

## ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ПАРТНЕРОВ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ТОРГОВЫМ СОГЛАШЕНИЯМ

**А. Н. Мазулина**

*Белорусский государственный университет,  
пр. Независимости, 4, 220030, Минск, Беларусь,  
anastasiya.mazulina@gmail.com*

В статье рассматриваются причины роста числа заключаемых региональных торговых соглашений, отмечается межрегиональный характер большинства заключенных соглашений. Приведены экономические и политические факторы и мотивы по выбору партнеров по региональным торговым соглашениям. Дан краткий обзор подходов участия США, ЕС, азиатских стран и Китая в региональных торговых соглашениях (РТС). Рассмотрены особенности участия Республики Беларусь в процессах развития региональной интеграции с учетом членства в Евразийском экономическом (ЕАЭС). Предложена методика определения потенциальных партнеров для заключения Беларусью региональных торговых соглашений в области торговли услугами.

**Ключевые слова:** региональные торговые соглашения; преференциальная торговля; Всемирная торговая организация; торговля услугами; экономические и политические факторы; региональные торговые соглашения в области торговли услугами.

## APPROACHES TO CHOOSING PARTNERS FOR REGIONAL TRADE AGREEMENTS

**A. N. Mazulina**

*Belarusian State University,  
Niezaliežnasci Avenue, 4, 220030, Minsk, Belarus, anastasiya.mazulina@gmail.com*

The article examines the reasons for the increase in the number of concluded regional trade agreements, noting the cross-regional nature of the majority of concluded agreements. Economic and political factors and motives for choosing partners for regional trade agreements are illustrated. A brief overview of the approaches to participation of the US, EU, Asian countries and China in RTAs is given. The features of the participation of the Republic of Belarus in the processes of development of regional integration, taking into account membership in the EAEU, are considered. A methodology for identifying potential partners for Belarus to conclude regional trade agreements in trade in services is proposed.

**Keywords:** regional trade agreements; preferential trade; World Trade Organization; trade in services; economic and political factors; regional trade agreements in services.

За последние десятилетия региональные торговые соглашения закрепили свой статус как одного из основных элементов мировой экономики. По состоянию на 1 сентября 2023 г. согласно базе данных Всемирной торговой организации (ВТО) нотифицировано 360 действующих РТС, причем 80,3 % (289 из 360) из них заключено в XXI в. [1].

Среди причин стремительного роста заключения таких соглашений в текущем столетии можно выделить следующие:

- стремление получить более преференциальный доступ национальных товаров и услуг на рынок конкретного торгового партнера;
- отсутствие ощутимого прогресса в развитии договорной базы ВТО и, как следствие, использование РТС как дополнительного инструмента либерализации;
- возрастание роли стран с формирующими рынками, на долю которых сегодня приходится бо́льшая часть заключенных РТС;
- использование РТС как дополнительного инструмента для усиления позиций в мировой экономике и содействия экономическому росту [2; 3].

При этом важно отметить, что более 68 % действующих РТС являются межрегиональными [1]. В зависимости от охвата РТС (товары, услуги, товары+услуги) варьируется концентрация соглашений, заключенных между странами с различными уровнями развития. Так, например, большинство товарных РТС являются соглашениями «Юг—Юг» (т. е. между развивающимися странами), в то время как наиболее распространенными вариантами РТС в области торговли услугами стали соглашения «Север-Юг» между крупными и малыми экономиками. При этом до сих пор не подписаны соглашения о преференциальной торговле между крупнейшими игроками мировой экономики — ЕС, США Китай, Бразилия, Индия [4, с. 45; 5, с. 69].

Можно выделить несколько причин такого распределения заключенных соглашений между странами. В частности, ключевым фактором является различие в регулировании, поскольку крупные страны могут позволить себе не принимать во внимание регуляторные правила малого партнера. В то же время для малых экономик адаптация правил регулирования крупного партнера и гармонизация с его стандартами зачастую воспринимаются как выгодные уступки, поскольку взамен страна получает преференциальный доступ своих товаров и услуг на крупный рынок.

