

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС)

ПРЕПРИНТ ПО МАТЕРИАЛАМ ОТЧЕТА
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

по теме:
«АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ НА
МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ»

Руководитель темы
Старший научный сотрудник,
Российский центр исследований
АТЭС, к.э.н.

Т.М. Алиев

(подпись, дата)

Москва 2020

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Руководитель темы,
Старший научный
сотрудник, Российский
центр исследований АТЭС,
к.э.н.

(подпись, дата)

Т.М.Алиев
(разделы 1, 2)

Исполнители темы

Научный сотрудник,
Российский центр
исследований АТЭС

(подпись, дата)

О. Д. Исмагилова
(раздел 2)

Научный сотрудник,
Российский центр
исследований АТЭС

(подпись, дата)

О.В. Пономарева
(раздел 3, введение и
заключение)

Научный сотрудник,
Лаборатория исследований
международной торговли

(подпись, дата)

К.А. Прока
(раздел 3)

Научный сотрудник,
Российский центр
исследований АТЭС

(подпись, дата)

В. Н. Бондарева
(раздел 2)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 Изучение торгово-политической неопределенности и выявление ключевых факторов, способствующих ее росту.....	6
2 Анализ роста торгово-политической неопределенности и динамики международных торговых потоков	17
2.1 Соотношение изменения показателей экономической и торгово-политической неопределенности и динамики международных торговых потоков	17
2.2 Региональные торговые соглашения с точки зрения изменения торгово-политической неопределенности.....	27
3 Эмпирическая оценка эффектов роста торгово-политической неопределенности на международную торговлю.....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	60

АННОТАЦИЯ

В данной работе авторы анализируют влияние неопределенности в торговой политике на международную торговлю. Особое внимание уделяется вопросам торгово-политической неопределенности в сфере таможенного-тарифного регулирования. В этом случае она измеряется как разница между связанной и применяемой ставками РНБ в импортном тарифе в соответствии с обязательствами страны в ВТО. В исследовании проводится как количественная оценка эффектов торгово-политической неопределенности на международную торговлю России, так и анализ наличия и уровня т. н. «тарифной воды» в тарифных профилях стран – приоритетных торговых партнеров России и ЕАЭС.

In this paper the authors analyze the impact of trade policy uncertainty on international trade. Special attention is paid to the issues of trade policy uncertainty in the sphere of tariff regulation. In this case it is measured as the difference between the bound and applied MFN tariff rates in accordance with the country's tariff commitments in the WTO. The research is focused on the quantitative assessment of the effects of trade policy uncertainty on Russia's international trade. Moreover, it deals with the analysis of the presence and the level of so-called "tariff water" in the tariff profiles of Russia`s and the EAEU`s key trade partners.

ВВЕДЕНИЕ

Проблеме роста неопределенности торгово-экономической политики уделяется все большее внимание. Этому способствовали такие события, как разворачивание торговой войны между США и Китаем, выход Великобритании из Европейского союза, развитие кризиса многосторонней торговой системы, неоднозначность развития переговорных треков в уровне региональной экономической интеграции. Фактором усугубившем ситуацию экономической неопределенности в начале 2020 г. стала пандемия коронавирусной инфекции COVID-19. В части торговой политики неопределенность, в первую очередь, связана с ростом применения протекционистских мер и отсутствия уверенности в их временном характере, формированием у отдельных стран нового видения векторов и контуров международного торгового и промышленного сотрудничества, реориентацией глобальных цепочек добавленной стоимости.

На более частном уровне торгово-политическая неопределенность может формироваться в сфере применения конкретных инструментов торговой политики. Примером здесь является область таможенно-тарифного регулирования. Так, неопределенность в таможенно-тарифном регулировании может рассматриваться как риск повышения ставок таможенных пошлин. При этом существует две составляющих такой неопределенности: сам факт повышения ставки тарифа и масштаб потенциальных изменений. В условиях, когда нет никаких ограничений на такие изменения риски для экспортеров существенные и они могут откладывать выход на внешний рынок. Другая ситуация складывается в случае наличия ограничений на повышение ставки импортного тарифа. Такие ограничения формируют обязательства страны в ВТО. Уровень связывания определяет охват обязательствами товарной номенклатуры, при этом устанавливаются конкретные связанные ставки тарифа на каждый товар, превышение уровня которых идет в разрез с правилами ВТО. Таким образом, разница между фактически применяемой и связанной ставками тарифа (т. н. «тарифная вода») может являться показателем наличия и уровня торгово-политической неопределенности.

