315	390	74	23,6
Одежда швейная	224	238	13	5,9
Механическое оборудование	216	293	77	35,9

	7 мес. 2013 г.	7 мес. 2014 г.	Прирост	
	млн долл.		%	
Изделия из черных металлов	189	201	11	6,0
Продукты неорганической химии	155	137	-19	-12,0
Удобрения	125	121	-4	-3,3
Флодоовощная продукция	97	96	-1	-1,1
Железнодорожная техника	96	51	-45	-46,8
Мебель, осветительная техника	84	95	11	13,2
Обувь	74	91	18	24,0
Нерудное минеральное сырье	58	81	23	38,8

Примечание. Указаны все товарные группы, по которым экспорт превысил 80 млн долл., их доля в экспорте Украины в ЕС составила 91% в январе–июле 2014 г. и 90,2% в январе–июле 2014 г.

Источник: внешнеторговая статистика Украины.

В целом экспорт Украины в ТС в рассматриваемый период 2014 г. стабильно и активно снижался, что лишь отчасти компенсировалось увеличением экспорта в ЕС. При этом сокращение поставок в ТС пришлось на промышленную продукцию, тогда как в ЕС выросли преимущественно поставки первичной сельскохозяйственной продукции, топлива и других товаров невысокой степени переработки.

Поставки же в прочие страны тоже показывали отрицательную динамику, вследствие чего общий украинский экспорт сокращался.

2.4. Российский бизнес в Украине

С 2011 г. Центр интеграционных исследований ЕАБР в партнерстве с ИМЭМО РАН ведет Мониторинг взаимных прямых инвестиций (МВИ) в странах СНГ. Получаемые данные существенно отличаются от государственной статистики. Это связано с корректным отражением инвестиций, заходящих через офшоры, реинвестирования и т. д. Так, согласно МВИ, накопленные прямые инвестиции стран СНГ и Грузии в экономике Украины на начало 2013 г. (акционерный капитал и расширение) составляли около 17 млрд долл., из которых 16,5 млрд долл. приходились на российские ПИИ. По данным же Госкомстата Украины на то время, этот показатель был в 4,4 раза меньше.

По оценке МВИ на начало 2014 г., накопленные российские ПИИ в Украине уменьшились до 14,7 млрд долл., или на 11%. По информации Госкомстата Украины, накопленные ПИИ из России достигали тогда лишь 4,3 млрд долл.

Накопленные прямые инвестиции между Россией и Украиной по данным различных источников (млрд долл., на конец периода)

Год	Российские инвестиции в Украине			Украинские инвестиции в России		
	ЦБ РФ*	Госкомстат Украины	МВИ СНГ	ЦБ РФ*	Госкомстат Украины	МВИ СНГ
2008	...	1,85	11,20	...	0,10	0,46
2009	4,15	2,68	11,90	0,18	0,17	0,58
2010	4,33	3,40	13,90	0,25	0,19	0,71
2011	4,54	3,60	14,90	0,24	0,24	0,99
2012	5,47	3,79	16,50	0,29	0,29	1,32
2013	5,97	4,29	14,70	0,38	0,36	0,89

* Включая участие в капитале и долговые инструменты.

Источник: статистика Центрального банка РФ, Госкомстата Украины и базы данных МВИ СНГ, 2014 г.

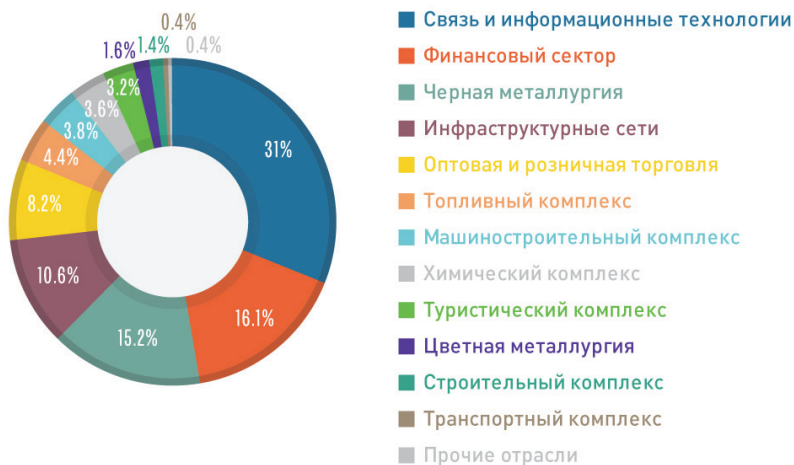
**Взаимные прямые инвестиции стран ТС и Украины
на конец 2013 г. (млрд долл.)**

	Белоруссия	Казахстан	Россия	Украина	<i>Итого вложено</i>
Белоруссия	х	0,05	0,39	0,05	0,49
Казахстан	0,02	х	2,96	0,19	3,17
Россия	7,90	9,27	х	14,70	31,87
Украина	0,01	-	0,89	х	0,90
<i>Итого получено</i>	7,93	9,32	4,24	14,94	36,43

Источник: Центр интеграционных исследований ЕАБР, База данных МВИ СНГ, 2014 г.

Структура накопленных российских прямых инвестиций в Украину на 2013 г. Почти 60% российских ПИИ в Украине были связаны с отраслями по оказанию услуг. Лидировали (с долей больше 30%) связь и информационные технологии, прежде всего телекоммуникационный бизнес. На втором месте финансовый сектор при заметном приросте накопленных российских ПИИ за 2009—2012 гг. — в 2,6 раза (против 50-процентного увеличения российских ПИИ в украинскую экономику в целом).

Далее по масштабам российского инвестиционного присутствия в Украине следовали черная металлургия и инфраструктурные сети (главным образом электроэнергетика), которые также отличались опережающим ростом накопленных российских ПИИ. Напротив, капиталовложения в оптовой и розничной торговле за последние годы почти не выросли, а в топливном комплексе даже сократились за счет нефтепереработки (т. к. она проигрывает белорусской по прибыльности из-за разницы цен на сырье).



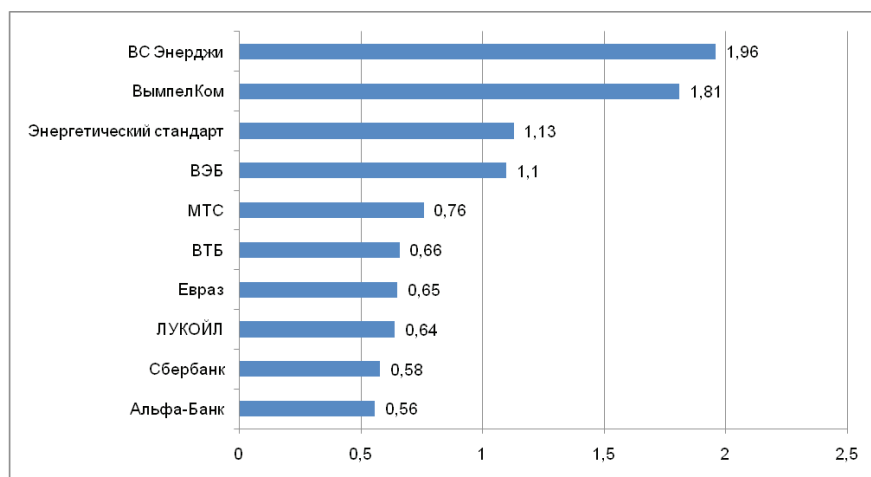
**Секторальный состав накопленных российских ПИИ в экономике Украины
(в % к итогу, на 2013 г.)**

Источник: Центр интеграционных исследований ЕАБР, База данных МВИ СНГ, 2013 г.

Среди российских компаний и банков наиболее крупные активы в Украине имели ЛУКОЙЛ (нефтехимия, химия основного оргсинтеза, сети АЗС), ВС Энерджи (электроэнергетика, гостиничный бизнес), Энергетический стандарт (электроэнергетика, производство электротехники и электроники), ВымпелКом (телекоммуникации), МТС (телекоммуникации), ВЭБ (банковское дело, производство черных металлов), Евраз (производство черных металлов), РУСАЛ (производство цветных металлов), ВТБ, Сбербанк, Альфа-банк (все — банковское дело). Значительные капиталовложения осуществляли также ТНК-ВР (нефтепереработка и сети АЗС), Татнефть (сети АЗС), АФК Система (телекоммуникации), Атомэнергомаш (производство черных металлов), Мечел (производство черных металлов), Ситроникс

(производство электротехники и электроники), Трансмашхолдинг (производство железнодорожного оборудования).

К началу 2014 г. самые значительные объемы вложений в Украине сохраняли ВС Энерджи, ВымпелКом, Энергетический стандарт, ВЭБ, МТС, ВТБ, Евраз, ЛУКОЙЛ, Сбербанк, Альфа-банк. Суммарные активы десяти крупнейших российских инвесторов в Украине на конец 2013 г. составляли около 10 млрд долл.



*Десять ведущих российских инвесторов в Украине
в базе данных МВИ СНГ на конец 2013 г. (млрд долл.)*

Источник: Центр интеграционных исследований ЕАБР. База данных МВИ СНГ, 2014 г.

Анализ в рамках МВИ СНГ показывает, что ряд российских ТНК уже в течение 2011–2013 гг. не вкладывали дополнительные инвестиции в расширение своих украинских активов. Внеоборотные активы уменьшались на фоне стаг-

нации или сокращения профильного внутреннего рынка, слабой товарной конъюнктуры на внешних рынках.

Примеров снижения инвестиционной активности российских компаний в Украине еще до возникновения политического кризиса достаточно много. В частности, ЛУКОЙЛ и ТНК-ВР. Проданы или продаются некоторые менее значимые активы российских ТНК. Эти примеры вместе с уменьшением стоимости ранее приобретенных активов компаний «МТС», «Евраз», ряда других (здесь причинами выступали отсутствие новых вложений в модернизацию в одних случаях, переоценка в сторону понижения рыночной стоимости дочерних компаний — в других) свидетельствовали о невысокой оценке среднесрочных перспектив украинского рынка крупными российскими инвесторами еще до начала кризиса. Уже тогда Украина не отличалась особо емкими рынками сбыта, а экономическая динамика последних лет не позволяла рассчитывать на их быстрое расширение.

После подписания только политической части СА между Украиной и ЕС в марте 2014 г. была остановлена реализация достигнутых в ноябре—декабре 2013 г. секторальных договоренностей. Произошел существенный спад в российско-украинской кооперации в машиностроении, высокотехнологичном производстве, энергетике (атомная отрасль). Началось быстрое падение украинского производства в ряде секторов (в том числе в химической промышленности) из-за проблем с энергообеспечением (газ) и ухудшения финансового состояния соответствующих предприятий¹³. Нанесен

¹³ Химическая промышленность представляет собой вторую, после металлургической, важнейшую отрасль промышленности Украины, а российский газ служит технологическим сырьем при производстве аммиака и азотных удобрений.

серьезный ущерб экономическим интересам российского концерна «ВСМПО-Ависма».

В машиностроении риски для отлаженных десятилетиями связей по глубокой кооперации проявились в авиакосмической промышленности (самолето-, вертолето- и ракетостроение) и в судостроении. Это фактически создало угрозу не только для обновления, но и для существования практически всех высокотехнологичных секторов украинского машиностроения, в частности — двигателестроения¹⁴, его тесных производственных, инвестиционных и инновационно-конструкторских связей с Россией и ТС.

Обострение ситуации в Украине создало реальную угрозу бойкота продукции и услуг российских компаний на украинском рынке. Одновременно проявились серьезные политические риски для функционирования дочерних структур крупнейших российских банков в Украине, вплоть до вынужденной продажи с дисконтом.

Но даже без нынешнего конфликта целый ряд вопросов порождает подписание Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Инвестиционная активность российских компаний, готовых прийти в украинские сектора обрабатывающей промышленности, особенно с высокой добавленной

Произведенные украинскими предприятиями из российского газа азотные удобрения используются для другого важнейшего сектора украинской экономики — сельского хозяйства и поставляются на экспорт. Соответственно, произошедшая остановка большинства цехов по производству минеральных удобрений на украинских заводах — северодонецком объединении Азот, Стирол, черкасском объединении Азот и Ривнеазот, которые производили более 2/3 всех азотных удобрений в Украине и каждый из которых обеспечивал занятость от 4 до 9 тыс. работников, стала очень болезненной для украинской экономики. См. <http://www.vz.ru/economy/2014/4/15/682145.html>

¹⁴ См. <http://www.vz.ru/economy/2014/4/15/682213.html>

стоимостью (в том числе в машиностроение), может быть заморожена. Во всяком случае, до тех пор, пока не станет понятнее степень влияния нового режима экономических связей Украины с ЕС на конкурентоспособность конкретных предприятий и секторов украинской экономики.

В случае вступления в силу экономической части СА серьезными ограничителями для прямых инвестиций из России и других стран ТС могут стать, во-первых, сам размер рынка Украины (вследствие лимитов на украинский экспорт в ЕС до достижения украинскими предприятиями параметров и стандартов продукции Евросоюза) и во-вторых, квоты ЕС на экспорт Украиной своей продукции (если они зафиксированы и подпадают под параметры, согласованные в приложениях к СА). Напомним, что в сентябре 2014 г. Киевом и Брюсселем принято решение заморозить выполнение экономической части соглашения до конца 2015 г.

Ассоциация с ЕС, предполагающая достаточно быстрый переход на технические стандарты и нормы Евросоюза, будет сильным сдерживающим фактором для притока ПИИ российских компаний (а также компаний Казахстана и Белоруссии) в сектора украинской экономики, которые связаны с технологической кооперацией и технологическим сотрудничеством. В случае осуществления изъятий из ЗСТ СНГ на уровне секторов, а тем более полного восстановления странами ТС РНБ с Украиной следует ожидать негативного эффекта для поставок вплоть до полной их остановки с соответствующими последствиями для российских активов в украинских производствах-кооперантах.

Складывающиеся условия для российского бизнеса в Украине и ближайшие перспективы развития украинской экономики таковы, что фактически перекрывают путь для российских инвестиций. Другими словами, новых вложений не будет, а многие из существующих российских активов, скорее, сменят владельцев.

В относительно спокойном для Украины и двусторонних отношений 2012 г. прирост накопленных российских ПИИ, по данным МВИ СНГ, составил около 2 млрд долл. Эту сумму можно принять как упущенную выгоду из-за резкого ухудшения российско-украинских отношений.

К данной величине нужно прибавить свертывание деловой активности в Украине из-за ухода российского бизнеса и российских инвестиций, наиболее чувствительного для украинского машиностроения. Если исходить из расчетов доли украинского ВВП, определяемой кооперационными связями с российским машиностроением, на уровне не менее 2%, то потери могут составить более 3 млрд долл.¹⁵ При этом связи в высокотехнологичных секторах, прежде всего в ОПК, к середине 2014 г. были уже фактически прерваны. Поэтому общие вероятные потери Украины по статьям инвестиционного и производственного сотрудничества с Россией можно оценивать в 5 млрд долл. и более.

¹⁵ Доклад Центра интеграционных исследований №18. Санкт-Петербург: ЕАБР, 2013.

Глава III.

РИСКИ ДЛЯ РОССИИ

Данный раздел ограничивается рассмотрением некоторых важных последствий и рисков для российской экономики в связи с ухудшением торгово-экономических отношений с Украиной и подписанием Киевом Соглашения об ассоциации. К ним, естественно, следует прибавить потери, которые прямо или косвенно связаны с украинскими и рассмотрены выше.

Вместе с тем, за рамки раздела вынесены вопросы более широкого воздействия других издержек кризиса в Украине и вокруг Украины (санкции западных стран, реакция международных инвесторов и рынков капитала и др.). При этом очевидно, что такие издержки, крайне чувствительные для России, требуют отдельного комплексного анализа с постоянным мониторингом хода событий¹.

¹ По оценкам министра финансов А. Силуанова в ноябре 2014 г., потери России от «геополитических санкций» — порядка 40 млрд долл в год, от падения цен на нефть — 90—100 млрд долл. По расчетам НИУ ВШЭ, санкции приведут к дополнительному оттоку капитала из России в 60 млрд долл. в 2014 г. и еще в 170 млрд долл. в ближайшие три года (если не будут отменены). Тогда же британский авторитетный журнал «Экономист» оценил потери российского бизнеса от санкций в 744 млрд евро («Ведомости», 1 декабря 2014 г.).

3.1. Сокращение экспорта в Украину

Роль Украины в экспорте России. В географической структуре экспорта России Украина неизменно входила в число шести ведущих контрагентов. При этом в 2010 г. она располагалась на 4-й позиции, в 2011 г. — на 5-й, в 2012 и 2013 гг. — на 6-й.

Стоимостные объемы экспорта в Украину, стабильно увеличивавшиеся в 2000—2008 гг., из-за кризиса сильно снизились в 2009 г., резко увеличились в 2010—2011 гг., достигнув абсолютного максимума в 30,5 млрд долл. Затем они сокращались до 23,8 млрд долл. в 2013 г., что все же значительно превосходило докризисный уровень.

С начала века доля Украины в экспорте России находилась в пределах 4,5—5,9%. Наивысшей она оказывалась в 2004 и 2011 гг., а наименьшей — в 2013 г.

Товарная структура экспорта России в Украину более диверсифицирована, чем у российского экспорта в целом. Но здесь тоже преобладают топливные товары: если для всех стран средний показатель 2013 г. составил 70,6%, то для Украины — 59,2%. Помимо топлива, в экспорте в Украину существенный вес имели машины и оборудование (9,1%), химические товары (7,9%), вещества и химические соединения (5,7%), транспортные средства (4%), черные металлы (3,7%) и готовое продовольствие (2,4%) (все данные — за 2013 г.).

Всего в 2013 г. в экспорте России в Украину насчитывалось 19 позиций с величиной поставок свыше 100 млн долл., 22 позиции — от 50 до 100 млн долл., 127 позиций — от 10 до 50 млн долл. и 264 позиции — от 1 до 10 млн долл.

И до кризиса для России украинское направление экспорта не было ключевым ни по одной крупной товарной группе. Исключением были парфюмерно-косметические товары и туалетные средства (37% в 2013 г.). По некоторым группам доля Украины достигала 20—25% (железнодорожная техника, стекло и изделия из него).

Возможности России по замещению поставок в Украину экспортом в другие страны. В 2013 г. экспорт России в Украину составил 23,81 млрд долл. Основная часть приходилась на товарную группу (на уровне 2 знаков ТН ВЭД) «топливо и электроэнергия» — 14,09 млрд долл. Экспорт нетопливных товаров равнялся, таким образом, 9,73 млрд долл. Среди них лидировали (в долл.) поставки по товарным группам «механическое оборудование и техника, компьютеры» (1,25 млрд), «продукты неорганической химии» (1,16 млрд), «электрические машины и оборудование» (0,78 млрд), «черные металлы» (0,73 млрд), «удобрения» (0,56 млрд), «пластмассы» (0,48 млрд), «колесные транспортные средства» (0,42 млрд), а также «суда и плавсредства» (0,3 млрд), «руды», «каучук и резинотехнические изделия» (по 0,27 млрд), «бумага и картон» (0,25 млрд), «парфюмерные, косметические и туалетные средства» (0,21 млрд), «органические соединения» (0,2 млрд) и «железнодорожная техника» (0,19 млрд).

В сумме на перечисленные 14 товарных групп пришлось около 73% нетопливного экспорта России в Украину. С добавлением топлива их удельный вес в общих поставках составил 89%.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «топливо и электроэнергия» (доля экспорта в

Украину, которая может быть реализована на других рынках) оценивается в 100%².

Поставки России в Украину по товарной группе «механическое оборудование и техника, компьютеры» в 2013 г. — 14,1% общего экспорта России. Основными клиентами выступают ТС и другие государства СНГ, страны АТР и ЕС.

Основа экспорта в Украину — топливные элементы для АЭС (до 50% поставок). Существенный вес имели промышленное оборудование и его комплектующие, бытовая техника (холодильники, стиральные машины), двигатели разных типов (реактивные и турбореактивные, дизельные).

Экспорт топливных элементов из России на традиционные рынки, каким является Украина, зависит только от потребностей покупателя. Освоение же новых рынков — это отдельный и специфический процесс. Заметим, что Россия обладает значительными незадействованными мощностями по выпуску ядерного топлива.

Возможности переориентации экспорта прочей продукции данной группы на другие рынки небольшие. Поставки промышленного и энергетического оборудования во многом обусловлены налаженными кооперационными связями, а у потребительских товаров — весьма конкурентные рынки сбыта.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «механическое оборудование и техника, компьютеры» оценивается в 5%.

² Потенциал оценивается исходя из конкурентоспособности продукции в отчетном году (с учетом товарной структуры поставок) и усредненных ожиданий развития товарных рынков в географическом разрезе. Возможные геополитические осложнения или улучшения не учитываются.

Экспорт по товарной группе «продукты неорганической химии» в 2013 г. составил 14,4% общего экспорта России. Главные клиенты — ЕС, а также США, Украина и страны АТР. Основу экспорта в Украину формирует аммиак (90%), но подавляющая часть его поставок (свыше 95% в 2013 г.) — это транзит по аммиакопроводу Тольятти—Одесса. Прочие неорганические соединения, экспортируемые в Украину, поставляются также в ТС и другие страны СНГ, в Европу, на Ближний Восток и могут быть частично реализованы на этих рынках.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «продукты неорганической химии» оценивается в 95%.

Экспорт по товарной группе «электрические машины и оборудование» в 2013 г. равнялся 15,7% поставок России по данной группе. Основными направлениями выступают ТС и другие страны СНГ, государства АТР и ЕС. На украинском доминировали телевизоры, электрогенераторное и электрораспределительное оборудование, кабельная продукция, бытовые электроприборы.

