

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМАТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ТОРГОВЫХ ВОЙН

Саламатов В.Ю.<sup>1</sup>

В данной статье автор рассуждает о возможностях международных компаний по снижению рисков для своей деятельности при осуществлении в различных странах политики протекционизма на примере США. Помимо этого, автор рассказывает о причинах несостоятельности многих потенциальных зон свободной торговли и способах защиты бизнеса в странах с более высокими стандартами экономической деятельности.

Ключевые слова:

*Торговые войны, пошлины, политика протекционизма, ВТО, НАФТА, Таможенный союз, президентство Трампа.*

---

<sup>1</sup> Саламатов Владимир Юрьевич – к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru

Тема сегодняшней лекции посвящена работе общественных формирований, которые должны взаимодействовать с государством, делать нашу жизнь лучше. Есть интересы бизнеса, есть интересы людей, есть интересы чиновников. Поговорим о причинах, которые сегодня остро вызывают потребность взаимодействия бизнеса и власти и формы, которые позволят улучшить данный процесс.

Если мы возьмем достаточно известную книгу «Sapiens», которая кратко описывает историю человечества, то мы увидим, что есть определенный ритм движения. Наряду с развитием человечества возникали всевозможные противоречия. Самое резкое противоречие заключалось в состоянии взаимоотношений в обществе между женщинами и мужчинами. Сегодня наблюдаются тенденции к некому выравниванию, интеграции в общество: в большинстве стран мужчины и женщины сравнились в правах, женщины имеют право голоса в семьях.

Давайте от истории человечества перейдем к тому, что сегодня реально происходит. В 2017 году собрались члены Римского клуба, куда входят наиболее уважаемые люди, изучающие развитие человечества. Они выявили, что если раньше, 150 лет назад, было много географических пустот в этом мире, то сегодня мир освоен, что приводит к необходимости очень мощных интеграционных процессов. Последние 20-25 лет происходит постоянное совершенствование правил общежития и международной торговли, где в качестве субъектов права выступают отдельные государства, вырабатываются правила.

Чем больше страна отправляет товаров на экспорт, тем больше она интегрирована в международные процессы. Большие страны, например, США, во взаимодействии с третьими странами, желая их вовлечь в

международную кооперацию с целью более выгодного товарообмена (с учетом дешевизны рабочей силы), вырабатывают определенные правила. США пошли на серьезные уступки в отношении Китая и ЕС, выстроив неравновесные условия по таможенным пошлинам по отношению к европейским и китайским автомобилям, в то же время имея серьезные пошлины на свою продукцию. Одновременно происходил процесс резкого подъема экономики Китая за счет большого числа квалифицированной силы, быстро овладевающей новыми технологиями, которые приходили с Запада, что привело к мощному буму производству. Когда в Китае производят дешево и в большом количестве при условии, что товар легко получить обратно, какой смысл держать автомобильный завод в Детройте?

Произошла определенная трансформация экономики, в том числе и в США, которая привела к тому, что мы оказались в достаточно тяжелой ситуации. Мы взяли 3 очень мощных формирования: экономика США - более 300 млн человек, первая экономика мира; Европейский союз - экономика с большим количеством населения, с высоким уровнем требований к продукции; Китайская Народная Республика - экономика с большим населением, использующая в производстве технологии западных коллег. Данная ситуация привела к тому, что в 2011 году на одной из конференций в США возникла дискуссия о том, что для китайского рынка обеспечен слишком открытый доступ к американским технологиям. Когда мы видим, что Китай поставляет почти всю ценовую линейку товаров от низшей ценовой категории до люксовых товаров, на суммы 504 млрд. дол., а обратно США отправляет в Поднебесную товаров на 130 млрд. дол., можно сделать вывод, что данная ситуация складывается явно не в пользу США.

Возьмем США и Европейский Союз, которые давно мечтали объединиться в некую торговую зону, где можно было бы легко и свободно без дополнительных барьеров обмениваться товарами и услугами. Правда, этого не случилось ввиду высоких требований ЕС к сельскохозяйственной и пищевой продукции, различия в стандартах производства продукции в ЕС и США.