Вопрос заключается в том, влияет ли наличие или уровень «тарифной воды» в тарифном профиле страны на международную торговлю и если да, то, каким образом. Ответ на это вопрос предложен в ряде теоретических и эмпирических исследований. С учетом того, что в сфере таможенно-тарифного регулирования неопределенность, выраженная в терминах «тарифной воды», является достаточно осязаемой и измеряемой величиной, существует возможность проведения как количественной оценки эффектов торгово-политической неопределенности на международную торговлю, так и анализа

таможенно-тарифного регулирования в странах-приоритетных торговых партнерах России и ЕАЭС.

1 Изучение торгово-политической неопределенности и выявление ключевых факторов, способствующих ее росту

В последнее время события, происходящие в мировой экономике и международной торговле, выбиваются из устоявшейся за десятилетия парадигмы глобального экономического развития, в связи с чем размывается представление о будущих векторах и форматах международного сотрудничества. В первую очередь, речь идет о таких событиях и явлениях в мировой экономике и мировой политике, как приход к власти в США Д. Трампа и вместе с этим начало нового периода в американской внешнеэкономической политике, выход Великобритании из ЕС (Брекзит), торговая война США и Китая, затронувшая и другие страны мира. Последним фактором, существенно усугубившим ситуацию, стала вспышка пандемии коронавирусной инфекции нового типа COVID-19 в начале 2020 г. Указанные события связаны с ростом неопределенности в мировой экономике, что отмечается в докладах и аналитических материалах ведущих международных организаций:

– В Докладе Всемирного банка (ВБ) 2020, посвященном современным форматам и проблемам функционирования цепочек добавленной стоимости (ЦДС) в международной торговле подчеркивается негативное влияние растущей неопределенности в экономической политике на торговлю и развитие международной кооперации: «развитие ЦДС остановилось до тех пор, пока не будет восстановлена предсказуемость политики» [1];

– МВФ в докладе «Перспективы развития мировой экономики», опубликованном в апреле 2020 г. подчеркивает, что на фоне развития пандемии любое прогнозирование сопряжено с высокой степенью неопределенности, так как в таких экстремальных условиях влияние различных факторов сложно предсказать [2];

– ОЭСР в конце 2019 г. также отмечала, что постоянная политическая неопределенность вместе с торговыми конфликтами и слабой инвестиционной деятельностью могут привести к долгосрочной стагнации мировой экономики [3]. В мартовском прогнозе 2020 г. ОЭСР пересмотрела прогнозы экономического роста для стран Группы двадцати в сторону понижения, отмечая, что одним из ключевых негативных факторов является политическая неопределенность [4];

– В докладе ЮНКТАД 2020 г. «Мировая экономическая ситуация и перспективы», вопросам неопределенности в экономической политике и международной торговле уделено особое внимание. Среди факторов отмечаются те же, что и другими

международными организациями, также приводятся геополитические и климатические риски, которые остро проявляются в настоящее время и усугубляют ситуацию. Отдельно отмечается, что неопределенность приводит к сокращению инвестиционной активности компаний, которые теряют уверенность в перспективах капиталовложений, в свете чего замедляется развитие и рост экономики [5];

– WTO представляя в начале апреля 2020 г. прогнозы по динамике глобальной торговли по итогам года также вкладывала большое значение в неоднозначность и неопределенность последствий беспрецедентного кризиса в здравоохранении и его далеко идущих экономических последствий [6].

Измерение экономической неопределенности

Измерение такой неосязаемой с точки зрения экономических показателей величины, как неопределенность является нетривиальной задачей. В настоящее время выработано несколько подходов в выявлении неопределенности и оценке ее уровня. К ним относятся:

– Волатильность на рынке ценных бумаг (в некоторых случаях волатильность обменного курса). В качестве индикатора неопределенности используется волатильность фондового рынка. Колебания на финансовом рынке могут отражать реакцию на те или иные события в экономике, которые связаны с повышением неопределенности. Исследования показывают, что волатильность котировок на рынке ценных бумаг увеличивается в периоды рецессии, например работа N. Bloom [7];

– Расхождения в прогнозах по различным экономическим показателям, в первую очередь, ВВП, объемы мировой торговли. Такие показатели неопределенности рассчитываются, например, Федеральным резервным банком Филадельфии в США на основе исследования выборки организаций, составляющих прогнозы в сфере экономики;

– «Текстовый» метод – анализ частоты упоминания в СМИ или аналитических отчетах о состоянии экономики термина «неопределенность» в различных сочетаниях с другими понятиями («экономика», «политика», «торговля») в зависимости от предмета исследования;

– Другие методы измерения (в зависимости от исследования конкретного кейса, от сферы исследования), например, при оценке торгово-политической неопределенности может измеряться разница между уровнем связывания ставок тарифа в соответствии с многосторонними обязательствами в WTO и уровнем применяемых ставок (в литературе для обозначения этой разницы используется термин «тарифная вода»).