Возможности переориентации экспорта продукции этой группы на другие рынки небольшие. У российской бытовой техники — ограниченный рынок сбыта (фактически только СНГ), а у электрооборудования в целом (кроме отдельных ниш) — сравнительно невысокая конкурентоспособность на мировом рынке.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «электрические машины и оборудование» оценивается в 10%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «черные металлы» в 2013 г. не превысил 3,6% общего экспорта. Главные клиенты — ЕС, страны Ближнего Востока и АТР. В меньшей степени — ТС, другие страны СНГ и Северная Америка.

Поставки в Украину в основном формировали листовой и сортовой прокат разных типов (рядовой, легированный), а также ферросплавы. Эта российская продукция характеризуется высокой или умеренной конкурентоспособностью на мировом рынке. С учетом того, что ни по одной позиции на Украину не приходится значительная часть продаж за рубежом, она может быть успешно реализована на других рынках.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «черные металлы» оценивается в 80%.

Продажи Украине по товарной группе «удобрения» в 2013 г. составили 6,2%. Оставшаяся часть предназначена преимущественно Латинской и Северной Америке, АТР и ЕС. За ними следуют Африка, Турция и ТС.

В Украину поставляются в основном смешанные и азотные удобрения. У российских удобрений высокая конкурентоспособность и они пользуются спросом на всех региональных рынках. Некоторые возможные потери обуславливаются более высокими ценами экспорта в Украину, по сравнению с другими странами.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «удобрения» оценивается в 90%.

Экспорт России по товарной группе «пластмассы» в 2013 г. равнялся 18,6%. Помимо Украины, поставки идут в основном в ТС и другие страны СНГ, а также в АТР и ЕС.

Ведущую роль в продажах в Украину играли полимеры в первичных формах (полиэтилен, полистирол), в меньшей степени — полуфабрикаты пластмасс (листы, пленка, трубки и т. п.) и изделия из пластмасс. Россия обладает существенными возможностями по перенаправлению экспорта полимеров в первичных формах на другие, географически близкие рынки (ЕС, Турция, КНР), но гораздо более слабыми — по переориентации поставок полуфабрикатов и особенно изделий из пластмасс.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «пластмассы» оценивается в 40%.

Экспорт в Украину по товарной группе «колесные транспортные средства» в 2013 г. составил 8,7%. Ключевое направление российского экспорта (не считая входящей в нее военной техники) сохраняется за ТС, а второе место занимают другие страны СНГ.

В этой группе лидерство принадлежало легковым и грузовым автомобилям, автокомплектующим. Возможности реализации этой продукции за пределами СНГ весьма малы.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «колесные транспортные средства» оценивается в 5%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «суда и плавсредства» в 2013 г. равнялся 13,1%. География экспорта отличается сильной изменчивостью от года к году из-за выполнения отдельных крупных контрактов. Стабильно присутствуют в списке покупателей Восточная Азия, ЕС и страны СНГ.

Основу экспорта в Украину формировали грузовые суда (в основном танкеры). Поставки из России в Украину в 2013 г.

примерно в 6 раз превысили средний уровень предыдущих 5 лет, что свидетельствует о выполнении разового крупного контракта. Но не исключено, что Украина выступила только номинальным клиентом, а суда на деле предназначались другому потребителю.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «суда и плавсредства» оценивается в 80%.

Продажи по товарной группе «руды» в 2013 г. составили 7,5% общих российских поставок. Главный клиент — Китай, за которым следует Евросоюз. Помимо Украины важными клиентами являются Казахстан и Турция.

Украинский спрос представлен почти полностью железной рудой (15% физического объема экспорта России). По конкурентоспособности железной руды на ключевых рынках (Восточная Азия, ЕС) Россия уступает ведущим экспортерам и поэтому не обладает достаточными возможностями в выборе покупателей.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «руды» оценивается в 75%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «каучук и резинотехнические изделия» в 2013 г. несколько превышал 7%. Ключевое же направление — Евросоюз. Значительную роль играют ТС и другие страны СНГ, а также АТР и Северная Америка.

Российский синтетический каучук обладает высокой конкурентоспособностью и реализуется на всех крупных региональных рынках. Шины показывают положительную динамику конкурентоспособности и экспорта на требовательные рынки благодаря размещению в России производств

ведущих отраслевых компаний. Прочие резинотехнические изделия имеют узкий рынок сбыта.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «каучук и резинотехнические изделия» оценивается в 45%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «бумага и картон» в 2013 г. составил 11,9%. Основными направлениями экспорта России по данной группе выступают ТС, другие страны СНГ, АТР, ЕС, Ближний Восток и Северная Африка.

Основу экспорта в Украину формируют графическая бумага, газетная бумага, упаковочные бумага и картон, бумага и картон с покрытиями, упаковка из бумаги и картона. Российская газетная бумага обладает высокой конкурентоспособностью и поставляется на все региональные рынки. По другим товарам конкурентоспособность варьируется от умеренной до ограниченной.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «бумага и картон» оценивается в 45%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «парфюмерные, косметические и туалетные средства» в 2013 г. достиг 37,2%. Главные клиенты — Украина и ТС. Существенный вес имеют другие страны СНГ и ЕС.

Основные поставки в Украину — различные туалетные и косметические средства (шампунь, средства макияжа, зубные пасты, дезодоранты и пр.). Возможности их переориентации очень малы: на рынке СНГ Россия уже занимает близкие к предельным позиции в своей нише, а в других регионах отечественная продукция не пользуется спросом.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «парфюмерные, косметические и туалетные средства» оценивается в 5%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «органические соединения» в 2013 г. составил 4,3%. В основном поставки идут в ЕС. За ним следуют АТР, Турция и ТС.

В этой группе превалируют эфиры, углеводороды, спирты и прочие соединения. Они обладают умеренной конкурентоспособностью на мировом рынке и успешно продаются на географически близких рынках. Причем в ряде случаев сдерживающим фактором является ограниченность экспортных ресурсов.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «органические соединения» оценивается в 90%.

Экспорт России в Украину по товарной группе «железнодорожная техника» в 2013 г. составил 23,1%. Помимо Украины он в основном предназначается для ТС и ЕС.

Речь идет прежде всего о железнодорожной технике, а также моторных вагонах и локомотивах. Часть поставок осуществляется в рамках кооперационных связей между предприятиями (их используют в производстве продукции для российского рынка), а экспорт подвижного состава носит разовый характер.

Потенциал компенсации поставок в Украину по товарной группе «железнодорожная техника» оценивается в 5%.

Рассчитанный по 14 крупнейшим товарным группам не топливного экспорта России в Украину потенциал компенсации их поставок на другие рынки составляет 48%. Помня, что

на них приходится около 73% нетопливного экспорта России в Украину, и сделав поправку на то, что в оставшихся товарных группах преобладает продукция с невысокой конкурентоспособностью, потенциал компенсации нетопливного экспорта в Украину можно оценить в 40—45%.

В финансовом выражении из 9,7 млрд долл. нетопливного экспорта в Украину в 2013 г. Россия способна переориентировать на другие направления товары на сумму 3,9—4,4 млрд долл. Но она не готова реализовать на других рынках продукцию на 5,4—5,8 млрд долл., что составляет 22,5—24,5% общего экспорта России в Украину в 2013 г., или 1—1,1% общего экспорта России. Из расчетной величины потерь критически важные для Украины поставки, от которых трудно отказаться (прежде всего ядерное топливо, а также отдельные виды машинно-технической продукции), доходят до 1 млрд долл.

Таким образом, исходя из состояния торгово-экономических связей в 2013 г., максимально возможная выпадающая экспортная выручка для России при резком ухудшении условий взаимной торговли с Украиной колеблется в примерных пределах 4,5—5 млрд долл. в год. Но эти объемы, повторим, ограничиваются выручкой от торговли и не касаются иных прямых и косвенных финансовых потерь России от украинского кризиса.

Экспорт России в Украину в 2014 г. заметно сокращался. Но его падение не было критическим, если исходить из того, что по абсолютному большинству товарных групп оно не привело к отрицательной динамике общего экспорта России из-за увеличения поставок в другие страны.

При сохранении общих объемов экспорта России практически на неизменном уровне выпадающая экспортная выручка по Украине не вызывала особых проблем. Однако для отдельных отраслей и подотраслей свертывание связей оказалось весьма чувствительным. Здесь речь идет не только о российском экспорте, но и о проблемах импортозамещения.

Уже с марта 2014 г. Киев заблокировал поставки в Россию отдельных видов продукции оборонно-промышленного комплекса (например, вертолетных двигателей). С 8 августа запрет на военно-техническое сотрудничество затронул товары двойного назначения.

Незадолго до августовского запрета Роскосмос уже предложил расчеты средств, необходимых для компенсации разрыва кооперации с предприятиями Украины. До 2018 г. на локализацию производства на территории России потребуются около 33 млрд рублей, а только в 2014 г. — более 3,5 млрд рублей³.

3.2. Финансово-кредитная и имущественная сферы

В оценке вероятных издержек для России в финансово-кредитной и имущественной сферах учитываются варианты отказа Киева от уплаты задолженностей, наложения ограничений на использование депозитов российских юридических и физических лиц и изъятия российской собственности, а так-

³ «Коммерсантъ», 27 июля 2014 г.

же ареста российских транспортных средств на территории Украины.

Отказ (в любом виде) уплаты задолженности по долгам государства перед Россией и российскими юридическими лицами под предлогом «компенсации потерь украинской стороны» охватит, по состоянию на 30 апреля 2014 г. (последние опубликованные данные):

- межгосударственный кредит России — 605,856 млн долл.;
- долг перед Российской Федерацией по еврооблигациям (выпуск декабря 2013 г.) — 3000 млн долл.;
- гарантированный украинским государством долг перед российскими банками: ВТБ (через VTB Capital PLC) — 250,4 млн долл.; «Газпромбанк» — 500 млн долл.; Сбербанк России — 528,571 млн долл. Всего 1278,97 млн долл.

В сумме риски неуплаты Украиной по государственному и гарантированному государством долгу России — 4884,8 млн долл.

В отличие от этого долга, потери в случае отказа (в любом виде) от уплаты задолженности по долгам украинских юридических лиц перед российскими под предлогом «компенсации потерь украинской стороны» точно оценить невозможно из-за отсутствия подробной доступной статистики.

Явные (озвученные) данные касаются долгов «Нафтогаза» перед «Газпромом»: по текущим поставкам газа задолженность в 2014 г. существенно колебалась, но не опускалась ниже 2 млрд долл.; заявленные «Газпромом» штрафные санкции за невыборку контрактного объема газа в 2012—2013 гг. — свыше 18 млрд долл.

По опыту известных историй с депозитами на Кипре украинские власти могут присмотреться к депозитам российских юридических и физических лиц в Украине для «компенсации потерь украинской стороны». Точный объем этих депозитов оценить невозможно (так же нет должной и доступной статистики).

Согласно опубликованной Нацбанком Украины международной инвестиционной позиции на 1 апреля 2014 г., по статье «валюта и депозиты» пассивов (обязательств) сумма депозитов нерезидентов в украинских депозитных учреждениях составляла 14785 млн долл. (в Нацбанке Украины — 0), в том числе по межбанковским операциям — 13005 млн долл. (в активах депозиты по межбанковским операциям составляли 2540 млн долл.). Следовательно, гипотетический максимальный размер российских депозитов не мог превышать 14,8 млрд долл. Исходя из масштабов внешнеэкономической деятельности Украины и места в ней России, фактический максимальный размер российских депозитов в Украине на конец I квартала 2014 г. вряд ли превышал 5 млрд долл. С учетом оттока капитала с Украины, ускорившегося осенью 2014 г., максимальный размер российских депозитов на конец 2014 г. можно оценить в 1–2 млрд долл.

Изъятие российской собственности в Украине — вариант для «компенсации потерь украинской стороны». Не исключено, что такие действия коснутся собственности не только юридических, но и физических лиц. Речь идет о безвозмездном изъятии (реквизиции), изъятии с выплатой компенсации (национализации, с обращением суммы компенсации в доход украинского государства для «компенсации потерь»)

или установлении контроля, внешнего управления (например, судебного ареста имущества в обеспечение исков по «компенсации потерь» с выводом ресурсов в период разбирательства).

Оценка всего российского имущества в Украине отсутствует.

Наибольшая часть российской собственности — прямые инвестиции, поступившие непосредственно из России или через третьи страны и оффшорные юрисдикции. По данным Банка России, российские непосредственные прямые инвестиции в Украине на начало 2014 г. приближались к 6 млрд долл.⁴ По информации Госкомстата Украины, непосредственные прямые инвестиции России в Украине на 1 сентября 2014 г. составляли менее 3 млрд долл. Напомним, что, как отмечалось ранее, оценка МВИ существенно выше — 14,7 млрд долл. на начало 2014 г., а по данным Госкомстата получается, что всего за полгода ПИИ России сократились более чем на 1 млрд долл. (или на четверть).

У украинской стороны (властей, юридических и физических лиц) открыты возможности по запуску гражданско-правовых исков к России и практически любым российским юридическим (и отдельным физическим) лицам по «компенсации потерь» в судах третьих стран.

⁴ Без учета нераспределенных по странам инвестиций и инвестиций, сведения о которых являются конфиденциальной информацией.

3.3. Трудовая миграция из Украины

Если использовать «зеркальным» образом расчет по объему перевода заработков украинских граждан на Родину⁵, то оценка их расходов на территории России будет находиться в диапазоне 13—14 млрд долл. в год. Из них в зону риска из-за нарушения украинскими гражданами правил пребывания в России попадает 8—8,5 млрд долл. Это величина, на которую может сократиться внутренний конечный спрос в случае реализации в полном объеме более строгих правил в области трудовой миграции (или немногим менее 1% всех расходов домашних хозяйств в России на конечное потребление).

Суммарные расходы украинских граждан на территории России, куда следует добавить расходы легально работающих граждан, а также тех, кто приехал для посещения родственников, на учебу, лечение и т. д., по нашей оценке, достигают 1,5% расходов домашних хозяйств на конечное потребление.

Однако вопрос не только в выпадении определенного сегмента внутреннего спроса — все-таки сами доходы мигрантов генерируются в России и на российских предприятиях. Он касается сопутствующих экономических проблем, связанных, например, с возвратом банкам полученных пот-

⁵ В предыдущем нашем докладе — «Тупик борьбы интеграций в Европе», опубликованном в июне 2014 г., нами предложены подробные расчеты объема вывоза денежных средств из России украинскими трудовыми мигрантами на 2013 г. в диапазоне 11—13 млрд долл (7% тогдашнего ВВП Украины) и вероятных издержек для Украины в случае ограничений на привлечение мигрантов в Россию (см.: <http://www.insor-russia.ru/files/INSOR20140620.pdf>). Поэтому данная тема детально не рассмотрена в настоящем исследовании.

ребительских кредитов (тем более, что такие кредиты выдаются трудовым мигрантам под более высокие проценты), с ограниченными возможностями экономически эффективного замещения убывающих трудовых мигрантов с Украины с их более высоким профессиональным уровнем по сравнению со многими странами СНГ.

Потенциал равноценного замещения украинской рабочей силы весьма скромный. Это ведет к появлению большого числа вакансий квалифицированных работников, часть которых трудно будет восполнить.

3.4. Некоторые следствия Соглашения об ассоциации для сотрудничества России и Украины

Соглашение об ассоциации Украины и ЕС, являющееся по сути соглашением интеграционного типа с асимметрией обязательств не в пользу Украины, не может существенным образом не затрагивать интересы партнеров на постсоветском пространстве, особенно России. Ранее Украина если не формально, то фактически широко участвовала в другой интеграции — постсоветской евразийской и получала от этого существенные выгоды. Уровень кооперации в машиностроительном комплексе Украины и России был сопоставим с аналогичными показателями, скажем, между США и Мексикой, между Францией и Германией.

Переход Украины под юрисдикцию Евросоюза по большей части вопросов хозяйственного регулирования ведет к

слому существующих механизмов интеграционного взаимодействия Украины с Россией и в рамках СНГ, отказу Киева от многих договоренностей. Это чревато серьезной дестабилизацией основ традиционного регионального сотрудничества. Уже сегодня эти основы подвергаются тяжелейшим испытаниям.

Для России Украина — системный, ведущий экономический партнер. Поэтому нынешние и предстоящие перемены в экономической и торговой политике Украины в связи с имплементацией СА не могут не беспокоить Россию, как и российских партнеров по ТС/ЕАЭС. Отметим, что мы ограничиваемся вызовами Соглашения об ассоциации даже в рамках уже не реализовавшегося сценария отсутствия острого противостояния вокруг Украины и в самой Украине.

Возникает большое число острых, чувствительных для сторон вопросов, среди них:

— какое влияние окажет переход Украины на технические нормы и правила ЕС на взаимную торговлю и кооперацию (аналогичный вопрос возникает для санитарных и фитосанитарных норм)?

— какова вероятность превращения Украины в перевалочный пункт для экспорта европейской продукции под видом украинской в Россию и другие страны СНГ с нарушением правил происхождения?

— в какой степени могут возрасти поставки украинской продукции в Россию и другие страны СНГ в связи с вытеснением ее с собственного рынка подешевевшими европейскими товарами (после отмены Украиной импортных пошлин в торговле с ЕС)?

— насколько усилятся позиции компаний и банков стран ЕС на рынке услуг Украины после вступления в силу экономической части СА (особенно это критично для таких сфер, как банковское дело, телекоммуникации, энергетические услуги)?

Для того, чтобы Украина вошла в единый рынок ЕС, европейские нормы должны действовать как во внешнеэкономических связях, так и на внутреннем рынке страны. В общей сложности, в украинской экономике должны быть приняты более 20 тысяч технических стандартов ЕС.

Такой переход на новые стандарты будет не по силам многим предприятиям обрабатывающей промышленности. В связи с этим они либо закроются, либо будут стараться всячески затягивать процесс перехода на европейские нормы. Продукция, которая выпускается в соответствии с применяемыми пока украинскими техническими стандартами или стандартами, существующими в странах СНГ (ГОСТами), востребована Россией и другими государствами Содружества.

Ход реформирования украинской экономики под стандарты ЕС зависит преимущественно от объемов финансирования этого процесса со стороны Союза. Поскольку он, по-видимому, не собирается или не в состоянии оказывать помощь в требуемых размерах, задача перехода всей экономики Украины на европейские технические стандарты представляется трудновыполнимой и может занять многие годы. Между тем в Приложении № 3 к СА между ЕС и Украиной такому переходу отводится от 1 до 5 лет в зависимости от отрасли промышленности.

В соответствии с обязательствами Украины, в течение одного года после вступления в силу СА она должна внедрить правила и нормы Союза в отношении общей безопасности товаров, требований к аккредитации и надзора за рынком, общих основ торговли, единиц измерения, ответственности за выпуск некачественной (дефектной) продукции. В течение 2—3 лет Украина обязуется перейти на нормы и стандарты ЕС в ключевых секторах машиностроения и ряда других отраслей. Причем нельзя исключать того, что Евросоюз потребует от Украины форсировать переход на нормы и правила ЕС. Это в любом случае окажется шоком для украинской экономики и чревато соблазном для выброса не соответствующей нормам ЕС и не допущенной к реализации на внутреннем рынке продукции на рынок России и ее партнеров по Евразийскому экономическому союзу.

Помимо этого, перейдя на новые стандарты, украинские предприятия не смогут экспортировать комплектующие товары машиностроения в Россию, поскольку они скорее всего не будут совместимы с российскими. Для России прекращение поставок украинских комплектующих, особенно для оборонной, военно-транспортной и космической отраслей, имеет большой негативный эффект. Здесь Россия уже вынуждена всерьез заняться планами импортозамещения. Очевидно, что для их полного осуществления, особенно по комплектующим, потребуются немалые инвестиции и время.

Проблемная ситуация складывается с применением ветеринарных, санитарных и фитосанитарных норм во вне-

пней торговле, поскольку эти нормы в ЕС значительно отличаются от норм в странах ЕАЭС. Например, на рынки ЕС допускается продукция, содержащая генно-модифицированные организмы (ГМО), тогда как в самой Украине, а также в странах ЕАЭС ее использование, особенно в пищевых продуктах для населения, строго ограничено. Принятие Украиной фитосанитарных норм ЕС вызывает опасение, что продукты, содержащие ГМО, могут попасть и на рынок Евразийского экономического союза. В связи с этим процедура прохождения фитосанитарного и ветеринарного контроля на границе может быть усложнена.

Дополнительные таможенные формальности приведут к новым издержкам. Сложности будут возникать и из-за того, что сертификаты происхождения товара, фитосанитарные сертификаты, техническая документация на товары, поступающие из Украины на территорию ЕАЭС, не будут соответствовать таким документам, принятым в ЕАЭС. Пока же процедуры таможенного оформления между Украиной и Россией носили в основном упрощенный характер.



! Примерная оценка вероятных потерь для России в связи с имплементацией Украиной Соглашения об ассоциации с ЕС на горизонте 3-5 лет после начала имплементации составляет 6-8 млрд долларов (снижение экспортной выручки и доходов от бизнеса в Украине из-за невозможности продолжения деловых операций в изменившихся условиях, уход от уплаты таможенных платежей, потери доходов российских производителей по причине недобросовестной конкуренции и ценового демпинга украинских поставщиков на российском рынке, а также на рынках других стран СНГ по ассортименту российского экспорта в эти страны)

Наиболее вероятные потери России от Соглашения об ассоциации Украины с ЕС

В связи с обнулением Украиной импортных пошлин на продукцию из стран ЕС после вступления в силу экономической части СА для России и ее партнеров по ЕАЭС возникнут риски демпингового украинского экспорта, а также реэкспорта через Украину европейских товаров с нарушением правил происхождения. Дело в том, что действующие в ЕС правила определения страны происхождения товаров для установления их преференциального происхождения (позволяющего пользоваться льготным или нулевым импортным тарифом) допускают использование кумулятивного принципа. Кумулятивный принцип — принцип, благодаря которому материалы и/или переработку, не происходящие из страны/в стране, пользующейся преференциями, можно учитывать как стоимость, созданную в стране, пользующейся преференциями.