В свою очередь, предпосылкой более активного заключения соглашений в области услуг между развитыми и развивающимися странами является применение наиболее дискриминационных подходов в четвертом способе поставки услуг (перемещение физических лиц). Заключение РТС позволяет создать более преференциальные условия в отношении данного способа поставки услуг, например, через механизм квотирования, для опре-

деленных поставщиков услуг из развивающихся стран, на которых просматривается возрастающий спрос в развитых странах-импортерах [6, с. 39].

В данном контексте актуальность приобретает вопрос, каким образом страны принимают решения о заключении РТС с конкретным партнером, каким будет наполнение таких соглашений.

Классическая теория утверждает, что с большей вероятностью торговые соглашения будут заключены между странами, которые являются «естественными торговыми партнерами» (т. е. страны, у которых наблюдается существенные двусторонние торговые потоки). Однако такой подход не объясняет географию множества заключенных в последние десятилетия РТС [7].

В этой связи предлагается рассмотреть основные критерии и мотивы, руководствуясь которыми страны принимают решения о заключении РТС.

При оценке целесообразности выбора того или иного партнера чаще всего рассматриваются следующие экономические критерии:

- торгово-экономический и макроэкономический профиль;
- показатели региональной торговой взаимозависимости с рассматриваемым партнером;
- показатели сравнительных преимуществ и взаимодополняемости торговли;
- оценка потенциальных эффектов от заключения торгового соглашения с использованием методов экономико-математического моделирования [8].

Как показывает практика, мотивы заключения РСТ не всегда являются экономическими. Политические соображения также играют большую роль в стратегии торговой политики конкретной страны в отношении создания сети региональных соглашений, особенно в текущих геополитических условиях.

Среди политических факторов, которые принимаются во внимание, при выборе партнера для РТС, можно выделить следующие:

- уровень развития дипломатических отношений с рассматриваемой страной, факты недружественных действий;
- состояние внутренней политики;
- форма правления, стабильность политического режима;
- военные действия или высокий риск гражданских беспорядков и др. [9, с. 95].

Особенно явно внешнеполитический компонент прослеживается в РТС с участием США и ЕС. Североамериканская стратегия выбора партнера для будущего соглашения лежит в политической плоскости, однако содержание такого соглашения будет продиктовано экономическими факторами.

Напротив, в случае с ЕС выбор партнера базируется на экономических соображениях, в то время как внутри РТС зачастую прослеживаются «политическая» составляющая.

Азиатская модель участия в РТС представляет собой комбинацию экономических и политических факторов. Экономическая составляющая обусловлена возрастающей ролью таких стран в мировой торговле, в том время как через РТС эти страны пытаются достичь и политические цели — стать «хабом в регионе» и противостоять регионализму западных стран [10].

Отдельного рассмотрения заслуживает подход Китая по заключению РТС, который начал активно развивать данное направление после присоединения к ВТО в 2001 г..

Исследования позволяют выделить несколько основных факторов, которые оказывают влияние на выбор Китаем своего партнера по РТС. Среди них — выбор стран с более высоким уровнем дохода (предпочтительно развитых), которые участвуют в глобальных цепочках создания стоимости. Чем больше доля страны в импорте Китая, тем выше вероятность заключения с ней РТС. Кроме того, важную роль при выборе партнера по торговому соглашению является географическая близость страны.

Еще один фактор — количество заключенных РТС. Прослеживается тенденция Китая выбирать себе в качестве партнера по РТС страны, у которых уже имеется развитая сеть заключенных преференциальных соглашений.

Важным внешнеполитическим мотивом Китая при выборе партнера по РТС является размер экономики партнера. Китай чаще выбирает в качестве визави по РТС малые открытые экономики [11].

Республика Беларусь также является участником ряда РТС. Большинство таких соглашений предполагает режим свободной торговли с постсоветскими странами.

Уникальность белорусского кейса состоит в передаче компетенции по заключению РТС в сфере торговли товарами на наднациональный уровень с момента создания ЕАЭС. В этой связи, в соответствии со статьей 35 Договора о ЕАЭС такие соглашения могут быть заключены только на уровне ЕАЭС с третьей стороной [12].