В рамках использования «текстового» метода рассчитываются индексы неопределенности. Существует несколько индексов неопределенности, которые

рассчитываются на основе анализа упоминания терминов «неопределенность», «неопределенный», в сочетании со словами «экономический», «экономика» или в более узком и конкретном экономическом контексте (торговля, торговая политика, например) в газетных статьях и экономических отчетах (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Индексы экономической неопределенности.

Индекс	Авторы-разработчики	Количество стран в выборке	Временной охват	Методология
Индекс мировой неопределенности (World Uncertainty Index (WUI))	Hites Ahir (МВФ), Nicholas Bloom (Stanford University), Davide Furceri (МВФ)	143	1960-н.в. (на квартальной основе)	Рассчитывается как доля количества слов «неопределенный» («uncertain»), неопределенность («uncertainty») и «неопределенности» («uncertainties») в общем количестве слов странового отчета Economist Intelligence Unit (EIU) за определенный квартал. Глобальный (агрегатный) индекс представляет собой средневзвешенное значение национальных индексов (в качестве весов выступает объем ВВП).
Индекс мировой неопределенности в торговле (World Trade Uncertainty Index (WTUI))	Hites Ahir (МВФ), Nicholas Bloom (Стэнфордский университет), Davide Furceri (МВФ)	143	1960-н.в. (на квартальной основе)	Индекс отражает неопределенность, связанную с торговлей. В данном случае подсчитываются слова «uncertain», «uncertainty» и «uncertainties», которые упоминаются в тексте квартального странового отчета EIU в смысловой связке с торговой терминологией (напр., с такими терминами, как протекционизм, торговая политика, импорт, НАФТА, тариф, торговля, ЮНКТАД, ВТО, ГАТТ и др.). Глобальный (агрегатный) индекс представляет собой средневзвешенное значение национальных индексов (в качестве весов выступает

				объем ВВП).
<p>Индекс экономической неопределенности (Economic Policy Uncertainty Index (EPU))</p> <p>Глобальный индекс неопределенности экономической политики (Global Economic Policy Uncertainty (GEPU) Index)</p>	<p>Scott R. Baker (Северо-Западный университет США), Nick Bloom (Стэнфордский университет), Steven J. Davis (Университет Чикаго)</p>	21	1997-н.в. (ежемесячные данные)	<p>Национальный индекс EPU отражает относительную частоту (долю) газетных публикаций (крупнейшие и наиболее влиятельные национальные СМИ) в течение месяца, которые одновременно содержат термины, относящиеся к экономике (E), политике (P) и неопределенности (U). Для Китая используется гибридный индекс (среднее значение данных South China Morning Post и газет материковой части страны). Глобальный (агрегатный) индекс представляет собой средневзвешенное значение национальных индексов (в качестве весов выступает объем ВВП, причем рассчитанных как по обменному курсу, так и по ППС).</p>
<p>Индекс неопределенности торговой политики - 1 (Trade Policy Uncertainty (TPU) Index)</p>	<p>Scott R. Baker (Северо-Западный университет США), Nick Bloom (Стэнфордский университет), Steven J. Davis (Университет Чикаго)</p>	1 (США, параллельно другими авторами составляются аналогичные индексы для других стран, в настоящее время есть для Японии и Китая)	1985- н.в. (ежемесячные данные)	<p>По аналогии с индексом EPU, как одна из категорий.</p>
<p>Индекс неопределенности торговой политики - 2</p>	<p>DarioCaldara, Matteo Iacoviello, Patrick Molligo,</p>	1 (США)	News-Based TPU 1960- н.в.	<p>Первый метод измерения TPU основан на поиске газетных статей, в которых обсуждается неопределенность торговой</p>

	Andrea Prestipino, Andrea Raffo (ФРС США)		(ежемесячные данные) Firm-Level TPU 2012-н.в. (на квартальной основе)	политики (НТП). В частности, проводится автоматизированный текстовый поиск в электронном архиве семи газет: Boston Globe, Chicago Tribune, Guardian, Los Angeles Times, New York Times, Wall Street Journal и Washington Post. Выбираются статьи, в которых обсуждается НТП посредством поиска терминов, связанных с неопределенностью (таких как риск, угроза, неопределенность и др.) и торговой политикой (напр., тариф, импортная пошлина, импортный барьер и антидемпинговые меры). Указанный метод дополнен вторым показателем, который получен аналогичным способом посредством автоматизированного текстового поиска в ежеквартальных отчетах по доходам фирм, зарегистрированных в США.
--	-------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

В контексте пандемии COVID-19 был выпущен Индекс мировой неопределенности в условиях пандемии - World Pandemic Uncertainty Index (WPUI), который рассчитывается по аналогии с WUI) [8]. Кроме того, для США рассчитывается Индекс волатильности фондового рынка на основе газетных статей (EMV) и этот же индекс с учетом распространения инфекционных заболеваний (сейчас – COVID-19) [9].