По СА с ЕС при определении страны происхождения товаров, экспортируемых из Украины, материалы, детали и компоненты, происходящие из стран Евросоюза, будут рассматриваться как украинские. Поэтому при недобросовестном использовании этого положения Украина может превратиться в «шлюз», через который европейская продукция беспошлинно пойдет в ЕАЭС. В практике ЕС принцип кумуляции может распространяться и на третьи страны, с которыми у него есть соглашения о свободной торговле и таможенном союзе, например на Турцию. Это несет дополнительные риски недобросовестного использования принципа кумуляции для ухода европейских и других неукраинских поставщиков от уплаты таможенных пошлин при ввозе товаров в Россию и другие страны СНГ.

Правовой основой для принятия защитных мер в отношении недобросовестных поставщиков является Приложение №6 к Договору о зоне свободной торговли СНГ. Оно предусматривает возможность для членов ЕАЭС установить защитные пошлины на импорт товаров из тех стран-участниц Договора, которые введут режим свободной торговли с третьими странами или объединениями. Условием для этого является рост импорта из такой страны в объемах, которые наносят ущерб или угрожают нанести ущерб промышленности ЕАЭС.

Если Украина будет продвигаться по пути регулирования энергетического рынка, как этого требует Евросоюз, здесь могут возникнуть новые конфликты с Россией, поскольку российское регулирование транзита и реализации энергоносителей значительно отличается от европейского. В таком случае даже без нынешнего конфликта Украина ак-

тивнее искала бы пути диверсификации источников энергоносителей, а Россия — обходные маршруты экспорта энергоносителей в Европу.

Приведенные ниже оценки влияния реализации СА Украины с ЕС на внешнеторговые интересы России сформулированы с учетом следующих (кажущихся пока излишне оптимистическими) допущений: военный конфликт в Украине (по крайней мере, в явных формах) завершается; Украина сохраняется как единое государство в нынешнем виде с особым статусом ряда регионов; санкции ЕС и ответные меры России постепенно смягчаются. При этом принимается во внимание постепенное выполнение Украиной Соглашения об ассоциации.

*Последствия для экспорта товаров из России*⁶. Украина является крупным или ведущим рынком сбыта для многих видов российской продукции обрабатывающей промышленности, в том числе высоких технологических переделов. Это предопределяет повышенную чувствительность России к институциональным и регуляторным изменениям на украинском рынке.

Параметры спроса на украинскую продукцию определяются различными факторами. Среди них — состояние отдельных отраслей хозяйственного комплекса, уровень потребительского спроса, конкурентоспособность собственного производства аналогичной продукции, экономическая привлекательность альтернативных закупок, общий политический фон двусторонних отношений и др. Их влияние на различные группы российского экспорта товаров не одинаково.

⁶ Здесь и далее рассматриваются, как правило, те укрупненные товарные позиции, ежегодные поставки по которым в 2013—2014 гг. превышали 100 млн долл.

В группе топливно-энергетических товаров Украина предъявляет спрос в первую очередь на российские природный газ, нефтепродукты и каменный уголь. По природному газу потери России могут быть связаны в основном с разницей цен продажи в европейские страны и в Украину, принимая в расчет отсутствие пока экономически реалистичных альтернатив российскому газу для Киева.

Спрос на нефтепродукты обусловлен критическим состоянием украинской нефтепереработки. Имея большие мощности по переработке, страна может загружать их лишь небольшими объемами собственного сырья. Переработка импортной нефти в Украине экономически эффективна только при условии сбыта части маржинальной продукции за рубежом. Но рынка для такой продукции нет, а технологическая отсталость украинских заводов при большом избытке нефтеперерабатывающих мощностей в ЕС чревата их ликвидацией в условиях действия СА. При этом импорт нефтепродуктов из России может быть частично компенсирован импортом из стран ЦВЕ — особенно в случае перехода под их контроль сетей АЗС.

По закупкам угля в России применение СА может привести даже к их увеличению в среднесрочной перспективе. Добыча угля в Украине в основном ведется дорогостоящим шахтным способом, прекращение государственной поддержки способно вызвать закрытие многих предприятий. Таким путем со вступлением в ЕС пошла Польша, значительно снизившая добычу угля и превратившаяся из крупного экспортера в нетто-импортера.

В соответствии с СА могут сильно сократиться российские поставки продукции электротехнического и энер-

гетического машиностроения, отдельных видов бытовой техники (прежде всего холодильников), железнодорожных локомотивов.

Снижение пошлин усилит конкурентные позиции европейских автомобилей и уменьшит возможности сбыта автотехники из России. Но степень перераспределения рынка будет зависеть от соотношения затрат на производство и доставку автомобилей с заводов до отдельных регионов Украины: из России в основном идет продукция мировых автомобильных компаний, осуществляющих производство (сборку) в разных странах.

По потребительским товарам СА представляет небольшую угрозу для российского экспорта, так как большая часть поставляемой продукции представлена товарами транснациональных компаний (в основном европейских). Их производственные площади в России рассчитаны и на обслуживание украинского рынка, хотя для отдаленных от России западных областей Украины прямые поставки из ЕС могут оказаться более выгодными. Исключение составят лекарства, где применение норм ЕС приведет к вытеснению большей части российской продукции.

По промежуточным товарам ситуация существенно различается в зависимости от товара. Например, по синтетическому каучуку и многим продуктам основной химии европейские производители уступают в конкурентоспособности российским, и положение заметно не изменится. А по полимерам вероятно значительное уменьшение поставок из России.

Из-за конкурентоспособности металлургического производства в России СА не несет большой угрозы в части

поставок продукции первых металлургических переделов — чугуна и стали, ферросплавов, необработанных цветных металлов, рядового стального проката.

Сложнее обстоит дело с продукцией с более высокой добавленной стоимостью, где снижение пошлин на европейские товары будет повышать их конкурентоспособность. Кроме этого, на российском экспорте негативно скажется ослабление кооперационных связей с машиностроительными предприятиями Украины, наряду с общим ухудшением состояния отрасли, в которой многие традиционные производители станут проигрывать европейским компаниям.

Соглашение об ассоциации может незначительно сказаться на поставках из России продуктов питания, напитков и табачных изделий. Их большая часть представлена товарами транснациональных компаний. В то же время существенный объем продуктов питания продается в Украину небольшими российскими производителями, для которых соответствие европейским стандартам не является необходимостью. Их доля рынка будет занята крупными компаниями из России и европейскими поставщиками.

Таким образом, в результате полной имплементации СА на украинском рынке могут остаться российские сырьевые товары и полуфабрикаты, по которым ЕС для России не является острым конкурентом. Соглашение способно оказать лишь слабое воздействие на поставки товаров, производство которых налажено в России транснациональными корпорациями. После введения беспошлинной торговли с ЕС и реализации СА с украинского рынка из-за несходства технических и иных норм и более привлекательных финансовых

условий закупок в Евросоюзе, скорее всего, будут вытеснены российские поставки лекарств, продукции энергетического и электротехнического машиностроения, локомотивов, ряда других товаров. В итоге произойдет существенное сужение ассортимента российского экспорта в Украину, его деиндустриализация.

Одновременно за счет снятия (одномоментного или постепенного) европейских пошлин и квот на украинские товары ужесточится конкуренция между Россией и Украиной по поставкам черных металлов и изделий из них, растительных масел, зерна.

Последствия для российского импорта товаров. Сохранение Россией режима свободной торговли с Украиной и РНБ с ЕС при беспошлинных поставках из ЕС в Украину будет приводить к массированным поставкам в Россию с украинского направления для обхода ограничений и таможенных платежей таких европейских товаров, как молокопродукты, в первую очередь сыры, овощи и фрукты, растительные масла и жиры, крахмалы, кондитерские изделия, мебель, сельскохозяйственная техника (в формате крупноузловой сборки в Украине европейской техники). Здесь мы не будем упоминать о проблемах для такого импорта в Россию из стран ТС, обозначенных введенными Москвой контрсанкциями против Евросоюза и других стран, что лишний раз заставило обратить внимание на «подводные камни» для ЕАЭС.

Высока вероятность возникновения проблемы дополнительного вброса украинской продукции на российский рынок, в том числе по демпинговым ценам. В 2013 г. сред-

невзвешенная ставка тарифа по всему импорту Украины из ЕС составляла 3,45%. Но по чувствительным для Украины товарным группам она была заметно выше: 4,25% по группе машинно-технической продукции; 4,42% по прочим готовым промышленным изделиям; 4,99% по кожевенному сырью, пушнине и изделиям из них; 5,28% по текстилю и текстильным изделиям, обуви; 6,75% по продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью. Импорт по этим товарным группам в 2013 г. превысил 50% всего ввоза товаров из Евросоюза (в том числе 32% приходилось на продукцию машиностроения).

В результате, после вступления в силу СА и обнуления импортных пошлин в торговле с ЕС, определенная часть украинской продукции будет выдавливаться повысившими свою ценовую конкурентоспособность европейскими поставщиками с внутреннего рынка на рынок ЕАЭС. Это в том числе может привести к увеличению поставок в Россию таких украинских товаров, как мучные кондитерские изделия, химическая продукция, изделия из стекла, керамическая плитка, черные металлы и изделия из них.

Из-за жестких требований по сближению национально-го законодательства с нормами и регламентами ЕС в сфере технического регулирования Украина вряд ли сможет реализовывать на внутреннем рынке продукцию, не соответствующую техническим нормам и правилам ЕС. В этом случае основной альтернативный вариант — экспорт в страны ЕАЭС.

С учетом вышесказанного можно полагать, что риски сохранения режима свободной торговли с Украиной для

стран ЕАЭС являются вполне реальными и высокими. Поэтому им, возможно, потребуется установить импортные пошлины на украинские товары в размере ставки РНБ на существенную часть или весь экспорт из Украины на свой рынок.

По нашим оценкам, сделанным с учетом обязательств Украины по СА с Евросоюзом, объемов и структуры украинского производства и реализации продукции на внутреннем рынке в разрезе ключевых отраслей и подотраслей, возможностей поставок на рынки третьих стран, структуры экспорта из Украины в ЕАЭС, отгрузки на рынок ЕАЭС в течение первых двух лет после начала имплементации Украиной экономической части СА в негативном сценарии возрастут по сравнению с базовым 2013 г. в разы. Эти поставки в безысходной для Украины ситуации будут осуществляться по демпинговым ценам и способны обвалить рынки ЕАЭС.

Проведенные расчеты показывают, что экспорт из Украины только в Россию по основным товарным группам можеткратно возрасти против 2013 г. Например, по резиновым и пластмассовым изделиям — в 19,6 раз; по краскам, лакам и подобной продукции — в 11,3 раза; по прочей неметаллической минеральной продукции — в 6,3 раза; по пищевым продуктам, напиткам — в 5,9 раза; по готовым металлическим изделиям, кроме машин и оборудования — в 2 раза; по мылу и моющим средствам, чистящим средствам, парфюмерии — в 1,8 раза; по лесобумажной продукции — в 1,7 раза; по основной химической продукции — в 1,6 раза; по текстилю и одежде, коже, изделиям из кожи и другим материалов — в 1,4 раза; по продукции машиностроения — в 1,2 раза.

Одновременно, даже без упомянутых выше санкций Киева на поставки ряда видов машиностроительной продукции, вследствие перехода на европейские нормы и стандарты, разрыва кооперационных связей и снижения конкурентоспособности украинские поставки в Россию авиационных и ракетных двигателей, продукции машиностроения, электротехники и электрооборудования, оборудования для железнодорожного транспорта, продукции судостроения и так существенно бы сокращались.

Больше шансов на сохранение на прежнем уровне поставок в Россию огнеупоров и изделий из них, гальки и щебня, оксидов алюминия, урановых руд, бумаги и изделий из нее, ферросиликомарганца.

Последствия для российского экспорта услуг. Положение российских поставщиков услуг, действующих на украинском рынке (прежде всего финансовом), существенно осложняется с реализацией СА. Подтягивание банковских и кредитных организаций под европейские стандарты потребует значительных затрат. Ужесточится конкуренция с европейскими поставщиками услуг, которые в рамках Соглашения получают льготные (а в случае энергетики — сверхльготные) условия для работы на украинском рынке. Доля европейского капитала в украинских банках, по оценкам, может достигнуть 60% к 2020 г. и 75—90% к 2025 г. В связи с переходом на нормы права ЕС заметно ухудшатся условия доступа на украинский рынок российских перевозчиков.

Сделанные допущения: военный конфликт в Украине (по крайней мере в явных формах) завершается; Украина сохраняется как единое государство в современном виде с особым статусом ряда регионов; санкции ЕС и ответные меры России постепенно смягчаются; Соглашение об ассоциации с ЕС ратифицируется и начинает реализовываться

Экспорт товаров из России в Украину

- = Сохранятся в основном в прежнем объеме поставки товаров, производство которых налажено в РФ: ТНК (кондитерские изделия, кофе, табачные изделия, косметика, автомобили, др.)
- = Сохранятся поставки сырьевых товаров и полуфабрикатов, по которым ЕС для России не конкурент (цемент, руды, уголь, нефть и нефтепродукты, аммиак, др.)
- ↓ После введения беспошлинной торговли с ЕС и реализации положений СА с украинского рынка будут вытеснены российские поставки лекарств, химической продукции с высокой добавленной стоимостью, шин, ядерного топлива, продукции энергомаша, электродвигателей, электрооборудования, ж/д оборудования, продукции судостроения, холодильников, др.)



Произойдет существенное сужение ассортимента российского экспорта в Украину, его деиндустриализация

Экспорт российских услуг в Украину

- ↓ Значительное снижение экспорта услуг вследствие усиления конкуренции со стороны европейских поставщиков услуг, получающих льготы (в случае энергетики – суперльготные) условия работы на украинском рынке, внедрения европейских стандартов и правил в ключевых секторах услуг (по оценкам, доля европейского капитала в украинских банках может достигнуть 60% к 2020 г. и 75-90% к 2025 г.; существенно ухудшатся условия деятельности на украинском рынке для отечественных перевозчиков и др.)

Импорт товаров в Россию из Украины

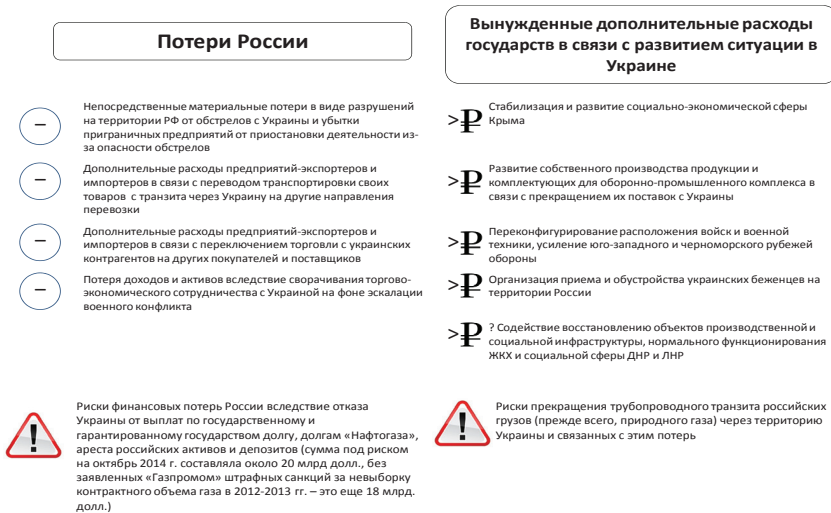
- ↑ Рост поставок в Россию через Украину европейских товаров с целью обхода ограничений и уплаты таможенных платежей – при условии сохранения Россией режима ЗСТ с Украиной и РНБ с ЕС при беспошлинных поставках из ЕС в Украину (молокопродукты, растительные масла и жиры, крахмалы, кондитерские изделия, мебель, сельхозтехника в формате крупноузловой сборки из европейских компонентов, др.)
- ↑ Рост поставок собственно украинской продукции, вытесняемой европейскими товарами с внутреннего рынка (мучные кондитерские изделия, химическая продукция, изделия из стекла, керамическая плитка, черные металлы и изделия из них)
- ↑ Рост поставок в Россию украинской продукции, не соответствующей нормам и правилам ЕС и не допущенной к реализации на внутреннем рынке (различные потребительские товары, отдельные виды несложной техники, технических устройств, др.)
- ↓ Снижение поставок в Россию основной машинно-технической продукции вследствие перехода на европейские нормы и стандарты, разрыва кооперационных связей и снижения конкурентоспособности (авиационные и ракетные двигатели, продукция общего машиностроения, электротехника и электрооборудование, ж/д оборудование, продукция судостроения, др.)
- = Сохранятся в основном в прежнем объеме поставки огнеупоров и изделий из них, гальки и щебня, оксидов алюминия, урановых руд, ферросиликомаганца, др.)

Влияние имплементации Соглашения об ассоциации Украины и ЕС на внешнеторговые интересы России

Эскалация политического и экономического кризиса в Украине все болезненнее сказывается на России. Такое развитие ситуации способствует понижательным рискам для отечественной экономики. Россия несет значительные прямые потери из-за конфликта в Украине и вокруг нее, переориентации торговых потоков и транспортных маршрутов, вынужденного сворачивания бизнеса и продажи украинских активов. Нужно также добавить существенные незапланированные расходы на обустройство Крыма, на прием и трудоустройство беженцев из Украины и на многое другое.

На этом фоне повышаются риски крупных финансовых потерь вследствие отказа Украины от выплат по государственному и гарантированному государством долгу и долгам «Нафтогаза», из-за ареста российских активов и депозитов и прекращения трубопроводного транзита российских грузов через украинскую территорию.

Некоторые последствия кризиса в Украине и российско-украинских отношениях для экономики России предлагаются в следующей схеме.



Влияние кризиса в Украине на Россию: реализуются понижательные риски развития отечественной экономики, которая сегодня балансирует на грани рецессии.

Глава IV.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ДЛЯ МОЛДОВЫ

В 2013 г. экономический рост Молдовы составил 8,9%, в основном из-за увеличения экспорта товаров и услуг на 10,7%. Это один из наиболее высоких показателей в СНГ и самый высокий среди стран ВП.

В октябрьском (2014 г.) региональном обзоре МВФ для стран центральной, восточной и юго-восточной Европы оценки по росту ВВП Молдовы были понижены. Увеличение ВВП в 2014 г. ожидается на 1,8% (против предшествующего расчета в 3,5%), в 2015 г. — на 3,5% (ранее — 4,5%).

Причиной ухудшения общеэкономического прогноза на 2014 г. стали существенное замедление молдавского экспорта и сильное снижение динамики частного потребления. Финансово-экономическое положение Молдовы неустойчиво и уязвимо для внешнего воздействия. Дефицит текущего платежного баланса превышает 6% ВВП: он оценивается в 6,2% в 2014 г. и 7,3% в 2015 г. В 2014 г. суммарный внешний долг достиг 87%.

Для экономики Молдовы важнейшее значение (большее, чем движение капитала) имеет стабильно высокое поло-

жительное сальдо по статьям трудовой миграции — 2,6 млрд долл. в 2013 г., или 32,4% ВВП. Это без учета Приднестровья, на которое, исходя из сводных данных Банка России по личным переводам из Российской Федерации, приходится еще 0,6–0,7 млрд долл. денежных поступлений. В регионе центральной, восточной и юго-восточной Европы лишь Косово столь же зависит от переводов доходов трудовых мигрантов.

Общий объем поступлений Молдовы по статьям трудовой миграции (не сальдированная величина) достиг рекордной величины в 2013 г. — 2,74 млрд долл., что в 10 раз выше показателя 2000 г. (270 млн долл.) Доля миграционных доходов в национальном ВВП имела тенденцию к увеличению в посткризисный период и составила 34,6% в 2013 г., но не превысила предкризисный максимум 2006–2007 гг. в 40–41%.

Столь высокая значимость этой статьи платежного баланса для благополучия всей экономики Молдовы делает страну исключительно чувствительной к любым внешним факторам, способным негативно повлиять на перемещение и заработка отечественных трудовых мигрантов за рубежом.

Молдова: поступления и сальдо расчетов по статьям трудовой миграции (млн долл.)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Поступления						
всего	270,0	1057,5	1909,0	2287,6	2494,5	2741,7
в % к ВВП	21,0	35,4	32,8	32,6	34,3	34,6
Сальдо, всего	230,0	976,5	1767,1	2162,2	2374,2	2571,0
в % к ВВП	17,9	32,7	30,4	30,8	32,6	32,4
Справочно:						
ВВП (МВФ, апрель 2014 г.)	1288	2988	5813	7018	7283	7935

Источник: Национальный банк Молдовы.

С подписанием СА и ГВЗСТ возрастают риски дальнейшего обострения территориальных и иных проблем. Приднестровье не принимало участия в переговорах Молдовы и ЕС по Соглашению об ассоциации. Его руководство считает, что создание ГВЗСТ способно критически ухудшить экономическое положение. По оценке приднестровских властей, в результате создания ГВЗСТ Приднестровье может потерять 39% производства, 57% внешнеторгового оборота, в том числе 65% экспорта, 36% налоговых поступлений в бюджет и 23% ВВП¹.