Внешний торговый баланс США уходит в приличный минус. На фоне других внутренних проблем, в том числе и роста безработицы, это все вызвало определенную волну недовольства бизнесменов в США. Само появление в Белом доме Дональда Трампа, судя по всему, не случайно. К власти пришел коммерсант, который несколько раз банкротился на протяжении своей жизни, посмотрел на это и сказал: «Несправедливо».

До зарождения Всемирной торговой организации генеральные соглашения по товарам и услугам были связаны с металлургией. Металлургия – это сектор, который влияет на всю экономику. Поэтому первым делом Трамп взялся за алюминий и сталь, объявив о поднятии ставок на изготовление продукции. Данные меры сказались на российском рынке. Например, для компании «Русал» и её сателлитов потеря рынка – смерти подобна, в том числе, ввиду громадной потери рабочих мест. КНР тоже попала в сложную ситуацию из-за введения пошлин на алюминий и сталь.

Постоянно меняются правила игры. Более того, сейчас никто не стремится жить по правилам. Как быть России? Если изучить рынок международной торговли, то наша доля составляет примерно 2%. Мы не конкуренты странам, доли которых составляют 10-15%. В тоже время, мы прекрасно понимаем, что имеем большое влияние, например, как члены ВТО. Для того, чтобы

исправить сложившуюся ситуацию на рынке, был издан указ об увеличении несырьевого энергетического экспорта к 2024 году до суммы в 250 млрд. дол. Кроме того, будет создан план и сформированы предположительные КРП, которых должен достичь каждый регион. К слову сказать, Россия за 2018 год увеличила объем несырьевого энергетического экспорта более, чем на 10%, и достигла показателя 150 млрд. дол.

Помимо политики Д. Трапма, существуют и другие барьеры (порядка 10 видов) при поставке товаров на рынки других стран: меры контроля над ценами, неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты, санитарные меры, технические меры регулирования и др. Однако, существуют и инструменты, позволяющие снять эти барьеры. Одним из таких инструментов можно назвать зоны свободной торговли. Так 167 стран входит в ВТО, заявлено громадное количество зон свободной торговли – более 400, из них действует более 300. Зона свободной торговли означает, что таможенные тарифы на продукцию для стран-производителей будут равны нулю либо по всем товарам, либо по большинству из них. Для появления подобных зон необходима политическая воля, желание самого бизнеса. Кроме того, существует ментальная проблема: когда мы говорим о зоне свободной торговли с Китаем, всю нашу промышленность придется закрывать. Мы еще живем старыми понятиями и думаем, что, закрыв рынок и сделав его маленьким, им будет проще управлять. Однако сам рынок станет меньше.

Сейчас идут переговоры о зоне свободной торговли с Сингапуром, с которым у нас нет особых противоречий. Несмотря на это, определенные компании поставили на тормоз урегулирование ряда вопросов. Сложившаяся ситуация достаточно сложна, потому что приводит нас к проблеме диалога

между бизнесом и властью. Стоит понимать, что диалог между бизнесом и властью - диалог заинтересованных сторон, то есть государство заинтересовано, чтобы все развивалось, а компании заинтересованы в лоббировании своих интересов. Иногда интересы конкретной компании могут не совпадать с гильдией производителей. В подобной ситуации важно правильно выстроить адекватное взаимодействие.

Примером подобного взаимодействия может служить опыт США. До прихода Д. Трампа к власти были созданы большие зоны свободной торговли, чтобы все могли от этого выиграть. Когда большая экономика США приглашает всех в зоны свободной торговли, то малые страны выигрывают много, а большая страна выигрывает мало, даже проигрывает. К примеру, 12 стран, находящиеся вокруг Тихого океана, составляют зону свободной торговли. В принципе, всем 11 странам это очень выгодно. Штатам это выгодно в политическом плане, но в экономическом плане выгод намного меньше. Поэтому Трамп, представляя интересы некоторых слоев бизнеса, заявил о том, что подобная зона свободной торговли противоречит интересам США. Решение было неожиданное для всех, но сейчас создано ТПП без США, заканчивается процесс ратификации данного соглашения. Безусловно, 11 стран выигрывают, а Штаты от этого просто дистанцируются.