В настоящее время Союзом заключены преференциальные соглашения с Вьетнамом, Сербией, Ираном и Сингапуром (не вступило в силу), разрабатываются торговые соглашения с Египтом, Индонезией, ОАЭ, Ираном (для перехода в полноформатную зону свободной торговли), Индией, Израилем, изучается целесообразность заключения соглашения с Монголией [13].

В ЕАЭС рассмотрение того или иного партнера для заключения РТС возможно только при согласии всех пяти государств-членов. При этом для принятия окончательного решения о начале переговоров совместной исследовательской группой проводится оценка предполагаемых экономических последствий заключения такого международного договора [14].

Таким образом, Беларусь ограничена в своих действиях при выборе будущего партнера по РТС. С одной стороны, это сужает «страновое меню», поскольку из всех стран ЕАЭС белорусская экономика традиционно имеет более высокий уровень внешнеторговой квоты и потенциально могла бы быть заинтересована в заключении торговых соглашений с большим количеством стран и различной географией. С другой стороны, членство в ЕАЭС с Россией, которая представляет собой более емкий рынок, привлекательно с точки зрения заключения РТС для более крупных мировых игроков.

Иначе обстоит ситуация с возможностью Беларуси заключать РТС в области торговли услугами, в отношении которых национальная компетенция сохраняется, несмотря на членство в ЕАЭС. В настоящее время у Беларуси действует режим свободной торговли услугами со странами ЕАЭС, в июне 2023 г. заключено РТС в области услуг и инвестиций в рамках СНГ (в стадии ратификации), в активной фазе находятся переговоры по заключению таких соглашений с Китаем и ОАЭ, продолжаются переговоры с Турцией и Сингапуром [15].

Принимая во внимание, что в мировой экономике поступательно растет доля РТС, затрагивающих вопросы торговли услугами, а также необходимость реализации проактивной внешнеторговой политики, представляется целесообразным выработать методологию отбора партнеров для дальнейшего продвижения экономической интеграции в области торговли услугами, которая будет учитывать особенности социально-экономического развития Беларуси, членство в ЕАЭС и внешнеполитические факторы.

По мнению автора, при выборе партнера для заключения Беларусью РТС в области торговли услугами первично целесообразно рассматривать только те страны:

- которые не совершающих недружественные действия в отношении Беларуси;
- население которых составляет более 1 млн человек;
- в которых уровень дохода на душу населения по классификации Всемирного банка относится к группам ниже среднего, выше среднего и высокому.

В дальнейшем потенциальные страны следует ранжировать исходя из следующих экономических критериев: объем импорта потенциального партнера, объем взаимной торговли, ВВП на душу населения, объем вложенных иностранных инвестиций, географическая близость, индексы комплиментарности и интенсивности торговли, оценка нереализованного экспортного потенциала и др.

Поскольку торговля услугами опосредует торговлю товарами, тесно связана с осуществлением инвестиций (особенно через третий способ поставки услуг «коммерческое присутствие»), несет в себе необходимость осуществления трансграничных платежей, при выборе партнера Беларуси по услужному соглашению также следует принимать во внимание следующие факторы: наличие двустороннего инвестиционного договора, наличие соглашений в сфере налогообложения, применение в торговле с данной страной режима свободной торговли товарами (или проведение переговоров о создании зоны свободной торговли), членство страны в ВТО и опыт РТС в области торговли услугами с третьими странами.

Систематизация и ранжирование данных факторов позволит сформировать приоритетный список стран для дальнейшего изучения целесообразности заключения Беларусью РТС в области торговли услугами и принятия соответствующих решений. При этом помимо оценки экономических факторов также следует уделить внимание внешнеполитической конъюнктуре и провести внутренние консультации с заинтересованными министерствами и ведомствами, бизнес-союзами и представителями реального сектора экономики. Комбинация этих шагов позволит всесторонне оценить потенциальные эффекты от заключения торгового соглашения с учетом национальных интересов.