Гагаузия — автономия в составе Молдовы, имеющая согласно закону 1994 г. особый правовой статус, предоставляющий ей право на внешнее самоопределение в случае утраты Молдовой независимости (а это, по нашему разумению, может быть и присоединение Молдовы к Румынии, и уход под юрисдикцию ЕС в рамках СА и ГВЗСТ). Там заявляется о решимости воспользоваться в крайней ситуации этим правом.

В феврале 2014 г. в Гагаузии прошел референдум, на котором 98,47% участников проголосовали за вступление в Таможенный союз и 97,43% — против вступления в ЕС².

Обсуждается вопрос об особом статусе Тараклийского (болгарского) национально-культурного района Молдовы. В случае отказа Кишинева власти Тараклии намерены поставить вопрос о присоединении к соседней Гагаузской автономии, чтобы при необходимости воспользоваться ее особым статусом и правом на самоопределение.

¹ <http://www.regnum.ru/news/1800177.html>

² <http://www.regnum.ru/news/1788987.html>

Эти проблемы усугубляются отсутствием требуемых Кишиневом от Брюсселя четких заверений в перспективах членства в Евросоюзе. По логике молдавского руководства, такие заверения могли бы посодействовать изменению внутривнутриполитических раскладов в пользу европейски ориентированных слоев и готовности населения «немного пострадать» на первом этапе реализации Соглашения об ассоциации.

Резкое укрепление позиций социалистов и сохранение влиятельной роли за коммунистами сковывают свободу маневра проевропейски настроенных партий из правящей коалиции. Социалисты, например, открыто выступили с обещаниями расторгнуть СА с ЕС и присоединиться к евразийскому проекту. Поэтому Брюсселю и дальше потребуются дополнительные усилия (и, возможно, средства) на расширение базы сторонников, в том числе через показ отдельных примеров успешности сделанного руководством Молдовы «европейского выбора» (и побыстрее).

4.1. По следам ухудшения экономических отношений с Россией и Таможенным союзом

На этом фоне все более важное значение приобретают последствия ограничений и свертывания торгово-экономического сотрудничества с Россией, другими странами ТС и СНГ, в том числе из-за подписания СА. В начале 2010-х гг. во внешнеторговом товарообороте Молдовы около 35% приходилось на страны СНГ. В Россию направлялось почти 30%

всех зарубежных поставок. Очень высокая ориентация на рынки России и ТС сложилась по крупнейшим позициям ключевого сектора — агропромышленного.

**Зависимость производителей Молдовы от рынка
Таможенного союза и России
(доля экспорта в ТС и Россию в производстве в 2012 г.,
на примере ряда значимых экспортных товаров)**

	Произ- водство	Доля экспорта в Россию в производс- тве, %	Доля экс- порта в ТС в произ- водстве, %
Овощи консервированные	24,3 тыс. т	89,3	91,9
Фрукты консервированные	4,7 тыс. т	25,9	29,4
Вина виноградные нату- ральные	148 млн л	21,2	54,9
Спирт этиловый, крепкие спиртные напитки	5,6 млн л	32,2	46,8
Табачное сырье	5,7 тыс. т	35,3	39,8
Трубы, трубки, шланги и их фитинги из пластмасс	2156 т	49,6	55,9

Источник: Национальное управление статистики Молдовы.

Негативный сценарий для товарных потоков в Россию и ТС. Рынок стран Таможенного союза для молдавского экспорта занимает второе место после ЕС. В 2010–2013 гг. удельный вес стран ТС здесь находился в пределах 32–36%. Но в этот период происходили заметные колебания объема поставок. Доля ЕС была более стабильной — от 47% до 49%. В целом же географическая структура экспорта Молдовы в посткризисный период была достаточно устойчивой.

Динамика экспорта Молдовы по группам стран

	2010	2011	2012	2013
Экспорт, млн долл.	1 541	2 217	2 162	2 399
ЕС	729	1 083	1 013	1 141
ТС	515	747	786	762
Прочие страны СНГ	109	173	142	162
Прочие страны	189	215	220	334
В % к итогу				
ЕС	47,3	48,8	46,9	47,6
ТС	33,4	33,7	36,4	31,8
Прочие страны СНГ	7,1	7,8	6,6	6,8
Прочие страны	12,3	9,7	10,2	13,9

Источник: Внешнеторговая статистика Молдовы.

Товарная структура экспорта Молдовы и в СНГ, и в ЕС достаточно диверсифицирована. В экспорте в СНГ наибольший вес имеют готовое продовольствие (22% в 2013 г.), химические товары (21%) и сельскохозяйственная продукция (более 19%). В экспорте в ЕС преобладают продукция легкой промышленности, машины и оборудование (по 24% в 2013 г.), сельскохозяйственная продукция (18%) и готовое продовольствие (более 15%). При этом в поставках машин и оборудования в ЕС около 80% экспорта приходится на одну статью — кабельную продукцию. Но она не является технологически сложной и поэтому, по сути, поставки машинно-технической продукции из Молдовы в ЕС меньше, чем в СНГ. В то же время экспорт такой технологически сложной продукции, как химические товары, направлен главным образом в СНГ — поставки в Евросоюз в 10 раз меньше.

Товарная структура экспорта Молдовы в ЕС и СНГ в 2013 г.

	Млн долл.		В % к итогу	
	ЕС	СНГ	ЕС	СНГ
Экспорт, всего	1 140,9	924,0	100	100
Сельскохозяйственная продукция	202,7	179,3	17,8	19,4
Готовое продовольствие	175,6	204,0	15,4	22,1
Минеральное сырье	4,9	9,9	0,4	1,1
Топливо и электроэнергия	21,0	0,3	1,8	0,03
Вещества и химические соединения	0,3	0,9	0,03	0,1
Химические товары	19,9	196,0	1,7	21,2
Лесобумажные товары	11,8	18,5	1,0	2,0
Изделия из камня, стекло, керамика	26,4	12,7	2,3	1,4
Черные металлы и изделия из них	9,3	17,9	0,8	1,9
Цветные металлы и изделия из них	16,1	4,9	1,4	0,5
Машины и оборудование	272,7	76,8	23,9	8,3
Транспортные средства	15,1	33,0	1,3	3,6
Продукция легкой промышленности и сырье для нее	276,6	90,1	24,2	9,7
Прочие потребительские товары	88,4	80,0	7,7	8,7
Прочие товары	0,2	... ¹⁾	0,02	... ¹⁾

1. Незначительная величина.

Источник: Внешнеторговая статистика Молдовы.

Несмотря на то, что в 2013 г. поставки из Молдовы в Россию впервые в посткризисный период уменьшились (с 655 млн до 632 млн долл.), Россия сохранила прежнее заметное лидерство в общем молдавском экспорте. В 2013 г. на Россию пришлось 26% экспорта Молдавии, тогда как на Румынию, второго по значимости партнера, — 17%, на Италию — менее 8%, на Украину — менее 6%.

Динамика экспорта Молдовы по основным странам, млн долл.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Экспорт, всего	1 541	2 217	2 162	2 399
Россия	404	626	655	632
Румыния	246	376	357	413
Италия	147	215	202	185
Украина	92	153	122	141
Турция	67	73	56	127
Германия	75	106	70	113
Великобритания	82	102	84	106
Польша	47	86	74	85

Источник: Внешнеторговая статистика Молдовы.

В 2013 г. при увеличении общего экспорта Молдовы на 11% экспорт в Россию уменьшился на 3,5%, что привело к некоторому падению российской доли. При этом около 65% прироста молдавского экспорта в 2013 г. было обеспечено расширением поставок зерна и маслосемян. По ним Россия сама выступает крупным экспортером, а существенные закупки осуществляет лишь в особых случаях, обычно строго географически локализованных (например, ввозит пшеницу из Казахстана). В целом в 2010–2013 гг. вес России в молдавском экспорте был достаточно стабилен — в пределах 26–30%.

В структуре экспорта Молдовы в Россию лидируют товарные группы «фрукты и орехи», «фармацевтическая продукция», «воды, спиртные напитки, спирт» и «механическое оборудование и техника, компьютеры». За ними следуют

«парфюмерные, косметические и туалетные средства», «колесные транспортные средства», «мебель, осветительная техника», «каучук и резинотехнические изделия», «текстильные напольные покрытия», «плодоовощная продукция», «мясо», «трикотажное полотно».

Товарная группа «фрукты и орехи» занимает 3-е место в общей структуре экспорта Молдовы (8,5% в 2013 г.). В географической структуре экспорта на Россию приходилось примерно 45–55%, а на ТС в целом — 50–60%. Из других направлений выделяются ЕС, а также Ближний и Средний Восток (Ирак, Турция и др.). Возможности значительного роста экспорта за пределы ТС ограничены, так как рынок ЕС по этим товарам избыточен (по фруктам умеренного и субтропического климата — яблокам, винограду, косточковым плодам) или невелик по емкости (грецкие орехи), а на ближне- и средневозточном рынке довольно специфические условия с нестабильным спросом.

7-е место в общей структуре экспорта Молдовы (4,7% в 2013 г.) — за товарной группой «фармацевтическая продукция». Россия здесь закупала 75%, а ТС в целом — 80%. Из других потребителей выделялась Украина. Перспективы серьезных компенсаций поставок за пределы ТС весьма туманные — тем более за счет переориентации на Евросоюз, куда эта продукция до сих пор поставляется в мизерном количестве (3% общих поставок).

Группа «воды, спиртные напитки, спирт» занимает 2-е место (9,6% в 2013 г.). Доля России — примерно 25–30%, а ТС в целом — 60%. Важным клиентом оставалась Украина (а в последние годы также США). Потенциал компенсации

поставок крайне слабый, в том числе для рынка ЕС. Там и так сохраняется острая конкуренция, а в международной торговле Евросоюз является крупнейшим нетто-экспортером вин и ликеро-водочной продукции. Напомним, что в 2006—2007 гг. ограничения на ввоз молдавских вин привели к уменьшению экспорта Молдовы в Россию на 231 млн долл. при росте поставок в другие страны только на 52 млн долл.

У товарной группы «механическое оборудование и техника, компьютеры» 11-е место в общей структуре экспорта (3% в 2013 г.). На Россию приходилось примерно 60—70%, а на ТС в целом — 65—75%. Из других важных направлений выделим Украину и Румынию. Возможностей значительного роста экспорта за пределы ТС почти нет, что подтверждает динамика 2012—2013 гг.: при значительном уменьшении поставок в Россию пропорционально снизился и общий экспорт этой продукции.

В 2012—2013 гг. среднегодовые темпы прироста экспорта Молдовы составили 4%. (Показатели 2011 г. непредставительны, так как еще шел посткризисный восстановительный рост.) Экстраполируя эти данные на среднесрочную перспективу, можно ожидать, что к 2018 г. экспорт Молдовы достигнет 2,9 млрд долл. против 2,4 млрд долл. в 2013 г. При сохранении действующих тенденций развития экспорта поставки в ТС в 2018 г. приблизятся к 1 млрд долл., в том числе в Россию — к 0,82 млрд долл. Совокупный объем экспорта в ТС за 2014—2018 гг. предположительно составит 4,6 млрд долл., из которых 3,8 млрд долл. придется на Россию.

Динамика и прогноз экспорта Молдовы, млн долл.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2018 г. (прогноз)
Экспорт, всего	2 217	2 162	2 399	2 919
ТС, в т.ч.:	747	786	762	992
Россия	626	655	632	817
Экспорт без ТС	1 470	1 376	1 637	1 927

Источник: Внешнеторговая статистика Молдовы, расчеты ВНИКИ.

В случае же заметного ухудшения торгово-экономических отношений с Россией и ТС сокращение молдавского экспорта в эти страны не удастся даже приблизительно компенсировать ростом поставок другим клиентам. Без учета крайне неблагоприятных сценариев падение продаж в Россию может колебаться в пределах 50% от объема 2013 г., а в другие страны ТС — 30%. Причем оно уже проявляется. Затем возможен слабый рост экспорта в новых условиях.

В результате, за 2014—2018 гг. совокупный экспорт Молдовы в ТС может не превысить 2,5 млрд долл., в том числе в Россию — примерно 2 млрд долл. Расширение поставок в ЕС и другие страны способно компенсировать такие потери лишь частично. Потенциал увеличения экспорта в ЕС оценивается в 0,5 млрд долл. за 2014—2018 гг., в другие страны — в 0,2 млрд долл.

Таким образом, величина недополученной экспортной выручки Молдовы при данном неблагоприятном варианте развития связей с Россией и ТС может составить суммарно около 1,4 млрд долл. за 2014—2018 гг. (примерно 18% ВВП Молдовы в 2013 г.).

В январе—сентябре 2014 г., по данным таможенной статистики Молдовы, произошло перераспределение товаропотоков в пользу ЕС при значительном падении поставок в Россию (на 29,2% за первые девять месяцев 2014 г.). На протяжении года негативные явления в молдавском экспорте нарастали, и в итоге началось его падение в межгодовом сравнении, несмотря на увеличение продаж в ЕС.

Риски для миграционных доходов. По оценке Всемирного банка, число молдавских граждан, находящихся на заработках за рубежом, достигает 700 тыс. человек (по другим источникам, эта цифра может превышать 1 млн человек). Большая часть из них трудится в России: по данным российской ФМС на 31 марта 2014 г., в стране находилось 573 тыс. молдавских граждан (включая жителей Приднестровья).

Сумма поступлений из России по статьям трудовой миграции в платежном балансе Молдовы в 2013 г. составила 1,6 млрд долл., или 58% от всех таких поступлений и 20% ВВП страны. Со второй половины 2000-х гг. поступления увеличились в 5,5 раза, а Россия стала доминировать среди стран — источников миграционных доходов для Молдовы.

Молдова: поступления по статьям трудовой миграции из России (млн долл.)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Поступления						
из РФ, всего	11,8	288,0	1010,0	1260,7	1446,1	1582,5
в % к суммарным поступлениям по статьям трудовой миграции	4,4	27,2	52,9	55,1	58,0	57,7
в % к ВВП	0,9	9,6	17,4	18,0	19,9	19,9

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Справочно:						
Данные ЦБ РФ по личным переводам из РФ в Молдову, включая Приднестровье	...	...	...	1602	1960	2248

Источник: Национальный банк Молдовы.

По информации консульского отдела российского посольства в Молдове, свыше 240 тыс. граждан Молдовы, находившихся на территории России (по состоянию на март 2014 г.), могли быть депортированы на Родину: они «либо нарушили миграционные правила, либо пребывали в России без регистрации, либо они совершили ряд других административных правонарушений на территории России». Соответственно новым миграционным правилам, им грозит запрет на въезд в нашу страну сроком на три года³.

Таким образом, пропорция риска по миграционным доходам молдавских граждан в России на март 2014 г. составляла 42% (240 тыс. граждан в «черном» списке к их общему числу в Российской Федерации — 573 тыс.).

Гипотеза для расчета условной суммы миграционных доходов под риском заключается в следующем: фактический оборот мигрантов из Молдовы (включая Приднестровье) за год составляет не менее 1 млн чел. Около 90% из них

³ С 1 января 2014 г. в России вступило в силу правило, предусматривающее, что иностранный гражданин может находиться на территории страны суммарно 90 суток в течение периода в 180 суток. В случае, если данное требование не соблюдается, нарушителю может быть запрещен въезд на территорию Российской Федерации в течение трех лет. См. <http://aif.md/okolo-chetverti-milliona-migrantov-iz-moldavii-mogut-deportirovat-iz-rf/>

работают в среднем 6 месяцев. Среднемесячный заработок достигает 900 долл. (по данным «Коммерсант-Молдавия»). На Родину отправляется 60—65% заработка⁴. При таком подходе, с учетом 42-процентной пропорции риска, под последним общая годовая сумма поступлений из России в Молдову составит 1,2—1,3 млрд долл., или 15 16% ВВП Молдовы в 2013 г. Эта сумма сопоставима с величиной всех официальных поступлений Молдовы из России по статьям трудовой миграции в 2013 г. (1,6 млрд долл.).

Газовая сфера. Задолженность Молдовы с Приднестровьем «Газпрому» по поставкам газа на конец 2013 г. — почти 5,2 млрд долл., из них 4,7 млрд долл. — задолженность Приднестровья (данные приведены председателем правления «Молдавогаз» А. Гусевым).

Молдова оплачивает большую часть поставок, но долг растет даже быстрее, чем если бы капитализировались все проценты (т. е. происходит нарастание новой задолженности).

Приднестровье («Тираспольтрансгаз») с 2009 г. не платит ни по текущим обязательствам по поставкам, ни по обслуживанию долга. По платежному балансу Приднестровья положение с приростом и накоплением долга по газу на начало 2014 г. выглядело следующим образом (млн долл., расчет по данным Приднестровского республиканского банка):

⁴ Сформулированные предположения учитывают пропорции и подходы, использованные для аналогичной оценки по Украине. Среднемесячный заработок взят по данным «Коммерсант-Молдавия», а пропорция его отправки на Родину принята несколько выше, чем по Украине, но в пределах интервала средних значений экспертно оцениваемого диапазона в 20—80%.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Внешний долг, всего (на 31 дека- бря)	2262,3	...	...	...	...	...	...
в том числе за природный газ	1482,5	1779,3	2215,1	2738,2	3440,5	4279	4813
в % ВВП	...	185,6	233,2	279,4	349,5	424,6	457,0
Прирост долга за природный газ	-	296,8	435,8	523,1	702,3	838,9	533,7
в % ВВП	-	31,0	45,9	53,4	71,3	83,2	50,7

Вопрос о разделении контракта на поставку газа на две части — для Молдовы и для Приднестровья — обсуждается уже много лет вместе с вопросом о разделении долга. Но прогресса не наблюдается, и дальнейшее сближение Молдовы с ЕС вряд ли снимет проблему.

Поступления «Молдовагаз» от транзита газа составляют около 55–60 млн долл. в год при объеме транзита 20–24 млрд куб.м.

На 2014 г. продлен — уже третий год подряд — контракт о поставках. Согласованный объем (Молдова плюс Приднестровье) — 2,97 млрд куб.м. Ожидаемая среднегодовая цена (полностью по европейской формуле «Газпрома») — на уровне 365 долл./1000 куб.м (на 10 долл. ниже 2013 г.). К 2018 г. цена может уменьшиться примерно до 350 долл./1000 куб.м, да и объемы вряд ли существенно изменятся. С учетом этих допущений оценка стоимости импорта газа в Молдову и Приднестровье (млн долл.) представлена ниже:

2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1084	1069	1060	1048	1040

Инвестиционная деятельность компаний ТС в Молдове. На бизнес-климат отрицательно влияют накопившиеся структурные проблемы и низкая эффективность молдавской экономики в целом. Среди факторов торможения экономического развития можно выделить следующие:

- масштабное разгосударствление предприятий не привело к росту эффективности производства, экономической и инвестиционной активности новых собственников;
- банковская система не играет значительной роли в экономике страны, а компании не в состоянии привлечь нужные крупные ресурсы через фондовый рынок;
- в экономике страны весьма велика доля неформального сектора; еще не сформировались механизмы, обеспечивающие добросовестную конкуренцию, не преодолены различные формы монополизма⁵.

Практически все инвестиции в Молдову являются прямыми. Отсутствие портфельных инвестиций объясняется низкой защитой инвесторов от политических и коррупционных рисков. Например, норма о возмещении НДС по инвестициям в законодательстве присутствует, но трактуется в разное время по-разному.

По данным проекта МВИ СНГ, накопленные на начало 2013 г. российские прямые инвестиции в Молдове составляли 562 млн долл. Их распределение в целом соответствовало структуре молдавской экономики: машиностроительный, агропромышленный и топливный комплексы (38%); связь и информационные технологии, инфраструктурные сети

⁵ См. А. Гудым. Республика Молдова: современные тенденции развития. Центр стратегических исследований и реформ; <http://www.cisr-md.org/ROM/cont-russint-RUS.html>

(32%); оптовая и розничная торговля (18%); образование, финансовый сектор и туристический комплекс (12%).

К началу 2014 г. российские ПИИ в Молдове сократились до 410 млн долл., т. е. более чем на 150 млн долл., или на 27%. Это, по-видимому, отразило заметное похолодание двусторонних политических отношений и повышение рисков для российских инвесторов.

Накопленные прямые инвестиции российских компаний в Молдове на конец 2013 г. (включая Приднестровье)

Сектор инвестирования	Отрасль инвестирования	Компания-инвестор	Объект инвестирования	Год начала проекта	Стоимость на конец 2013 г., млн долл.
Топливный комплекс	Транспортировка и продажа газа	Газпром	50% в ОА «Молдова-газ»	1999	213
Оптовая и розничная торговля	Сети АЗС	ЛУКОЙЛ		1995	102
Инфраструктурные сети	Электроэнергетика	Интер РАО ЕЭС	100% ЗАО «Молдавская ГРЭС»	2005	29
Агро-продовольственный комплекс	Производство хлебобулочных и кондитерских изделий	Российские инвесторы (через офшоры)	66,5% Кишиневской кондитерской фабрики «Букурия»	2000-е	10

Сектор инвести- рования	Отрасль инвестиро- вания	Компания- инвестор	Объект инвестиро- вания	Год начала проект- та	Стои- мость на конец 2013 г., млн долл.
Агро-про- довольст- венный комплекс	Производ- ство алко- гольных напитков	Московс- кий меж- республи- канский винодель- ческий завод	Винно-конь- ячный завод Calarasi Divin	2002	9
Агро-про- довольст- венный комплекс	Производ- ство алко- гольных напитков	Дионис Клуб	Винзавод «АурВин»	2001	6
Агро-про- довольст- венный комплекс	Производ- ство алко- гольных напитков	Арома	99,96% вин- комбината «Висмос»	2002	5
Агро-про- довольст- венный комплекс	Производ- ство алко- гольных напитков	Дионис Клуб	99,976% винзавода «Нис-Стру- гураш»	2004	5
Финан- совый сектор	Страховое дело	Росгосстрах	80% в Молдавской страховой компании Moldasig	2008	5
Агро-про- довольст- венный комплекс	Производ- ство алко- гольных напитков	Арома	Винзавод «Букет Молдавии» (ЗАО «Букет Молдавии»)	2003	4

Сектор инвестирования	Отрасль инвестирования	Компания-инвестор	Объект инвестирования	Год начала проекта	Стоимость на конец 2013 г., млн долл.
Связь и информационные технологии	СМИ и реклама	ОАО СТС Медиа	51% в уставном капитале группы вещательных компаний Teledixi SRL и Muzic Ramil SRL	2008	4
Машиностроительный комплекс	Производство электротехники и электроники	ФГУП ММП «Салют»	СП «Топаз» в Кишиневе	2002	1

Источник: Центр интеграционных исследований ЕАБР, База данных МВИ СНГ, 2014 г.