Вторым примером взаимодействия может служить идея Барака Обамы о создании зоны свободной торговли между 2 мощнейшими экономиками мира: США и ЕС, что составляет около 1 млрд. продвинутых пользователей и потребителей. В данной ситуации возникла следующая проблема: европейские производители сельскохозяйственной продукции, высказали жесткое несогласие. Одной из причин несогласия был

то обстоятельство, что европейская продукция проходит жесткие требования и нормы, прежде чем попасть на рынок, тогда как американская продукция нет. Поток американской продукции на европейский рынок уничтожил бы огромное количество местных производителей. Правительства европейских стран высказали свое несогласие с созданием подобной зоны. Это решение было вынесено в результате взаимодействия бизнеса и власти, в том числе, между бизнесом конкретных стран и их правительствами.

Другой пример вновь касается США. В NAFTA состоят Канада, Мексика и США. Трамп заявил о том, что американские автопроизводители терпят убытки от европейского и китайского рынков. На фоне заявлений Мексики о готовности включиться в автомобильное производство Трамп принял решение о разрыве NAFTA, если страны не пойдут навстречу. Результатом взаимодействия между странами стало заключение нового торгового соглашения, на новых принципах, которые в большей степени удовлетворяют бизнес США, рынок Канады и Мексики.

Как мы видим, при подобном взаимодействии всегда выступают разные игроки: бизнес, правительство, общественные объединения. В результате взаимодействия определяются механизмы, при которых ни одна из сторон не пострадает.

Следующий важный вопрос о том, кто формирует повестку диалога между бизнесом и властью. Известно, что существуют каналы неформальных связей, например, прямое обращение губернатора к Президенту. Впрочем, нужно понимать, что подобные каналы не являются исчерпывающими, существуют и другие. Например, площадка, объединяющая крупный бизнес, - РСПП или Петербургский экономический

форум, где собираются министры и главы департаментов. Наглядным примером формирования повестки служит Неделя российского бизнеса, где проходит много дискуссий по ряду треков, в результате переговоров вырабатываются рекомендации по возможным решениям. Кроме того, повестку формируют общественные советы, общественные объединения и палаты, публичные площадки и т. д.

Стоит упомянуть собственный опыт подобной работы. Я являюсь Председателем Общественного совета при Росаккредитации, которая допускает продукцию на рынок. Процесс выработки решений происходит в рабочих советах группы, где собираются производители однотипной продукции для обсуждения общих проблем. Росаккредитация состоит из более чем 250 экспертов, членов общественной группы. Мы держим открытые двери для тех, кто хочет конструктивно взаимодействовать по наиболее важным вопросам.

Другое общественное объединение, к которому я также имею отношение, – Деловой совет при Евразийской экономической комиссии. Здесь также существует большое количество острых вопросов, ответы на которые мы вырабатываем в комитетах.

Одной из задач, стоявшей перед нами, был вопрос о торгово-экономическом взаимодействии России и Китая. В результате работы комитета было выработано неференциальное соглашение – соглашение, которое должно описывать какие-то правила, позволяющие участникам лучше понимать друг друга без снижения таможенных пошлин. Мы взяли часть предприятий, участвующих в подготовке Комиссии ЕврАзЭС по формированию данного соглашения, с которыми было проведено большое количество анкетирований. Однако при анализе поняли, что это напрасный труд, в

результате чего выбрали форму индивидуальных собеседований с каждым предприятием. Мы вступили в контакт с большим количеством предприятий для того, чтобы четко понять, что является барьером для них для выхода на китайский рынок.

Вы знаете, что есть сок J7, который пошел на китайский рынок, где понравился населению. При этом китайские производители поменяли цифру в названии, сок стал J8, хотя упаковка осталась прежней. Данный пример иллюстрирует проблему применения авторского права на конкретную продукцию.