Таким образом, региональные торговые соглашения являются широко используемым инструментом мировой экономики для содействия экономическому росту стран и укрепления своих позиций на мировой арене. В этой связи, особую значимость приобретает «правильность» выбора партнера для заключения такого соглашения, в процессе которого принимаются во внимание как экономические, так и политические факторы. С учетом членства Беларуси в ЕАЭС и сохранением национальной компетенции в сфере внешней торговли услугами, весьма актуальным является разработка своей методики определения потенциальных партнеров для заключения РТС в области торговли услугами, которая позволит учесть особенности социально-экономического развития Беларуси, будет отвечать современным вызовам мировой экономики и соответствовать национальным интересам.

## Библиографические ссылки

1. Regional Trade Agreements Database [Electronic resource] // World Trade Organization. – Mode of access: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. – Date of access: 09.09.2023.
2. Го Шухун. Региональные торговые соглашения в мировом хозяйстве / Го Шухун, Г. В. Турбан // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы : сб. науч. ст. : в 2 т. Т. 2 ; редкол.: Д. В. Муха [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2022. – С. 19–25.
3. Швоева, Е. М. Роль региональных торговых соглашений в мировой экономике (на примере ЕАЭС) / Е. М. Швоева // Конкуренентоспособность территорий : материалы XXI Всерос. экон. форума молодых ученых и студентов. – Екатеринбург, 2018. – С. 123–125.
4. Ожигина, В., Региональные торговые соглашения в системе ВТО / В. Ожигина // *Oikonomos : Journal of Social Market Economy*. – 2020. – № 2 (17). – С. 39–54.
5. Бирюкова, О. В., Регулирование международной торговли услугами : учеб. пособие / О. В. Бирюкова. – М. : Издат. дом Высш. шк. экономики, 2016. – 142 с.
6. Бирюкова, О. В., Модели участия стран в региональных торговых соглашениях в области услуг / Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 4. – С. 38-54.
7. Magee, Ch., Endogenous Preferential Trade Agreements: an Empirical Analysis / Ch. Magee [Electronic resource] // *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*. – 2003. – Vol. 2, N 1. – P. 1–13. (<https://doi.org/10.2202/1538-0645.1166>)
8. Cheong, D. Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements : ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration N 52, June 2010 / D. Cheong [Electronic resource] // Asian Development Bank. – Mode of access: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28526/wp52-ex-ante-economic-evaluation.pdf>. – Date of access: 10.09.2023.
9. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence : World Trade Report 2011 [Electronic resource] // World Trade Organization. – Mode of access: [https://www.wto.org/ENGLISH/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](https://www.wto.org/ENGLISH/res_e/publications_e/wtr11_e.htm). – Date of access: 09.09.2023.
10. Stephenson, Sh. Evaluating the Contributions of Regional Trade Agreements to Governance of Services Trade: ADBI Working Paper Series N 307, August 2011 / Sh. Stephenson, M. Robert [Electronic resource] // Asian Development Bank. – Mode of access: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156162/adbi-wp307.pdf>. – Date of access: 10.09.2023.
11. How does the Selection of FTA Partner(s) Matter in the Context of GVCs? The Experience of China / Dazhong Cheng [et al.] [Electronic resource] // *Semantic Scholar*. – 2016. – Mode of access: <https://www.semanticscholar.org/paper/How-does-the-Selection-of-FTA-Partner%28s%29-Matter-in-Cheng-Wang/f1efd92b60a89dc3a4d46b452bb185efae8784a>. – Date of access: 10.09.2023.
12. Торговые режимы [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://mfa.gov.by/export/traderegimes/>. – Дата доступа: 10.09.2023.
13. Торговые соглашения Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <https://>

[eaeunion.org/comission/department/dotp/torgovye-soglasheniya/](https://eaeunion.org/comission/department/dotp/torgovye-soglasheniya/). — Дата доступа: 10.09.2023.

14. Соглашение о международных договорах Евразийского экономического союза с третьими государствами, международными организациями или международными интеграционными объединениями от 14 мая 2018 г. [Электронный ресурс] // Правовой портал Евразийского экономического союза. — Режим доступа: [https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01517799/itia\\_16052018](https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01517799/itia_16052018). — Дата доступа: 10.09.2023.

15. Мазулина, А. Н., Региональные торговые соглашения в сфере услуг — новый инструмент внешнеторговой политики Республики Беларусь / А. Н. Мазулина // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2022. — № 2 (296). — С. 16—23.