Однако добавим, что торможение притока прямых инвестиций российских компаний в Молдову наблюдалось уже на протяжении ряда последних лет. Сказывались несколько факторов: низкая емкость собственно молдавского рынка; неустойчивое финансовое положение вследствие множественных дефицитов и очень высокого уровня внешнего долга; непростая политическая ситуация в стране и вокруг нее; неопределенность интеграционных перспектив и обязательств Кишинева. Достаточно прочные позиции российского бизнеса в ключевых инфраструктурных и промышлен-

ных отраслях Молдовы определяют параметры возможных рисков для страны в случае дальнейшего оттока российских инвестиций, выхода компаний России из совместных проектов при неблагоприятном развитии экономической и политической ситуации.

Глава V.

СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ УКРАИНЫ И МОЛДОВЫ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

5.1. Соразмерность обязательств Украины с договором о свободной торговле СНГ

Соглашение об ассоциации между Украиной и Европейским союзом насчитывает около 1000 страниц. Для Евросоюза это самый объемный документ, заключенный с третьими странами, а для Киева — крупнейшее по объему и тематическому охвату международное соглашение.

Оно состоит из преамбулы, семи разделов, 43 приложений и трех протоколов. В него включены положения, которые должны привести к политической ассоциации (обширный перечень обязательств Украины по развитию процесса демократизации и принятию европейских ценностей) и экономической интеграции. Предусматривается гармонизация законодательства Украины с правовыми нормами Союза (*acquis communautaire*). Без упоминания о возможности членства в ЕС оговаривается перспектива дальнейшего укрепления отношений через успешную реализацию соглашения.

Основные разделы документа: общие принципы; политическое сотрудничество, внешняя политика и политика безопасности; правосудие, свобода и безопасность; торговля и связанные с торговлей вопросы (ГВЗСТ); экономическое и секторальное сотрудничество; финансовое взаимодействие (включая борьбу с финансовыми преступлениями); институциональные, общие и заключительные положения. Приложения определяют, какие положения законодательства ЕС и к какому сроку должны быть введены в законодательство Украины. Таким образом, соглашение содержит конкретные обязательства и сроки исполнения.

Договоренность нацеливает стороны на сближение политики в различных областях хозяйственной, социальной и культурной жизни. Так, в соответствии с разделом «Экономическое и секторальное сотрудничество» намечается широкое взаимодействие в более чем 30 сферах, и не только экономических. В списке выделим энергетику, транспорт, защиту окружающей среды, промышленное сотрудничество, взаимодействие в области развития малого и среднего бизнеса, социальное развитие и равноправие, защиту прав потребителей, образование, культурное сотрудничество, молодежную политику. По каждой определен перечень вопросов и заданий (даже по регулированию дорожного движения).

«Сближение политики» на практике означает постепенное внедрение законодательства и норм ЕС во все сферы украинской жизни. Речь идет о более 300 регламентах и директивах Евросоюза, а также других нормативных актах. Сроки их включения в национальное законодательство Украины составляют от 2 до 7 лет со времени вступления СА в силу.

При этом около двух третей актов должны быть инкорпорированы в течение 2—5 лет.

Соглашение содержит положения об энергетическом сотрудничестве. Ключевые задачи — укрепление энергетической безопасности, развитие инфраструктуры и рыночная интеграция.

Признается важность безвизового режима для граждан Украины. Но оговаривается, что визовая либерализация возможна только при условии эффективно управляемого и безопасного передвижения.

В разделе о финансовом сотрудничестве ЕС обязуется оказывать помощь Украине для достижения целей документа.

В области транспорта одним из важнейших направлений является интеграция Украины в Общее авиационное пространство ЕС (ОАП)¹. Это позволит украинским компаниям в том числе обслуживать внутренние рейсы других государств ОАП.

Главный элемент соглашения — договоренность о ГВЗСТ. Это, как признают сами эксперты ЕС, является абсолютно новым видом договоренности о свободной торговле. В материалах ЕС многие положения ГВЗСТ называются беспрецедентными. В том числе потому, что страна должна принять законодательство ЕС и изменить собственное.

Раздел о ГВЗСТ с Украиной полезно сравнить с Договором о зоне свободной торговли СНГ (ДЗСТ СНГ), подписанным в октябре 2011 г. восемью странами СНГ (Арменией,

¹ Это пространство объединяет около 40 государств (члены Евросоюза, государства Западных Балкан, Исландия и Норвегия).

Белоруссией, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Россией, Таджикистаном и Украиной). Из стран «Восточного партнерства» в Зоне свободной торговли СНГ не участвуют Азербайджан и Грузия².

Документ представляет собой вполне традиционный договор о создании зоны свободной торговли, выдержанный в духе норм и правил ВТО. От классических статей соглашений о ЗСТ его отличает то, что им предусмотрено заключение отдельного соглашения о транзите энергоносителей и специальное разъяснение в отношении Таможенного союза (Приложение № 6 к Договору). Первое связано с особенностями транспортировки российских энергоносителей в Европу, а второе — с необходимостью защиты и регулирования таможенной территории, образованной Беларуссией, Казахстаном и Россией.

ДЗСТ является многосторонним договором, тогда как СА с разделом о ГВЗСТ заключаются в двустороннем порядке — между ЕС и каждой из стран-партнеров по ВП. Вместе с тем, ДЗСТ СНГ не ориентирует на изменение внутренних законодательных норм подписантов. Хотя для эффективного следования договору сближение на равноправной основе некоторых норм и правил — технических стандартов, правил происхождения товаров — все же, очевидно, потребуется.

Если ДЗСТ ограничивается рамками обычной зоны свободной торговли, то ГВЗСТ выходит за них. По охвату шире регулирование такой зоны: помимо положений, относящих-

² В России, Беларуссии и Украине Договор вступил в силу в сентябре 2012 г., позднее — в Армении, Казахстане и Молдавии. Его пока не ратифицировали Кыргызстан и Таджикистан. С Узбекистаном подписан Протокол о применении Договора о ЗСТ СНГ. Азербайджан и Туркменистан Договор не подписали.

ся к внешнеторговому регулированию (аналогичные положения содержатся в ДЗСТ СНГ, но без указания на необходимость сближения внутреннего законодательства стран), подлежат согласованию и т. н. «связанные с торговлей вопросы». Они касаются в том числе конкуренции, антимонопольных законов, режима иностранных инвестиций, защиты прав интеллектуальной собственности. Отдельно прописана тема регулирования энергетического рынка.

Раздел о ГВЗСТ СА с Украиной состоит из 15 глав, которые полезно кратко оценить.

Согласно первой главе («Доступ товаров на рынки»), упраздняется подавляющее большинство пошлин во взаимной торговле Украины и ЕС, а также рассматривается отмена экспортных и импортных пошлин и нетарифных барьеров. В целом Украина и ЕС ликвидируют соответственно 99,1% и 98,1% пошлин (по стоимости торговли).

Предусмотрен ряд исключений (изъятий), которые, также как в ДЗСТ СНГ, носят временный характер и действуют в переходный период. Однако эти исключения отличаются по товарам от соответствующих изъятий, предусмотренных для Украины в ДЗСТ. По промышленным товарам список изъятий невелик: например, на переходный период Киев может сохранить импортные пошлины на автомобили.

Для сельскохозяйственных товаров предусмотрено значительно больше исключений уже для ЕС. Он предоставляет Украине беспошлинные квоты на экспорт в Евросоюз зерна, свинины, говядины, птицы, сахара и еще некоторых видов аграрной продукции. Для других товаров этой группы пошлины ЕС будут отменяться постепенно в течение более

длительного периода (в среднем 10 лет). Украина же вводит беспошлинные квоты на импорт из ЕС трех товаров — мяса свинины, мяса птицы и сахара.

Экспортные пошлины на все товары должны быть отменены с даты вступления СА в силу, с некоторыми исключениями для металлов и сельскохозяйственной продукции Украины.

Что касается нетарифных барьеров в торговле (НБТ), то в соглашение полностью инкорпорированы нормы ВТО — такие, как «национальный режим», запрет на импортные и экспортные ограничения, регулирование государственных закупок и пр.

Экспортные субсидии на сельскохозяйственные товары должны быть отменены полностью с даты вступления СА в силу.

Участие сторон в других региональных соглашениях, как и по ДЗСТ СНГ, допускается. Это положение записано в ст. 39 первой главы: «Соглашение не препятствует сохранению или установлению таможенных союзов, зон свободной торговли или договоренностей о приграничной торговле за тем исключением, когда они вступают в конфликт с торговыми договоренностями, предусмотренными настоящим Соглашением».

Вторая глава («Средства защиты торговли») затрагивает защитные, антидемпинговые и компенсационные меры — в соответствии с нормами ВТО.

В целом первые две главы сопрягаются с ДЗСТ. В обоих документах их подписанты многократно ссылаются на нормы ВТО. Но они отличаются по срокам исполнения обязательств и по исключениям из принятых обязательств.

Глава 3 («Технические барьеры в торговле») обязывает Украину постепенно адаптировать техническое регулирование и стандарты к нормам ЕС. В дальнейшем предполагается провести переговоры по Соглашению об оценке соответствия и сертификации промышленных товаров.

По мнению одних экспертов, такая гармонизация технических стандартов наполовину уменьшит нетарифные барьеры в торговле аграрной и пищевой продукцией и на 35% — в других секторах по сравнению с 2004 г. В оценках других, на украинский рынок хлынет продукция, не соответствующая нынешним украинским стандартам (например, пищевые продукты, содержащие ГМО).

Глава 4 посвящена санитарным и фитосанитарным мерам. Здесь Украина обязуется привести свое законодательство в этой области в соответствие с нормами Евросоюза.

Темы третьей и четвертой глав также охвачены ДЗСТ СНГ. Но в Договоре не содержатся обязательства сторон по приведению этих мер в соответствие с законодательством любого участника договора.

Отметим различие технических регламентов у Таможенного союза и ЕС. С учетом прописанных в СА положений о барьерах в торговле это означает, что Киев может уйти под юрисдикцию Евросоюза в техническом регулировании, в санитарном, фитосанитарном и ветеринарном контроле. Добавим, что по количеству стандартов страны ТС значительно опережают Евросоюз.

На практическом уровне такая перспектива чревата огромными проблемами, к примеру, для украинских машино-технических предприятий (вплоть до закрытия). Дело в том,

что пока у России с Украиной общие технические стандарты, в частности, в машинотехнической отрасли, и на их основе налажена тесная производственная кооперация. С введением же европейских стандартов такая кооперация может быть серьезно нарушена.

Глава 5 («Таможенное регулирование и содействие торговле») включает задачу упрощения таможенных формальностей и повышения эффективности в выявлении нарушений. Протокол о взаимном административном содействии в таможенных вопросах (являющийся приложением к СА) усиливает законодательные требования по контролю за правильным применением таможенного законодательства и борьбой с нарушителями.

Глава 6 («Право на осуществление предпринимательской деятельности, торговля услугами и электронная торговля») выходит за рамки классического соглашения о свободе торговли. В ней провозглашена свобода доступа стороны на рынок услуг другой, а также в сектора, не связанные с предоставлением услуг, при сохранении некоторых ограничений.

Украина должна принять законодательство ЕС в этой сфере, в том числе по предоставлению финансовых, телекоммуникационных, почтовых, курьерских услуг, а также услуг международного морского судоходства. Как утверждается в материалах ЕС, это с одной стороны приведет к значительному расширению списка услуг и повышению их качества на украинском рынке, а с другой — создаст понятные и предсказуемые условия для инвестиций в Украину. К тому же и Киев, приведя в должный вид свое законодательство, получит доступ к внутреннему рынку услуг Евросоюза. Это

в экспертных кругах Союза называют показателем беспрецедентного уровня интеграции в единый рынок ЕС страны, которая не является членом Европейского экономического пространства.

К таким же показателям беспрецедентности они относят и положения главы 8, посвященной государственным закупкам³. В случае принятия Украиной (в течение нескольких лет) норм ЕС обе стороны смогут в полной мере войти на рынки государственных закупок друг друга, за исключением товаров и услуг оборонного назначения.

Пропуская главу 9 (о соблюдении прав интеллектуальной собственности, где также оговорено применение внутренних правил ЕС), отметим некоторые обязательства Киева по следующей главе, «Конкуренция». Здесь речь опять идет о включении в украинское законодательство норм Евросоюза по борьбе с монопольной практикой и другими видами искажения конкуренции. Для этого устанавливаются соответствующие сроки; по многим направлениям — три года. Украина также должна принять систему контроля за государственной помощью, аналогичную существующей в Евросоюзе. При этом правила о государственных субсидиях распространяются на все области, либерализованные по требованиям ГВЗСТ, кроме сельского хозяйства и рыболовства.

Глава 11 («Вопросы, связанные с торговлей энергоносителями») касается электроэнергии, сырой нефти и газа. Никогда ранее соглашения о свободной торговле не включали специальных статей, посвященных вопросам энергетики.

³ Глава 7 касается текущих платежей и движения капитала, инвестиционной свободы, а также предусматривает обычные исключения, если под угрозой окажется стабильность финансовой системы одной из сторон.

В соглашении учитывается, что Украина является членом Договора об энергетическом сообществе. Это возлагает на нее обязательство применять основные нормы ЕС по регулированию рынков электрической энергии и газа. В главе изложены правила установления цен на энергоносители и правила недискриминационного доступа к разведке и производству углеводородов (нефти и газа), вопросы транспортировки и транзита энергоносителей (в частности, запрещается препятствование транзиту или присвоение энергопродуктов, следующих транзитом и предназначенных для другой стороны), обязательства назначить независимого регулятора для обеспечения конкуренции и эффективного функционирования рынков газа и электроэнергии.

Главы 12—15 посвящены «прозрачности» (в том числе в информировании друг друга о различных мерах), «торговле и устойчивому развитию» (в частности, соблюдению трудовых стандартов Международной организации труда, международных договоренностей об охране окружающей среды, содействию устойчивому развитию лесного и рыбного хозяйства) и механизму разрешения споров, который основан на модели ВТО «Понимание разрешения спора», но с более быстрой процедурой.

В целом, раздел о ГВЗСТ предполагает введение режима не только свободного передвижения товаров, но и предоставления услуг и движения капитала, при условии принятия Украиной законодательных норм и правил ЕС. Он не регулирует движение рабочей силы, чем отличается от режима единого экономического пространства со свободой движения всех четырех факторов.

В таких условиях с введением в силу Соглашения об ассоциации Украина может принимать участие только в Зоне свободной торговли СНГ, возможно, на определенных новых условиях с учетом Приложения 6 к ДЗСТ СНГ. Ее полноценное участие в Таможенном союзе/Едином экономическом пространстве представляется несовместимым с обязательствами в рамках ГВЗСТ с ЕС.

Следует отметить, что в середине сентября 2014 г. было принято очень важное решение: России, Еврокомиссии и Украине удалось договориться о задержке выполнения Киевом и Брюсселем положений СА, «касающихся ГВЗСТ», до 31 декабря 2015 г. при одновременном «продолжении автономных торговых шагов Евросоюза во благо Украины»⁴. В результате фактической заморозки экономической части СА все стороны получили определенный период для нахождения компромиссов. Это может оказать заметное воздействие на возможные расклады в развитии отношений Киева с Россией и странами ЕАЭС, включая попытки сопряжения СА и Договора о ЗСТ СНГ. По нашему мнению, такая задача является одной из ключевых на ближайшее время.

5.2. Соглашение об ассоциации с Молдовой

Подписанное соглашение предусматривает политическую ассоциацию и экономическую интеграцию между Евросоюзом и Молдовой, включая создание ГВЗСТ.

⁴ Joint Ministerial Statement on the Implementation of the EU-Ukraine AA/DCFTA. European Commission Statement 14/276. Brussels, September 12, 2014.

Документ состоит из почти тысячи страниц, 465 статей, 35 приложений и 4 протоколов, содержит преамбулу, семь разделов: общие принципы; политическое сотрудничество, политика безопасности и внешняя политика; свобода правосудия и безопасность; отраслевое и экономическое сотрудничество; торговля и вопросы, связанные с торговлей; финансовое сотрудничество; институциональные и заключительные положения.

Основной текст СА с Молдовой составляет 218 страниц. На приложения и протоколы приходится 3/4 всего объема соглашения: приложения — 564 страницы, протоколы — 189 страниц.

Основным и самым большим разделом соглашения является раздел «Торговля и связанные с торговлей вопросы», содержащий положения о ГВЗСТ. Этот раздел занимает почти две трети всего текста соглашения без приложений и протоколов (статьи 143—412).

Соглашением определяются обязательства Молдовы инкорпорировать в свое законодательство существующие и будущие нормы и правила ЕС в торгово-экономической области. В приложениях прописаны многочисленные директивы, регламенты и другие нормативно-правовые акты ЕС, которые Молдова должна включить в свое законодательство, а также сроки их принятия. Некоторые из этих актов должны быть приняты сразу, большинство — в течение 2—5 лет, часть — в течение 10 лет.

При выполнении этих обязательств молдавским товарам, как говорится в соглашении, будет предоставлен такой же торговый режим на рынках ЕС, какой существует для его

членов. При этом о возможном членстве Молдовы в Евросоюзе в документе ничего не сказано.

По сути, Молдова теряет суверенитет в проведении торгово-экономической политики, поскольку должна следовать директивам и решениям ЕС, не имея права голоса при их принятии.

В связи с этим все ее другие международные договоренности по торгово-экономическому сотрудничеству должны быть согласованы с ЕС на предмет их соответствия положениям СА. Следовательно, они будут иметь подчиненное положение по отношению к последнему.

СА Молдовы с ЕС также содержит статью, в которой говорится о том, что соглашение не исключает возможности участия сторон в таможенных союзах, зонах свободной торговли и иных преференциальных договоренностях с другими государствами — если это не противоречит положениям данного соглашения.

Для наблюдения за выполнением СА между ЕС и Молдовой создается Совет ассоциации (Association Council in Trade Configuration). В него будут входить представители Европейской комиссии и правительства Республики Молдова — в соглашении не сказано, в каком соотношении. Его решения будут обязательными для сторон. Создается также Комитет ассоциации, которому Совет имеет право делегировать полномочия по принятию тех обязательных решений, которые он сочтет нужным. Представляется, что этот «наднациональный» орган будет решать все вопросы, которые обычно находятся в компетенции правительств и законодательных институтов национальных государств.

Таким образом, СА достаточно сильно связывает Молдову обязательствами перед ЕС.

В соответствии с разделом СА «Торговля и связанные с торговлей вопросы» (V раздел) между ЕС и Молдовой будет образована зона свободной торговли. На ее создание дается 10 лет с момента вступления СА в силу. Процесс либерализации взаимной торговли может быть ускорен по согласию сторон.

Необходимо отметить, что еще до подписания СА большинство молдавских товаров пользовались льготным торговым режимом со стороны ЕС, многие из них ввозились туда беспошлинно. Молдове предоставлены преференции в рамках общей системы преференций и автономных торговых преференций ЕС. Поэтому в связи с созданием ЗСТ торгово-политический режим для молдавского экспорта в ЕС изменится незначительно. Кроме того, продукция из Молдовы не пользуется в ЕС большим спросом.

В то же время Евросоюз позаботился о том, чтобы обезопасить себя от возможного наплыва сельскохозяйственной продукции из Молдовы. Вопросам торговли аграрными товарами, являющимися основой экспорта Молдавии в ЕС, в соглашении отводится особое место. Об этом говорится уже в начале V раздела СА.

Здесь, в частности, речь идет о квотировании (установлении «средних годовых количеств») беспошлинного импорта ЕС аграрной продукции из Молдовы. Предусматривается защитный механизм — в случае если молдавский экспорт в ЕС составит 70 % «среднего годового количества».

По некоторым видам продукции аграрный экспорт из Молдовы в ЕС уже сейчас превышает установленные соглашениями «средние ежегодные количества». Поэтому ситуация для Молдовы как экспортера сельскохозяйственных товаров в ЕС может даже ухудшиться.

Импорт из ЕС, наоборот, вероятнее всего, значительно возрастет. Осуществление беспошлинного импорта европейских товаров в Молдову в результате выполнения СА приведет к тому, что в страну увеличится ввоз более дешевой и качественной продукции из ЕС. Это чревато ее реэкспортом, возможно под видом молдавской продукции, в страны Таможенного союза — ЕАЭС, с которыми Молдова подписала Договор о зоне свободной торговли.