По другим ситуациям мы выяснили, что требуется огромное количество санитарных сертификатов на продукцию, различающихся по своим требованиям по разным провинциям КНР. На основании детальных собеседований была представлена таблица проблем, с которыми сталкивается бизнес. Мы собрали все проблемы, которые есть, разбили их на 11 переговорных треков. Определили не только треки, но и дали конкретные предложения, как это могло быть реализовано. Результат таков, что мы реально смогли достичь подписания документа именно в том виде, который подготовил бизнес. Предметная работа – это не митинг, это кропотливый труд, долгая и нудная работа. Но если она правильно выстроена, то результат будет позитивным. В противном случае он просто невозможен.

При формировании Таможенного союза я возглавлял комитет по регулированию. Нам было необходимо принять 25 регламентов. Если бы не опора на бизнес-ассоциацию и не их активное привлечение к работе, то работа была бы выполнена плохо. В данном же случае жизнь показала, что все было сделано правильно.

Так же есть еще возможность заключения соглашения о взаимном признании оценки соответствия, чтобы существовала возможность прохождения сертификации в одной стране без необходимости проходить ее в другой. Это и есть соглашение о взаимном признании.

Узбекистан встал на путь активного экономического развития, и политика конфронтации РФ и Евразийского экономического союза сменилась на риторику взаимодействия. Узбекистан решил развивать автомобильную промышленность на основе промышленной сборки китайских, корейских и японских автомобилей. Возник вопрос: как дальше продолжать взаимодействие России и Узбекистана, при условии, что Россия тоже занимается промышленной сборкой и сотрудничает с теми же компаниями? Возможно ли сделать так, чтобы при локализации какого-то агрегата в РФ, его не нужно будет локализовывать в Узбекистане? Давайте локализуем другой элемент для того, чтобы было взаимное сотрудничество. Наше население будет занято высокопроизводительным трудом, промышленной кооперацией. Необходимо убедить министерства промышленности России и Узбекистана, что это выгодно, то есть совместить интересы и бизнеса, и власти.

Тоже самое мы можем сделать в сельском хозяйстве: взаимно признать результаты. Не нужно будет сертифицировать орехи из Таджикистана, что их правильно готовят и выращивают для поставок в Россию. Объединение бизнеса в общественные организации решает ключевую задачу, выравнивая

интересы для возникновения и развития кооперации. Примером взаимодействия в рамках ассоциации может служить решение о маркировке товаров. Перед нами стояла задача сделать так, чтобы вся электротехника, поступающая в Таможенный союз, маркировалась по российскому постановлению. Но эта позиция вызвала большое негодование у всех иностранных производителей. Мы вошли во взаимодействие с Ассоциацией электропроизводителей. Необходимо было определить дедлайн, когда закончатся продукты со старой маркировкой, чтобы вывести на рынок продукцию с новой маркировкой. Готовилось совещание у Э. Набиуллиной, шла очень серьезная подготовка. В итоге мы нашли взаимоприемлемое решение.

Недавно мы вернулись с Давоса, который немного отличался от предыдущих форумов. Однако до сих пор Давос – площадка, где обсуждаются все треки мирового развития. Причем не только в январе в Давосе, но и на десятках стратегических сессий, созданных по отдельным вопросам. Обсуждаются новые тенденции в Китае, в Калифорнии работает специальный институт, который исследует все наработки, чтобы сделать их достоянием гласности для участников Давосского форума.

Минэкономразвития согласился создать для высокотехнологичных компаний нормативные песочницы, где вместе с бизнесом шла отработка нормативной базы, что является примером плодотворного сотрудничества и выстраивания диалога между бизнесом и властью.

## PECULIARITIES OF BUSINESS-GOVERNMENT INTERACTION FORMAT IN CONDITIONS OF TRADING WARS

**Salamatov Vladimir** – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

In this article, the author discusses the possibilities of international companies to reduce risks for their activities during implementation of protectionism policies in various countries using the example of the United States. In addition, the author talks about the reasons for the failure of many potential free trade zones and the mechanisms of businesses protect in countries with higher standards of business activity.

Key words:

*Trade wars, duties, protectionism, WTO, NAFTA, Customs Union, Trump presidency.*