Согласно Приложению 6 к ДЗСТ, в этом случае члены ТС правомочны ввести режим наибольшего благоприятствования, усилить таможенный контроль, усложнить административные процедуры и проверки (например, сертификатов происхождения товаров) на границе. Отметим, что сертификаты о происхождении товаров, требуемые на российско-молдавской границе, давно апробированы, а таможенные формальности упрощены, что со вступлением в силу СА может измениться.

Кроме того, Молдова должна будет ввести у себя европейские технические нормы и стандарты, а также санитарные и фитосанитарные нормы. Это также усложнит торговые процедуры на границе ТС.

Переход на европейские нормы и стандарты потребует от молдавской стороны значительных финансовых вложений. Некоторым малым и средним предприятиям (каковых

в Молдове большинство) переход на новые технические нормы может оказаться не по силам. Вместе с тем, из-за несоответствия технических норм и стандартов могут серьезно пострадать кооперационные связи с предприятиями стран ТС. Наконец, многие молдавские промышленные товары вряд ли выдержат конкуренцию с европейскими, что увеличивает вероятность банкротства МСП.

В то же время определенное развитие могут получить предприятия текстильной и легкой промышленности, работающие на давальческом сырье из Европы. При этом такой товарообмен уже и сейчас осуществляется на специальных условиях, практически беспошлинно. С другой стороны, Кишинев заинтересован в увеличении текстильного экспорта в страны СНГ. Но с введением ТС-ЕАЭС пошлин осуществить такие планы станет намного труднее.

На Россию в 2013 г. приходилось 18 % внешнеторгового оборота Молдовы, тогда как доля последней во внешней торговле России не превышает 0,2 %. Поэтому возможный переход на РНБ скажется в большей степени на экономике Молдовы. Кроме того, в Молдове импортные пошлины на большинство товаров ниже, чем в Таможенном союзе.

К тому же основные молдавские товары в целом не востребованы и не конкурентоспособны в ЕС. А на рынках СНГ, ТС, России у них спрос имеется. Это касается молдавских вин, овощей и фруктов (яблок), текстильных изделий.

Тем не менее, в Евросоюзе рассчитывают на подъем целого ряда отраслей. Там надеются на то, что от создания ГВЗСТ выиграют такие отрасли молдавской экономики, как сельское хозяйство, текстильная и легкая промышленность,

воздушный транспорт и сахарная промышленность (зависит от уровня либерализации тарифов и квот ЕС на молдавский сахар). Но не отрицают, что негативные последствия ощутят на себе животноводство и мясная промышленность, алкогольная и табачная промышленность, рынок производства транспортных средств, электроники и компьютеров.

В разделе «Отраслевое и экономическое сотрудничество» СА речь идет о 28 областях, в большинстве из которых Молдова также должна принять нормы ЕС, изменив свое законодательство. Это такие области, как: реформа государственного управления; корпоративное законодательство; бухучет и корпоративное управление; трудовые отношения; социальная политика и обеспечение равных возможностей; защита потребителей; статистический учет; управление государственными финансами; бюджетная политика, внутренний контроль, финансовые инспекции, внешний аудит; налогообложение; финансовые услуги; политика в области промышленности и предпринимательства; горнодобывающая и сырьевая промышленность; сельское хозяйство и развитие сельских районов; энергетическое сотрудничество; транспорт; региональное развитие и приграничное сотрудничество; здравоохранение; защита граждан; сотрудничество в области образования, профессиональной подготовки, изучения языков, по вопросам молодежи и спорта; сотрудничество в области исследований и технологического развития; сотрудничество в области культуры; взаимодействие с гражданским обществом и др. Директивы и другие нормативные акты Евросоюза, которые для этого необходимо принять Молдове, перечислены в объемных приложениях к соглашению.

По энергетике говорится о том, что сотрудничество развивается на основе членства Молдовы (с 2010 г.) в Энергетическом сообществе. Согласно договору о нем, Молдова должна выполнять все директивы ЕС, относящиеся к регулированию энергетического рынка, в частности, соответствующие директивы по рынку электроэнергии и природного газа. А также привести свое законодательство в соответствие с вступившим в силу «третьим энергетическим пакетом» ЕС.

По финансовому сотрудничеству ЕС обязуется оказывать помощь Молдове. В этой связи отметим, что на 2014 г. по каналам Европейского инструмента соседства предусмотрены 100 млн евро на различные реформы для выполнения СА. По экспертным же оценкам, для удовлетворения требований Евросоюза Молдове необходимо единовременное выделение 2,5 млрд долларов.

Безвизовые поездки для молдаван в ЕС стали доступными с 28 апреля 2014 г. Но это не дает права на трудоустройство в странах Евросоюза. (По новым правилам можно находиться в странах Евросоюза до 90 дней в течение шести месяцев. При этом граждане Молдовы должны объяснить цель своего визита и доказать наличие необходимых средств для пребывания в ЕС (из расчета 50 евро на сутки) в случае, если этого потребует сотрудник миграционной службы.)

Для получения такого режима Кишинев выполнил целый ряд требований Брюсселя. В частности, были открыты пункты миграционного контроля на границе с непризнанным Приднестровьем (для эффективного учета миграции через неконтролируемую восточную границу страны).

В комментариях к СА с Молдовой на официальном сайте ЕС говорится о том, что соглашение является долгосрочной основой для будущих отношений между ЕС и Молдовой, которая не исключает возможное будущее развитие событий в соответствии с Договором о Европейском союзе. Имеется в виду положение о том, что обращаться с просьбой о членстве в ЕС может любая европейская страна, которая разделяет европейские ценности.

5.3. Гуманитарные вопросы партнерства Украины и Молдовы с ЕС

Как указано выше, в соглашениях об ассоциации не оговаривается свобода передвижения рабочей силы. В то же время в «Пакете Европейской политики соседства 2014» вторым по важности направлением обозначены миграция и передвижение рабочей силы. Евросоюз поставил эти вопросы в числе наиболее приоритетных при подготовке к саммиту ВП в Латвии в 2015 г. Во всяком случае, на декларативном уровне.

Украинский кризис позволил обнаружить относительную неподготовленность Евросоюза к решению такой немаловажной проблемы, как передвижение жителей Украины в страны-члены ЕС. При всей неясности развития социально-экономической ситуации подтверждаемые намерения Брюсселя по-прежнему укреплять сотрудничество с Киевом требуют от Евросоюза определиться с понятной «политикой мобильности». Эта политика является составной частью ВП

и важным стимулом для все более глубокого вовлечения стран в проект «европейского выбора».

По мнению многих экспертов, именно этот «пряник» способен смягчить негативные настроения населения подписавших СА стран из-за грядущих сложностей по ходу реализации соглашений. Но для этого еще потребуются просчитать последствия, приобретения и издержки потоков из Грузии, Молдовы и Украины в ЕС. Особо это касается экономической, социальной и финансовой нагрузки на Евросоюз.

Здесь экспертная мысль оказалась в еще более заметном дефиците, по сравнению с аналитическими упражнениями по ГВЗСТ. Такой дефицит, характерный для относительно спокойных докризисных времен, становится более заметным с дальнейшим усилением нестабильности к востоку от Евросоюза.

Материалы, составленные в том числе по запросам Брюсселя, носят довольно общий характер и не усматривают существенных вызовов для ситуации внутри ЕС. Евросоюз гораздо больше волнует проблема мигрантов с южного направления.

В подготовленных материалах это объясняется, по меньшей мере, тремя мотивами. Во-первых, людские потоки из стран ВП на постоянное место жительства за последние годы не обострили проблем для стран Евросоюза (тем более, сравнительно с сопутствующими следствиями «арабской весны» и даже некоторыми перемещениями самих граждан ЕС, особенно из ряда стран-новых членов внутри Союза).

Например, по данным за спокойный 2012 г., более 600 тыс. украинцев проживали на территории ЕС. Тогда же около

40 тыс. приобрели вид на жительство — по этому показателю Украина шла вслед за США, Индией, Китаем и Марокко. Она занимала второе место после России по получению шенгенских виз — около 1,3 млн граждан. Согласно немногочисленным работам по этой теме, ни масштабы, ни само присутствие украинских мигрантов не вызывали серьезных претензий, в том числе у общественности приютивших их государств ЕС (аналогичная ситуация складывалась и с мигрантами из других стран ВП).

Во-вторых, вероятное улучшение экономической ситуации в государствах ВП через «европейский выбор» будет объективно ограничивать приток их граждан в ЕС на постоянное жительство или на работу.

В-третьих, большие надежды возлагались на то, что в России сохранится обширный рынок для рабочей силы из стран ВП.

Невооруженным взглядом видно, что такие мотивы уже не подтверждаются текущей ситуацией. Более того, они становятся все более ложными.

Нужные расчеты по серьезному не проводились не только Брюсселем, но и экспертным сообществом, непосредственно занимавшимся ВП. Это касается и Молдовы, с которой ЕС пошел на визовые послабления. Можно предполагать, что в Брюсселе использовали этот «пряник» без четкого представления о последствиях такого шага. Тем более в условиях расширения антииммигрантских настроений в Евросоюзе.

Но с Кишиневом на первый взгляд дело обстоит легче. Часть граждан Молдовы уже имеют паспорта Румынии —

члена ЕС. В то же время широко известно, что передвижения румынских жителей на постоянное жительство в другие страны Евросоюза по тем или иным причинам стали заметнее вызывать там неоднозначную реакцию общественности.

Дальнейшее ухудшение ситуации вокруг Украины с сопутствующим увеличением притока мигрантов в Евросоюз чревато переменами в сценариях, на которые уповали специалисты по «мобильности». Заниматься возведением дополнительных барьеров Брюсселю теперь сложнее. После подписания СА и закрепления «европейского выбора» Киевом ему, наоборот, придется озаботиться максимально возможным снятием барьеров. Пример же Кишинева оказывается заразительным, и Киев не может не использовать эту уступку Евросоюза в своих интересах. В этом случае социальная и иная нагрузка на ЕС существенно увеличится.

Судя по документам Брюсселя, там пока предпочитают оттягивать решение вероятных проблем. В упомянутом «Пакете Европейской политики соседства» за март 2014 г. зафиксированы традиционные пожелания «поддерживать прогресс к упрощенному визовому режиму, а также к безвизовому режиму с отдельными странами». Но на сей раз (не без воздействия кризиса) это обуславливается более жесткими требованиями, чем ранее, к решению «проблем безопасности при передвижении» и «надлежащего контроля» за таким передвижением. Хотя в озвученном тогда же «пакете помощи» Украине Еврокомиссия оговаривала возможность «ускорения плана действий по либерализации визового режима» (но не отмене).

В сфере передвижения граждан Евросоюз в своем наборе инструментов использует т. н. «Мобильные партнерства» в формате юридически не обязывающих деклараций политического свойства для поддержки трудовой миграции в ЕС на временной основе. На самом деле эти партнерства являются дополнительным стимулом для руководства других стран вне Союза при реализации различных проектов сотрудничества с Евросоюзом.

Вместе с тем, они, скорее, отражают озабоченности Брюсселя масштабами незаконной миграции, сокращение которых им видится возможным через заключение соглашений о реадмиссии (возвращении незаконных мигрантов в страну их выезда) и укрепление границ. Добавим еще один важный мотив в политике «мобильности». Трудовая миграция все заметнее будет ориентирована на квалифицированные кадры, молодежь и перспективных ученых. Это, кстати, совпадает с давними озабоченностями Киева по поводу воздействия оттока таких кадров на экономическое развитие, а сейчас — и на перспективы восстановления экономики.

В этой связи вновь обратимся к «Пакету 2014». Там не скрывается важность дальнейших усилий по «укреплению контактов между людьми». Но планы нацелены прежде всего на более широкое вовлечение молодежи из стран ВП в образовательные программы ЕС «Эразмус+», в исследовательские проекты «Креативная Европа» и «Складовская-Кюри» в рамках стратегии «Горизонт 2020», а также в заявленное Брюсселем Общее пространство знаний и инноваций. Последнее подразумевает интеграцию стран-партнеров в т. н. «Сферу европейских исследований».

В последнее время важность таких планов становится все заметнее. Особо не скрывается интерес к поиску, обучению и повышению квалификации студентов и научных работников, а также к «более тесному сотрудничеству» с последними (как отмечено в «Пакете 2014»). При этом больше внимания уделяется негуманитарному профилю.

Глава VI.

К ПОВЕСТКЕ СБЛИЖЕНИЯ ДВУХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

6.1. Потребности экономического взаимодействия

Обозначившаяся конкуренция интеграционных проектов на европейском пространстве ослабила динамику экономического сотрудничества и совершенствования институциональной и правовой базы делового взаимодействия, застопорила диалог по новому базовому соглашению Россия—ЕС взамен очевидно устаревшего Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. От этой конкуренции и разногласий, усугубленных украинским кризисом, теряют все стороны — экономически и финансово (оставляя за скобками опасные вызовы для безопасности на континенте).

Такая ситуация не в долговременных интересах региональных участников. Тем более, что нынешние экономическая среда и показатели развития многих из них находятся в зоне риска. А это требует мобилизации всех доступных источников роста, среди которых важнейшим является не просто сохранение, а углубление сотрудничества.

Перед Россией, членами ЕС, другими постсоветскими и европейскими странами остро стоят задачи повышения динамизма и устойчивости национальных экономик, роста производительности и конкурентоспособности. По данным Международного валютного фонда (МВФ), среднегодовые темпы прироста ВВП стран еврозоны в 2010–2013 гг. составили 0,6%, Евросоюза в целом — 0,8%, тогда как аналогичный показатель для США равнялся 2,25%, Китая — 8,75%¹. По уровню производительности труда (измеренному как объем ВВП в текущих паритетных долларах США, генерируемый за час рабочего времени) страны еврозоны и другие члены ЕС пока еще заметно отстают от США². Согласно уточненному осеннему 2014 г. прогнозу Еврокомиссии, среднегодовой прирост ВВП в странах еврозоны в 2014–2015 гг. составит менее 1%, в ЕС — 1,4%, по сравнению с 2,7% в США и 7,2% в Китае³.

Динамика ВВП России существенно замедлилась — с 4,4% в среднем в 2010–2011 гг. до 1,3% в 2013 г. Сейчас прогнозы продолжают в убыстренном темпе пересматриваться в сторону понижения, вплоть до рецессии.

В свою очередь, еще до кризиса экономика Украины по результатам 2012–2013 гг. фактически вошла в стадию рецессии после роста на 4,1% в 2010 г. и 5,2% в 2011 г.

Проект ВП не может быть эффективным (если вообще успешным) без согласия основных региональных участников по поводу перспектив экономической и торгово-по-

¹ IMF World Economic Outlook, April 2014, pp. 180–181, 184.

² OECD Statistical Database: Labor productivity levels in the total economy.

³ European Economic Forecast, Autumn 2014 (European Economy 7/2014). European Commission, p. 1.

литической конфигурации пространства от Лиссабона до Владивостока. Предпочтение Киева в пользу евроинтеграции экономически представляется очень чувствительным по многим причинам. Среди них — уже продвинутый уровень торгово-политической либерализации и секторального взаимодействия Украины в рамках СНГ (действующий ДЗСТ СНГ; соглашения в области функционирования финансово-банковской сферы, транспортной инфраструктуры, технического регулирования и стандартизации, трудовой миграции; совместные программы НИОКР и развития инновационной деятельности и др.); высокая зависимость (особенно восточных, юго-восточных и южных областей Украины) от российских энергопоставок, от рынков сбыта аграрной и промышленной продукции в странах Таможенного союза и т. д.

Реализация СА вместе с ГВЗСТ с высокой степенью вероятности приведет к демонтажу значительной части договоренностей Молдовы и Украины в рамках СНГ и к вынужденному пересмотру режима свободной торговли с другими государствами Содружества. А это уже будет означать качественное и очень болезненное изменение ключевых внутренних и внешних условий функционирования экономик обеих стран.

Согласно Единому реестру правовых актов и других документов СНГ, Украина подписала 146 международных соглашений в области экономического сотрудничества в рамках Содружества, а Молдова — 135. Часть из них не была ратифицирована, часть носит узко специальный характер. Чувствительными касательно СА с ЕС являются около 50 действующ-

щих соглашений обеих стран по линии СНГ. Проведенный анализ этих соглашений свидетельствует о принципиальных сложностях для одновременного применения двух пакетов правил регулирования торговли и экономического сотрудничества, определяемых соответственно СА и соглашениями в рамках СНГ. Выбор Молдовы и Украины вызовет такие негативные эффекты для регионального сотрудничества, как:

- ухудшение условий взаимной торговли из-за необходимости двойной сертификации товаров (в стране производства и в стране потребления);

- существенное ослабление потенциала производственной кооперации;

- фактическая невозможность выполнения планов и обязательств в рамках СНГ по созданию общего аграрного рынка;

- нарушение единства технологической и научно-технической политики на железных дорогах стран Содружества;

- ограничение доступа перевозчиков стран СНГ на рынки транспортных услуг Молдовы и Украины, а также транзита через их территорию;

- сокращение возможностей стран СНГ проводить в случае необходимости совместные санитарные и фитосанитарные проверки;

- резкое повышение нагрузки на таможенные органы стран СНГ;

- отказ Молдовы и Украины от сотрудничества со странами Содружества в сфере электроэнергетики, поскольку СА предусматривают включение украинского и молдавско-

го электроэнергетических комплексов в общий европейский электроэнергетический рынок.

Коллапсирующая украинская экономика на весьма длительный период нуждается в очень значительном чрезвычайном финансировании. Но впереди могут ожидать и огромные дополнительные потери (вместе с упущенной выгодой), если в ускоренном режиме будет происходить существенное снижение уровня и качества торгово-экономических отношений со странами Таможенного союза в ситуации политической напряженности в отношениях с Россией и в регионе в целом.

Экономические последствия длительного сохранения острой ситуации в Украине многими все еще недооцениваются. Помимо прямых и срочных финансовых потребностей и быстрого нарастания потерь Украины из-за падения уровня торгово-экономического сотрудничества с Россией и ТС, под влияние понижательных рисков попадает весь объем экономических отношений между двумя основными составляющими Большой Европы — ТС-СНГ и ЕС. Этот объем очень велик и зачастую не может измеряться только показателями количества и стоимости. Тем не менее, приведем некоторые цифры.

На страны ТС в 2013 г. приходилось почти 85% (в том числе почти 75% — на Россию) всей торговли товарами Евросоюза с постсоветскими государствами (без Балтии). В стоимостном эквиваленте это равнялось 579 млрд долл., или 12,7% суммарного товарооборота ЕС с третьими странами. Доля четырех стран ВП — Азербайджана, Грузии, Молдовы и Украины — составляла лишь 14,1%, в том числе

Украины — 8,7% всего товарооборота ЕС с постсоветскими государствами.

В 2013 г. объем взаимной торговли России и ЕС товарами и услугами впервые превысил 500 млрд долл., а взаимных накопленных прямых инвестиций (с учетом европейских и неевропейских владений стран ЕС) — 700 млрд долл. Российская доля в экспорте Евросоюза в третьи страны до недавнего времени составляла 7%, в импорте из третьих стран — превышала 12%. Россия уже долгий период — третий по значимости торговый партнер ЕС после США и Китая. Российский рынок за последние годы стал ключевым для сотен ведущих европейских компаний.

Для отдельных стран Союза энергетическая ориентация на Россию значительно выше средних показателей. Практически полностью ориентированы на российский газ Финляндия, Литва, Болгария и Чехия, в сильной и очень сильной степени зависят Словакия, Польша, Греция, Австрия и Венгрия, в средней — Германия.

В верхних строчках повестки Брюсселя — меры по усилению энергетической безопасности и поиск альтернатив для российского газа. Но при любом сценарии они ведут к дополнительным расходам (как, например, при увеличении использования более дорогого сланцевого газа) и к экологическим рискам (в сценарии расширения использования угля, что в принципе противоречит политике ЕС по сокращению выбросов парниковых газов в рамках борьбы с изменением климата). Есть еще один вариант — сокращение потребления энергии, но на нынешнем этапе развития энергосбережения в Европе, занимающей в данной области пе-

редовые позиции, каждый новый шаг по экономии энергии будет весьма дорогостоящим при меньшей отдаче. Все это станет дополнительным ограничителем для экономического роста, который и без того является минимальным и неустойчивым.

В свою очередь, усугубление кризиса в Украине и вводимые санкции оказывают дополнительное понижающее влияние на динамику российского ВВП, который, по оценке МВФ на октябрь 2014 г., практически перестал расти. Но очевидный и ускоряющийся спад в российской экономике также означает существенное ослабление внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, что и без санкций ведет к чувствительному снижению дивидендов для европейского бизнеса в России.

К тому же, по мнению МВФ, Еврокомиссии и ЕБРР, эти факторы могут сказаться или уже сказываются на экономиках отдельных европейских стран. Если оставить в стороне перебои с российскими энергопоставками, негативные последствия противостояния транслируются на государства ЕС через торговые и финансовые каналы. В связи с этим эксперты МВФ определяют в зону риска Кипр, Австрию и Венгрию, имеющие значительные банковские активы в России и Украине (от 4 до 13% ВВП этих стран) и способные пострадать от падения потребительского доверия и ухудшения взаимоотношений с инвесторами⁴.

Уже в своем весеннем (2014 г.) экономическом прогнозе Еврокомиссия отмечала: напряженность в отношениях

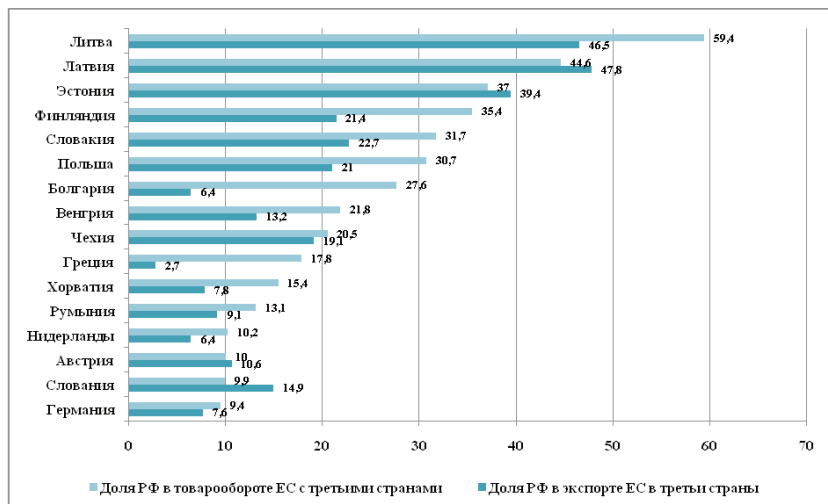
⁴ Central, Eastern, and Southeastern Europe. Regional Economic Issues. IMF, April 2014, p. 11.

с Россией повысила геополитические риски, влияние которых на прогноз будет зависеть от продолжительности и серьезности ситуации. При перебоях в поставках энергоносителей возможны значимые негативные последствия для многих стран ЕС⁵.

Еврокомиссия выделила существенные понижающие риски прогноза в связи с торможением российской экономики, расширением санкций и сохранением конфликтной ситуации в Украине для государств Балтии, Финляндии, Кипра, Болгарии, Черногории, отчасти Венгрии, Польши, Ирландии. В опубликованном 5 мая 2014 г. прогнозе комиссии с учетом вышеперечисленных факторов были снижены, по сравнению с зимним прогнозом 2014 г., оценки роста ВВП Эстонии, Латвии, Литвы, Финляндии.

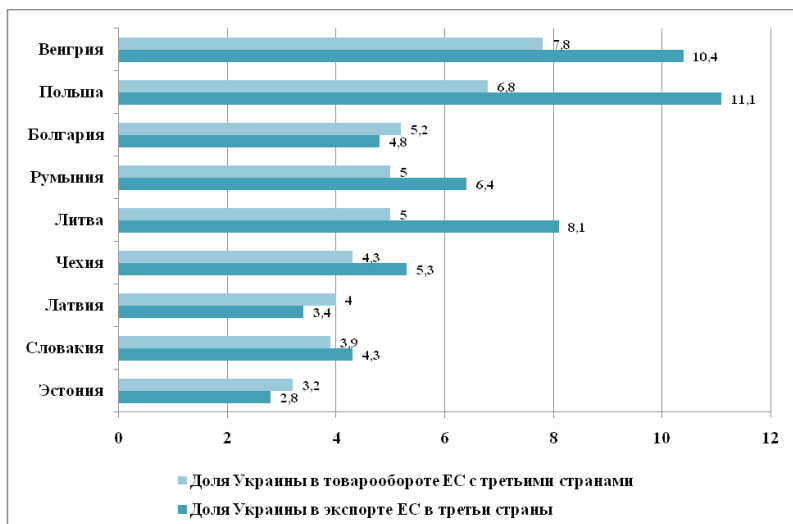
Торговые риски в виде падения спроса на европейские товары на российском и украинском рынках (при понимании, что львиная часть такого спроса приходится на Россию) наиболее высоки для Литвы и Латвии, которые в 2013 г. соответственно 55% и 51% своего экспорта за пределы ЕС направляли в Россию и Украину, Эстонии (42%), Польши (32%), Словакии (27%), Венгрии, Чехии и Финляндии (23—24%), Словении (18%), Румынии (15,5%). Наиболее заинтересованы в украинском рынке Польша (11,1% всего экспорта за пределы ЕС в 2013 г.), Венгрия (10,4%), Литва (8,1%), Румыния (6,4%), Чехия (5,3%), Болгария (4,8%).

⁵ European Economic Forecast, Spring 2014 (European Economy 3/2014). European Commission, pp. 4, 25.



**Значение России как торгового партнера для отдельных стран ЕС
(в % к общему товарообороту и экспорту ЕС в третьи страны в 2013 г.)**

Источник: Eurostat.



**Значение Украины как торгового партнера для отдельных стран ЕС
(в % к общему товарообороту и экспорту ЕС в третьи страны в 2013 г.)**

Источник: Eurostat.

Для стран Балтии сокращение торговли с Россией несет риски снижения деловой активности, инвестиций, в том числе иностранных, сжатия внутреннего спроса. Падение курса российского рубля и без контрсанкций России будет ослаблять конкурентоспособность продукции прибалтийских и других европейских государств на российском рынке.

Ограничение торговли с Россией очень чувствительно для Финляндии, которая не только сама сильно зависит от поставок на российский рынок, но является крупным логистическим хабом для входа продукции из других стран в Россию. Стабильность торговых и финансовых связей с Россией также очень важна для Кипра, экономика которого падает третий год подряд.

Очередной виток санкций летом 2014 г. и ответное введение Россией запрета на импорт многих видов продовольствия из ЕС еще более осложнили ситуацию в европейском регионе. В осеннем (2014 г.) прогнозе Еврокомиссии отмечается, что «хотя риски усиления геополитической напряженности с весны уже материализовались, риски прогноза по-прежнему носят понижательный характер. В особенности усиление напряженности в отношениях с Россией... может негативно воздействовать на рост»⁶. Еврокомиссия, по сравнению с весной 2014 г., еще более понизила прогнозы роста ВВП для Финляндии (-0,4% в 2014 г. и 0,6% в 2015 г.), Эстонии (1,9% и 2% соответственно), Латвии (2,6% и 2,9%), Литвы (2,7% и 3,1%).

Такие перспективы вполне ожидаемы, поскольку масштабы хозяйственного взаимодействия и экономических взаимозависимостей в Большой Европе достигли такого

⁶ European Economic Forecast, Autumn 2014 (European Economy 7/2014). European Commission, p. 4.

уровня, что даже ограниченное негативное влияние на них внешних факторов, прежде всего политических, способно в целом серьезно ухудшить среду для экономического развития в регионе, поставить под угрозу экономический рост во многих странах. В целом, по оценке самой Еврокомиссии, понижительные риски развития из-за украинского кризиса и санкций в отношении России возросли и преобладают, как минимум, для дюжины европейских государств.

Подчеркнем, что эти риски все еще не оцениваются без достаточно тщательных расчетов последствий для ЕС в связи с необходимостью, причем неотложной, мобилизации очень значительных финансовых средств для стабилизации финансовой, социально-экономической ситуации в Украине, предотвращения дефолта страны. А такое финансирование, помимо срочной помощи, растянется на годы. При требуемых для восстановления дееспособности экономики и государства (с учетом минимальных потребностей развития) компенсациях, а также при неблагоприятном сценарии увеличения прямых и косвенных потерь (выпадающих доходов) из-за снижения уровня торгово-экономического сотрудничества с Таможенным союзом и Россией объемы финансирования могут быть сопоставимы с масштабами вливаний Евросоюза для купирования кризиса суверенной задолженности в государствах Южной Европы. Это чревато уже прямым вызовом будущему всего европейского проекта.

6.2. О перспективах евразийского проекта

2014 г. стал вехой в развитии евразийского проекта экономической интеграции. 29 мая главами Белоруссии, Казахстана и России в Астане подписан Договор о Евразийском экономическом союзе. Фактически договор решает две задачи.

Во-первых, он кодифицировал уже достигнутые договоренности по функционированию Таможенного союза и целого ряда сфер применения Единого экономического пространства, соглашения по которому работают с 2012 г. Находящийся в разработке Таможенный кодекс ЕАЭС призван окончательно решить эту задачу.

Во-вторых, Договор содержит своего рода дорожную карту по дальнейшему развитию евразийской экономической интеграции. В нем прописаны вехи движения к единым рынкам по важным, но «деликатным» товарам и услугам. Это рынки фармацевтики и медицинских товаров (должен быть создан к 2016 г.), электроэнергии (к 2019 г.), финансовых услуг (прописано создание мегарегулятора к 2025 г.), газа, нефти и нефтепродуктов (также к 2025 г.).

Параллельно запущен процесс расширения ЕАЭС — что, как хорошо известно европейцам, дело длительное, технически сложное, с тысячами важных деталей. Проведенные расчеты показывают экономическую привлекательность вступления в ЕАЭС для Армении, Кыргызстана и Таджикистана⁷.

Их экономическим интересам благоприятствуют такие факторы, как крупный и территориально близкий рынок, пер-

⁷ См. Центр интеграционных исследований ЕАБР. Доклады №№ 13, 14 и 20 (2013 и 2014 гг.). Доступно на: <http://www.eabr.org>

спектива значительных инвестиций в ключевые секторы экономики, низкие цены на газ, нефтепродукты и другие товары, прямая помощь России и различные формы бюджетной поддержки, удобный режим для трудовой миграции и связанный с ним прогнозируемый приток денежных переводов.

Существуют и другие выгоды из разряда потенциальных. Для Армении, например, важное значение имеет перспектива создания коридора Север-Юг, по которому товары ЕАЭС могли бы экономически эффективно достигать рынков Ирана и всего Ближнего Востока. В случае Кыргызстана и Таджикистана это создание благоприятного инвестиционного климата для российских и казахстанских инвестиций в гидроэнергетику, горнодобывающую отрасль и сельское хозяйство.

Вместе с тем, несмотря на консенсусную природу принятия решений в ТС и ЕАЭС, Россия останется определяющей силой евразийской экономической интеграции хотя бы из-за ее доли в ВВП (88%) и населении (84%) интеграционного объединения. А это значит, что «здоровье» российской экономики во многом определяет состояние экономик всего ЕАЭС. Помимо иных различий, этим евразийский проект заметно отличается от «европейского».

Через массу трансмиссионных механизмов (прежде всего, через сокращение емкости рынка и объема денежных переводов мигрантов) стагнация России окажет неблагоприятное воздействие на экономики всего региона СНГ. Кроме того, возможен и эффект домино в восприятии региона СНГ инвесторами. В этих условиях возникает дополнительный серьезный мотив для нормализации отношений с ЕС.

Цена расширения ЕАЭС для России достаточно существенна, в том числе с учетом инвестиционного фактора, его большого веса в привлекательности евразийского проекта для других участников. Москва не может не принять на себя повышенную финансовую нагрузку для поддержания успешности работы ЕАЭС.

Стоит отметить сохранение в евразийском проекте проблем несовпадения условий хозяйственной деятельности, что воздействует на ход интеграции. Значительно различаются налоговые режимы, причем принципиальные отличия по ставкам налогов на прибыль, НДС и акцизов, скорее всего, останутся и в весьма длительной перспективе.

Пока отсутствуют условия для отмены принципа резидентства при прохождении таможенных процедур. Окончательно не определены условия транзита. Работа по единым рынкам услуг движется, но ее основная часть еще впереди.

Ключевые решения по гармонизации финансовых рынков отодвинуты на конец десятилетнего периода: так, создание финансового мегарегулятора планируется на 2025 г. Планы национального режима для инвесторов и инвестиций, действительно единого поля по государственным закупкам только предстоит воплощать в жизнь.

Ощущается несовпадение обязательств в ВТО участников евразийской интеграции (России, Армении, Кыргызстана) или пока не зафиксированы условия членства в ВТО стран-кандидатов (Казахстан). Это приводит к умножению количества национальных изъятий из ЕТТ. Не последней причиной рассогласования позиций стал режим российских санкций на импорт продовольственных товаров.

На фоне этих и иных свидетельств неполной интеграции украинский фактор представляется серьезным вызовом для центристских сил. Технология применения защитных мер на том же украинском треке вырабатывается на основе Приложения 6 к Договору о ЗСТ СНГ, и ее юридическая защищенность (например, в части доказательства ущерба или его угрозы), как минимум, заслуживает дополнительного анализа. Реализация же отдельных мер защиты несет дополнительные риски эрозии общего экономического пространства ЕАЭС.

С учетом вышесказанного, следует внимательнее воспринимать позицию многих сторон (включая Евразийскую экономическую комиссию — ЕЭК), активно продвигаемую Белоруссией и Казахстаном. Они упирают на торгово-экономический прагматизм евразийского проекта.

Прагматичный и конструктивный взгляд на этот проект должен основываться на понимании того, что интеграция — это не цель сама по себе, а инструмент достижения целей. В области экономического развития в Едином экономическом пространстве (ЕЭП) и во всем регионе СНГ такой целью должна выступать модернизация: обретение более выгодного места в международном разделении труда, уход от нефтегазовой зависимости, наращивание промышленной мощи на основе экономически выгодной кооперации. Этой цели должно быть подчинено научно-техническое и, во многом, образовательное сотрудничество. В социальной сфере центральная цель интеграции — достижение прочного межнационального и межрелигиозного мира, комфортная среда для поддержания миллионов родственных связей между гражданами вовлеченных стран.

Прагматический подход направлен на обеспечение успешности «интеграции снизу» — потоков товаров, услуг, труда и капитала, что является главной гарантией долгосрочной устойчивости и успешности интеграционного проекта. Он также должен ориентироваться на открытый регионализм, на понимание необходимости интеграции с партнерами как на Западе, так и на Востоке.

Прагматизм в политике, безусловно, не исключает ценностные компоненты. Но при этом речь идет о технократическом подходе к политическому и управленческому процессу, о приоритете экономической составляющей и о необходимости серьезного отношения к расчету баланса долгосрочных выгод и потерь.

Важнейшим фактором устойчивости могут стать трансграничные компании и холдинги, имеющие переплетенные активы в ряде стран Евразийского экономического союза. Такие проекты чреваты значительными сложностями, но они формируют скелет долгосрочной экономической интеграции.

Объединение рынков, ресурсов и активов имеет два преимущества. Во-первых, более емкий внутренний рынок создает благоприятные условия для достижения экономии масштаба. Во-вторых, тесные связи в рамках технологических цепочек дают необходимую устойчивость и большой объем ресурсов для технологической гонки.

Объективные потребности экономического развития ЕЭП требуют повышения роли промышленности в хозяйственных системах стран-членов интеграционного объединения. Стоит задача возрождения промышленности как локомо-

тива экономики. При этом речь должна идти о связке «единая торговая политика + координация промышленной политики + координация научно-технологической политики» стран-участниц. Эта политика должна учитывать не только потребности отдельных стран в современной и качественной промышленной продукции, но и потребности стран-участниц интеграционного объединения, а также потенциал экспорта. В рамках текущей версии Договора о ЕАЭС эта задача пока не будет решена.

Целесообразным является стимулирование корпоративной интеграции в ЕЭП, включая слияние корпораций/холдингов с консолидированным выходом производителей ЕЭП на мировой рынок. Транснациональные компании (ТНК) или холдинги создаются в тех областях, где у государств-участников есть реальный потенциал стать мировым лидером, а объединение потенциала нескольких стран должно этому способствовать. При создании ТНК, как правило, речь идет о технологически продвинутых секторах. Соответственно, создание ТНК становится инструментом технологического сближения и модернизации. В ряде случаев замыкаются разорванные цепочки (там, где это экономически оправдано).

Представляется, что для конструктивного и продуктивного евразийского экономического проекта есть несколько центральных опорных аспектов.

Во-первых, фокус постсоветской евразийской интеграции должен оставаться на экономике. Связка ТС (общая таможенная территория) и ЕЭП (десятки соглашений, закладывающих основы единых правил игры в экономической жизни,

то есть, по сути, евразийский общий рынок) может обеспечить здоровый фундамент.

Во-вторых, крайне желательно, чтобы Россия не стала единственным локомотивом интеграции. Несмотря на очевидную доминирующую роль России как крупнейшей экономики региона, евразийский проект — по крайней мере, его политическое измерение — не может являться «российско-центричным» феноменом. Необходимы и другие локомотивы и активные игроки. Роль Казахстана здесь сложно переоценить.

В-третьих, постсоветская евразийская интеграция не должна замыкаться в себе или быть направленной исключительно на воссоздание единства постсоветского пространства в том или ином виде. Безусловно, потенциал экономического и технологического сближения в постсоветском мире значителен, но не безграничен. Органичным продолжением станет континентальная интеграция на западном и восточном направлениях, в которой страны ЕАЭС могут стать важным элементом и бенефициарами.

Если исходить из приоритета модернизации участников проекта и объективных потребностей в более широкой кооперации и интеграции с другими ведущими экономиками, то мы вновь упираемся в целесообразность укрепления связей с Европейским союзом. В том числе по каналам ЕЭК и России. При этом не нужно забывать, что в анализе перспектив ЕАЭС заметно больше места уделяется еще потенциальным возможностям и выгодам. А они могут воплощаться в жизнь во многом через более тесные отношения с такими партнерами, как Европейский союз, через возвращение к

планам формирования модернизационных альянсов, которые совсем недавно выдвигались на приоритетные места в основополагающих официальных документах Москвы (как, например, в предыдущей Концепции внешней политики Российской Федерации за 2008 г.).

На необходимость для евразийского проекта более обширных интеграционных связей указывают свежие тренды в мировой торгово-экономической конфигурации. Этим трендам в России уделяется заметно периферийное внимание. Поэтому полезно их кратко обозначить.

В последнее время интерес к региональной интеграции резко возрос, увеличилось количество вновь созданных региональных торговых соглашений. Регионализм превратился в доминирующий фактор развития мировой торговли, инвестиций и потоков труда. Он оказывает сильное влияние как на экономические, так и политические взаимоотношения между странами, ставя их перед выбором: вступать ли в тот или иной торговый блок, какую из форм интеграции предпочесть на данном этапе и так далее.

Существенно выросло число региональных торговых соглашений (РТС). На начало 2014 г. ВТО получила 583 уведомления о создании РТС в торговле товарами и услугами, из которых 377 являются действующими. ЕС уведомил о создании 47 РТС, США являются участником 14 РТС, Япония — 17, Чили — 24, Китай — 15, Бразилия — 4.

Согласно базе данных ВТО⁸, большинство созданных в мире РТС являются зонами свободной торговли и только 17 относятся к таможенным союзам. При этом реально

⁸ См. подробнее: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

функционируют лишь шесть ТС, из них три являются полноценными (ЕС, ЕС—Турция и ТС Белоруссии, Казахстана и России). Остальные, включая МЕРКОСУР и Южно-Африканский таможенный союз, имеют 30% и более изъятий из ЕТТ.

Всплеск регионализма объясняют многими факторами. В частности, его связывают с тем, что прогресс в переговорах в рамках раундов ВТО шел очень медленно. Особенно это касается нынешнего, Дохийского раунда. К тому же срабатывал «эффект домино»: страны считали, что издержки от нахождения за пределами вновь созданных или расширяющихся и углубляющихся региональных торговых/экономических соглашений/союзов, таких, например, как ЕС, могли бы быть выше, чем от вступления в них.

Однако в целом желание стран образовывать РТС вызывается их стремлением стимулировать экономический рост за счет предоставления членам улучшенного доступа к рынкам, использования эффекта масштаба, привлечения прямых иностранных инвестиций на объединенный рынок, эффектов перелива технологий и так далее.

Сейчас формы экономической интеграции постоянно развиваются, усложняются и становятся все более комплексными. Например, зона свободной торговли и таможенный союз могут содержать в себе элементы более высоких уровней интеграции. В частности, снижение нетарифных барьеров, снятие ограничений в торговле услугами, движении капитала и рабочей силы, механизмы разрешения споров, политики содействия торговле, механизмы защитных мер, создание институциональных механизмов и т. д.

Это связано с растущим пониманием того, что с точки зрения воздействия на экономику устранение только торговых барьеров может приводить к гораздо меньшим положительным эффектам, чем более глубокая интеграция.

Существует несколько стадий торговой либерализации и разновидностей интеграционных моделей. Первая модель — двусторонние соглашения о свободной торговле, которые заключаются между двумя экономиками — может быть относительно простой. Большинство подобных соглашений касаются только свободной торговли товарами, значительная часть включает товары и услуги, и лишь некоторые соглашения ставят более амбициозную цель создания таможенных союзов.

Вторая модель заключается в формировании региональных интеграционных блоков, самым ярким примером которого является Европейский союз. В Южной Америке группа МЕРКОСУР предприняла попытку добиться чего-то похожего на таможенный союз, но ее единая торговая политика содержит многочисленные изъятия и не продвигается вперед. Многообещающую попытку представляет собой состоящая из 10 членов группа АСЕАН в Юго-Восточной Азии, которая, однако, не является таможенным союзом. Соглашение НАФТА между Соединенными Штатами, Мексикой и Канадой — еще одна региональная интеграционная инициатива, но она достаточно умеренна в степени интеграции ее членов и тоже не является таможенным союзом. Из наиболее свежих и динамичных примеров можно назвать Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России.

Третья модель — межрегиональные интеграционные соглашения, у которых может быть несколько вариантов⁹. Наиболее впечатляющий — межконтинентальные инициативы, среди которых в работе в данный момент находятся две. Первая из них — Транстихоокеанское партнерство (ТТП), которое объединит большую часть Восточной и Юго-Восточной Азии и западное побережье Тихого океана за исключением России и Китая. Вторая инициатива — Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), переговоры по которому ведутся между Соединенными Штатами и Европейским союзом. Оживленное обсуждение ТТИП ставит целью более глубокую конвергенцию в вопросах регулирования, что идет значительно дальше обычной свободной торговли.

Обе инициативы направлены на широкую либерализацию большого объема мировой торговли в регионах Тихого и Атлантического океанов, и предполагаемая ими степень интеграции весьма глубокая и всеобъемлющая. Эти интеграционные процессы, в случае их воплощения, повлияют на глобальную экономику, торговлю и инвестиции в беспрецедентно высокой степени. В том числе окажут воздействие на торгово-экономические и инвестиционные интересы России и других стран ЕАЭС.

Еще одна разновидность потенциального межрегионализма подразумевает соглашения между блоками и требует наиболее сложных переговоров. До настоящего времени подобных прецедентов не было. Европейский союз пытается

⁹ См., например, V. K. Aggarwal. The Dynamics of Trade Liberalization. In: Power, Interdependence, and Nonstate Actors in World Politics. Ed. by H. Milner, A. Moravchik. Princeton, 2009.

вести переговоры с МЕРКОСУР, но считает, что недостаточная сплоченность его участников осложняет процесс. Между тем, именно подобная разновидность межрегионализма с большой вероятностью будет способна играть возрастающую роль, делая систему глобальной торговли и инвестиций еще более многоуровневой и усложненной.

С учетом этих и иных процессов может возникнуть дополнительный и весьма трудный вопрос о том, реально ли знаковое межрегиональное соглашение между ЕС и создаваемым ЕАЭС? Его чаще описывают как «единое пространство от Лиссабона до Владивостока». Но эта запоминающаяся характеристика указывает на ряд сложностей и ставит для умозаключений в том числе тему роли отдельных стран, находящихся между ЕС и ЕАЭС. Среди последних Украина представляется наиболее значимой.

Для формирующегося Евразийского экономического союза тесное сотрудничество с ЕС чрезвычайно важно. Помимо того, что Евросоюз — это крупнейший торговый партнер России и Казахстана, он, повторим, в отличие от некоторых иных ключевых партнеров, мог бы сыграть более активную и значимую роль в решении странами ЕАЭС проблем модернизации.

Пока Москва с другими участниками ТС инициировала переговоры о свободной торговле с важными, но заметно менее весомыми по объему экономики отдельными государствами. Но на этом направлении прежде всего Евросоюз следует оценивать как основного долгосрочного партнера. Если, конечно, ориентироваться на повестку модернизационного развития, которая способна серьезно поспособствовать тому,

чтобы странам ЕАЭС вместе и отдельно «не потеряться» в возникающих глобальных и межрегиональных торгово-экономических и инвестиционных раскладах.

Проблема Украины может в значительной степени быть решена через решения о развитии экономической кооперации между ЕС и Евразийским экономическим союзом. Этим еще сильнее подчеркиваются актуальность и значение такого сотрудничества.

Оценивая озвучиваемые Москвой предложения о формировании единого экономического пространства «от Лиссабона до Владивостока», нужно сразу четко обозначить несколько принципиальных моментов.

Во-первых, стороной «мегасделки» между ЕАЭС и ЕС, какую бы юридическую форму она не приняла, будет не Россия, а Евразийский экономический союз в силу своей компетенции.

Во-вторых, ЕАЭС будет, скорее, заинтересован не просто в договоре о свободной торговле, а в глубоком, всеобъемлющем соглашении с Европейским союзом. Например, это относится к России и Казахстану, которые из-за существующей структуры торговли вряд ли предпочтут узко сформулированный режим свободной торговли с ЕС.

Напомним, что президент России В. Путин внес предложение приступить к рассмотрению идеи зоны свободной торговли с ЕС на саммите ЕС—Россия 28 января 2014 г. 5 февраля данное предложение было поддержано президентом Казахстана Н. Назарбаевым. До введения санкций и заметного охлаждения отношений с ЕС. Тем не менее, было бы недальновидным задвигать его на дальнюю полку или,

по меньшей мере, не брать в планы серьезных аналитических расчетов для новых и возникающих условий и потребностей.

Прототипы потенциальной интеграции между ЕС и ЕАЭС многообразны — от глубокого и всеобъемлющего соглашения о свободной торговле (ГВЗСТ) до всестороннего торгово-экономического соглашения (ВТЭС — comprehensive economic and trade agreement — СЕТА). Последнее выступает юридической формой принципиальной договоренности, достигнутой в 2013 г. Евросоюзом и Канадой. Хотя Трансатлантическое партнерство по торговле и инвестициям еще готовится, по своей форме — это также глубокое экономикоторговое соглашение, охватывающее массу доменов наряду с либерализацией торговли товарами и услугами.

В-третьих, полноценные переговоры ЕС-ЕАЭС невозможны без членства всех стран Евразийского экономического союза в ВТО. Соответственно, России следует активнее оказать поддержку Казахстану и особенно Белоруссии в их переговорах в Женеве и играть в этом деле роль локомотива.

В-четвертых, круг потенциальных вопросов, которые могут стать предметом «мегасделки» (а она может быть оформлена как одно соглашение или пакет соглашений) включает десятки позиций. Вот лишь некоторые из них:

1. Торговля товарами (отмена импортных пошлин с четко оговоренным кругом изъятий).
2. Устранение нетарифных барьеров в торговле.
3. Регулирование трансграничной электронной торговли.
4. Торговля услугами.

5. Либерализация доступа на финансовые рынки.
6. Свободное движение капитала.
7. Регулятивная конвергенция (нормы и стандарты).
8. Права интеллектуальной собственности.
9. Взаимное признание дипломов, включая профессиональное образование.
10. Безвизовый режим, включая пакет соглашений о реадмиссии.
11. Особый режим для Калининградской области (инвестиционный или торгово-инвестиционный).
12. Общие регионы соседства.
13. Массовые обмены в сфере образования (Erasmus Mundus и т. д.).
14. Применение Третьего энергопакета ЕС к проектам российского газового экспорта.
15. Развитие международной транспортной инфраструктуры (автомобильные и железнодорожные коридоры).
16. Создание общего рынка электроэнергии ЕС—ЕАЭС.
17. Регулирование частичного взаимного доступа к государственным закупкам.
18. Правила конкуренции.
19. Механизмы разрешения споров.

В-пятых, работа по всестороннему соглашению займет несколько лет, а само оно, если и станет реальностью, то в 2020-х гг. Над возможными сроками создания ГВЗСТ ЕС—ЕАЭС задумались А. Широ́в и А. Янто́вский¹⁰. Они стартуют от базового аргумента: в настоящее время создание ГВЗСТ

¹⁰ А. Широ́в, А. Янто́вский. Оценка возможных сроков создания ЗСТ между Европейским союзом и Евразийским экономическим союзом. — «Евразийская экономическая интеграция», № 2 (23), 2014, стр. 6—19.

невыгодно для стран ЕАЭС в силу низкой конкурентоспособности евразийских производителей и высокого уровня закрытости рынков ЕС за счет технологических стандартов (нежели за счет импортных пошлин). С допущениями модернизационных усилий внутри ЕАЭС, прогнозами повышения эффективности использования первичных ресурсов и роста обрабатывающих производств авторы предполагают в качестве самого раннего срока 2021—2024 гг.

В этом предположении можно найти рациональное зерно, учитывая и институциональные факторы. Даже с разрешением украинского кризиса и появлением возможностей для обсуждений такие переговоры — чисто технически, в силу чрезвычайной сложности и насыщенности круга вопросов — потребуют весьма продолжительного периода. В этой связи заметим, что переговоры по Транстихокеанскому партнерству идут с 2008 г.

Тем не менее, подчеркнем, исследователям полезно серьезно и детально заняться всем комплексом проблем проекта «единого пространства от Лиссабона до Владивостока» уже сейчас. А не (как часто бывает) в «аварийном режиме», если возникнет потребность во властных коридорах всех сторон хотя бы в проработанной оценке реализуемости проекта.

6.3. К конструктивной платформе торгово-политических отношений

Несмотря на нынешние бурные события, необходимо все-таки ориентироваться на возможность формирования новой конструктивной платформы торгово-политических отношений на европейском континенте. Осознавая при том, что предыдущие сценарии образования сбалансированной экономической среды в масштабах всего региона оказались несостоятельны.

Для всех становится все очевиднее, что определение статуса и веса Украины как участника политических, торгово-экономических и иных раскладов является значимым вызовом для будущего устройства Евразии. Недооценка фактора Украины всеми сторонами общеевропейского процесса, попытки его использования преимущественно в своих интересах во многом обусловили возникновение нынешнего кризиса огромного значения. Риски, связанные с текущими событиями, входят в противоречие с интересами не только этой страны, но и ряда глобальных игроков. Это не может не диктовать потребность в быстрых поисках решений по выходу из весьма опасной ситуации.

Впервые в постсоветской истории обширный европейский регион в такой высокой степени напряжения и бескомпромиссности оказался перед выбором двух сценариев своего развития — формирование «интеграционного моста» от Лиссабона до Владивостока или «континентальный разлом» с неизбежными взаимными потерями рынков, разрывами в транспортно-логистических путях, новыми ограничениями потоков

трудовой миграции и с другими трудновосполнимыми потерями. Крайне важно четче и яснее осознавать издержки и приобретения в таком выборе. Только на тщательно просчитанном сопоставлении развилки и вариантов могут основываться попытки построения жизнеспособной и эффективной схемы будущего торгово-политического устройства.

Россия не заинтересована в дальнейшей дезинтеграции Украины. С экономической точки зрения задача возрождения украинского юго-востока, где системообразующие отрасли промышленности без нового «плана Маршалла» обречены на вымирание, по своей амбициозности может решаться только совместными усилиями — прежде всего, Большой Европы.

При условии, что обновленный формат украинского государства будет выработан путем внутриукраинского диалога, и это государство подтвердит свой внеблоковый статус, у России нет весомых причин отказываться от экономического взаимодействия с ним. Ближайшая задача видится в выработке механизма информационного обмена, позволяющего эффективно контролировать поставки товаров из Украины в рамках режима свободной торговли, а при необходимости применять защитную оговорку, предусмотренную для Таможенного союза приложением 6 к ДЗСТ. Параллельно необходимо готовить почву для долгосрочного решения по выстраиванию торгового режима в треугольнике Евразийский союз — Украина — ЕС.

Для Евросоюза Украина изначально стала ключевым фактором реализации заявленного «Восточным партнерством» сценария экономического и затем политического

объединения Европы без России. Иной сценарий — при котором Россия в конечном итоге соглашалась бы на условия, предлагаемые в стандартных соглашениях об ассоциации (то есть перенос в национальное законодательство норм ЕС и быстрое формирование зоны свободной торговли товарами и услугами с преференциальными условиями для инвестиций в регулируемые секторы экономики) — предлагался Москве в 2009 г. в форме приглашения стать участником «Восточного партнерства». Россией это предложение принято не было. Москва откровенно пояснила, что ей будет трудно интегрировать свои геополитические интересы в формат ассоциированного членства ЕС.

Представляется, что выбор Евросоюза, состоявший в том, чтобы игнорировать евразийский интеграционный проект как политически ангажированный Москвой в целях возрождения своего контроля над постсоветским пространством, оказался знаковой ошибкой. Брюссель, руководствуясь интересами ряда своих влиятельных стран-членов, не был готов к практической реализации такого выбора. Напротив, ключевой задачей конца 2000-х и начала 2010-х гг. Евросоюз видел вовлечение России в ВТО для получения лучшего доступа на ее растущий рынок и закрепления правовых гарантий ее экономического поведения, в том числе путем использования системы разрешения споров ВТО.

Однако с учетом передачи ряда компетенций (тарифное регулирование, инструменты торговой защиты, разработка технических регламентов) органам Таможенного союза Евросоюз вынужден де-факто признать «тройку» как партнера и после присоединения России к ВТО, но без энтузи-

азма задумываясь о начале диалога с представителями ТС и по каналам ЕЭК. Несмотря на непрекращающиеся заявления из Брюсселя о практике Таможенного союза, якобы, не соответствующей принципам многосторонней торговой системы, в Брюсселе не могут не понимать, что создание и функционирование ТС напротив, все больше отражают совместимость двух правовых систем, фактически — предпосылки для их дальнейшего сближения и, где возможно, гармонизации.

Кроме того, совершенно иллюзорным представлялся расчет на безболезненную реализацию сценария, при котором Украина входит в проект глубокого интеграционного объединения с одним из двух своих ключевых торговых партнеров (с примерно равным объемом сотрудничества), не адаптируя при этом правовую базу торговых отношений с другим. Игнорирование Брюсселем Таможенного союза как переговорного партнера оказало важное воздействие на возникновение внутриукраинского конфликта.

Соответственно, международные усилия по урегулированию конфликта должны предполагать проработку совершенно новой конфигурации контрактных отношений стран Европы в торгово-экономической области с участием Евразийского экономического союза, Украины и Европейского союза. Имея в виду политическую напряженность, вызванную вхождением Крыма в состав Российской Федерации, необходимые договоренности могут не обязательно носить характер полноформатного договора.

Возможность реализации этого сценария в значительной степени зависит от действий Соединенных Штатов.

Одной из задач длительного свойства может выступать выстраивание взаимосвязанного и совместимого пакета договоренностей в «треугольнике» ЕС-Украина-ЕАЭС. Данные договоренности, по нашему мнению, должны выходить за пределы простой зоны свободной торговли и принять характер глубоких и всеобъемлющих соглашений, в том числе между Европейским и Евразийским союзами. В силу структуры внешней торговли страны ЕАЭС, повторим, не заинтересованы в «чистой» ЗСТ: в интересах вовлеченных стран достижение комплексных договоренностей по глубокой экономической интеграции, которая охватила бы десятки вопросов, многие из которых приведены выше.

В краткосрочной перспективе было бы полезно подписать несколько документов, конкретная конфигурация которых может быть определена в ходе переговоров. При этом Евросоюз и Украина соблюдают принятые в сентябре 2014 г. договоренности о неприменении до 2016 г. экономической части Соглашения об ассоциации, касающейся ГВЗСТ. Украина и Евразийская экономическая комиссия подписывают протокол об устранении технических барьеров в торговле, что предусмотрено Соглашением государств-членов Таможенного союза об устранении технических барьеров во взаимной торговле с государствами-участниками Содружества Независимых Государств, не входящими в Таможенный союз от 17 декабря 2012 г.

Украина и Евразийская экономическая комиссия подписывают документ об электронном информационном обмене сведениями о таможенных декларациях. Подписывается протокол о механизме совместного контроля за происхождением

товаров между Украиной и Евразийской экономической комиссией, предусматривающий ответственность поставщика за искажение сведений о происхождении товара.

Указанные договоренности, наряду с действующим Договором о свободной торговле СНГ и пакетом украинских обязательств в других областях (использование национальных валют в расчетах, гарантии прав инвесторов, договоренности об инвестиционных проектах), призваны стать неотъемлемой частью широкого международного плана содействия восстановлению украинской экономики с участием России, ЕС, США, международных финансовых институтов и иных доноров. Элементом этого плана может также являться подготовка новых базовых соглашений членов Евразийского экономического союза с ЕС, которая включала бы в себя разработку плана действий по упрощению торговли и гармонизации законодательства в контексте подготовки к переговорам о создании зоны свободной торговли между ЕАЭС и Евросоюзом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фактические масштабы потерь всех участвующих в интеграционных проектах сторон в нынешней ситуации ставят под угрозу стабильность и экономическую целостность Большой Европы. Эти потери продолжают нарастать. Такое развитие подрывает устойчивость всей региональной экономической конфигурации.

Ключевой участник «Восточного партнерства» — Украина, оказавшаяся в эпицентре борьбы интеграций, переживает глубочайший в собственной истории политический и экономический кризис. Для покрытия дефицитов бюджета и платежного баланса, обслуживания внешнего долга в течение 2014 г. и в первые месяцы 2015 г. Украине, по нашим расчетам, потребуется 26 млрд долл. в умеренном сценарии и около 50 млрд долл. в негативном сценарии. Эти суммы намного (а в негативном сценарии — кратно) превосходят объемы оказанной и обещанной зарубежной финансовой помощи.

Необходимый объем финансирования дефицита текущего платежного баланса для обеспечения устойчивости экономики Украины в 2015—2018 гг., по оценке авторов, составляет порядка 84 млрд долл. в умеренном сценарии (негативный сценарий не рассматривается, поскольку на длительном временном отрезке будет означать коллапс экономики). Это кри-

тические потребности украинской экономики. Потребности развития требуют на порядок большего финансирования: 190 млрд долл. до 2018 г. для обеспечения необходимой капитализации и 300 млрд долл. для преодоления структурных диспропорций, накопленных за последние 20 лет.

Масштаб предельных вероятных потерь Украины вследствие падения уровня торгово-экономических отношений с Россией и Таможенным союзом в результате усиления политической напряженности и фактического ухода Украины под юрисдикцию Евросоюза, как это предписывают обязательства по СА, оценивается в 33–34 млрд долл. в год, или 19% украинского ВВП в 2013 г.

Сумма под риском для другого активного участника ВП, Молдовы в связи с реализацией СА с ЕС и ухудшением отношений с Россией и Таможенным союзом только по двум статьям — сокращение экспортных и миграционных доходов — оценивается на годовом уровне в 1,5–1,6 млрд долл., или 20% ВВП Молдовы в 2013 г.

Очевидно, что фактические и вероятные издержки участия в «Восточном партнерстве» за счет внутренней дестабилизации и ухудшения отношений с Россией и Таможенным союзом неприемлемы для Украины и Молдовы. Но они также неприемлемы для Евросоюза, поскольку принятие им полной ответственности за судьбу указанных стран потребует расходов и усилий, сопоставимых с мерами по преодолению кризиса суверенных долгов, угрожавшего будущему европейского проекта. Причем на сей раз речь идет о государствах, которые, скорее всего, не станут членами этого объединения.

Очень высоки издержки кризиса в Украине и ухудшения общей геополитической ситуации в регионе для России. Потери и дополнительные расходы, непосредственно связанные с эскалацией политического и экономического кризиса в Украине и ухудшением двусторонних отношений, а также обусловленные санкционными ограничениями, ведут к реализации понижительных рисков для развития отечественной экономики, которая и без того балансирует на грани рецессии.

Развитие ситуации в Украине и вокруг Украины, санкции западных стран и ответные меры России, — все указанные факторы стали серьезным вызовом и для стран Евросоюза. Сформировавшаяся за последние десятилетия взаимозависимость России и ЕС как торгово-экономических партнеров делает любые резкие движения на поле сотрудничества весьма болезненными для его участников. В течение 2014 г. частично уже реализовались понижительные риски прогноза экономического развития стран ЕС. В целом, по оценке самой Еврокомиссии, к осени 2014 г. понижительные риски для экономического роста из-за украинского кризиса, санкций и контрсанкций России возросли и преобладают, как минимум, для дюжины европейских государств. Прогнозируемый МВФ среднегодовой прирост ВВП стран еврозоны в 2014—2015 гг. почти в 3 раза уступает аналогичному показателю для США и более чем в 7 раз — для Китая.

Авторы убеждены, что для преодоления острых текущих и будущих проблем требуется сформировать новую платформу сотрудничества в Большой Европе. Необходимо

договориться о базовых принципах такого сотрудничества. Их примерное содержание может быть следующим:

1. Масштаб проблем, с которыми столкнулась Украина, таков, что их невозможно решить вне широкого международного диалога с участием всех заинтересованных сторон. Нынешний кризис затрагивает не только экономику. Он носит системный характер и воздействует на все сферы общественной жизни страны. Поэтому решения и меры по преодолению кризиса не могут ограничиваться финансовой помощью и содействием в проведении реформ, что, конечно, очень важно. Они должны также включать масштабные согласованные инициативы по развитию широкого регионального сотрудничества с участием Украины.

2. Нормализация российско-украинских отношений выступает краеугольным камнем стабильности и поступательного развития во всем европейском регионе. У России есть свои серьезные озабоченности в связи с реализацией СА Украины с ЕС, которые нельзя игнорировать. Вступление в силу экономических положений СА отложено до начала 2016 г., и мы считаем, что это время надо использовать не только для урегулирования конфликтных вопросов, но также для выработки платформы восстановления взаимовыгодных экономических связей как одного из ключевых элементов позитивной программы для будущего Украины.

3. Нужно создать приемлемый, работающий институциональный каркас для преодоления кризиса в Украине и в российско-украинских отношениях, а также геополитического разлома в Большой Европе. Требуется системное решение для всего региона от Лиссабона до Владивостока при

понятных ролях и задачах всех участников в формировании широкого пространства экономического и гуманитарного сотрудничества. На каких принципах будет функционировать такое пространство — это вопрос, требующий обсуждения и определяющийся готовностью сторон. Однако очевидно, что это должны быть высокие стандарты зоны свободной торговли и сближения систем регулирования. При такой постановке вопроса европейская и евразийская интеграция могут двигаться навстречу друг другу и вместе — в одном направлении, решая задачи повышения устойчивости и конкурентоспособности формируемого общего экономического пространства. Интересы украинской экономики и экономик других постсоветских стран, подписавших СА с ЕС, могут быть комфортно встроены в новую конфигурацию.

4. В практическом плане для перелома центробежных тенденций в Большой Европе необходимо побыстрее выстроить взаимосвязанный и совместимый пакет стартовых договоренностей в «треугольнике» ЕС — страны «Восточного партнерства» (прежде всего, Украина) — Евразийский экономический союз с перспективой выхода на глубокие и всеобъемлющие соглашения интеграционного характера, охватывающие все заинтересованные стороны — участников интеграционного «моста» от Лиссабона до Владивостока.

Для заметок

Для заметок

Научное издание

КОНФЛИКТ ДВУХ ИНТЕГРАЦИЙ

Подписано в печать 12.01.2015 г. Формат 60х90 1/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 15,25. Заказ 2524. Тираж 300 экз.

Отпечатано ООО «Издательство «Экон-Информ»
129329, Москва, ул. Кольская, д. 7, стр. 2. Тел. (499) 180-9407
www.ekon-inform.ru; e-mail: eer@yandex.ru