Индексы неопределенности представляют интерес с точки зрения того, что они улавливают общественные настроения и реакцию на те или иные события. Ниже на рисунке представлена динамика индекса мировой неопределенности (WUI) с 1959 г. по настоящее время с обозначением отдельных событий, которые можно напрямую связать с всплесками значений индекса. На графике отчетливо прослеживается в целом повышательный тренд в динамике мировой экономической неопределенности с пиковыми значениями, которые приходятся на начало войны в Ираке и вспышку атипичной пневмонии, долговой кризис в ЕС и пандемию COVID-19 (см. рисунок 2) [8]. При этом рост неопределенности в 2020г. оказался значительно более мощным, нежели изменения

данного показателя во времена существенных экономических и политических потрясений конца XX – начала XXI вв.

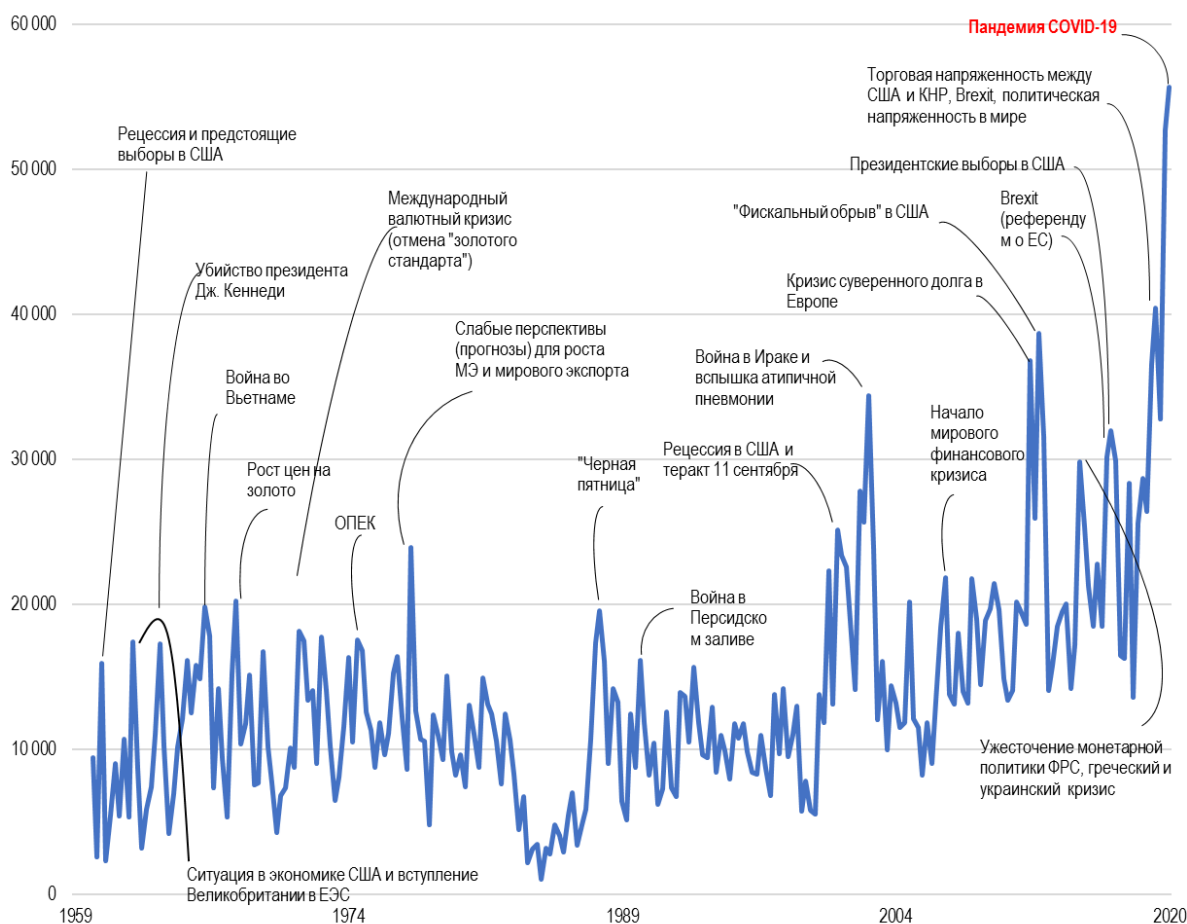


Рисунок 1 – Изменения индекса мировой неопределенности (WUI)

Другой индекс – индекс неопределенности экономической политики (EPU) также демонстрирует рост неопределенности (теперь уже в связи с проведением государством экономической политики). Как показано на рисунке ниже (см. рисунок 5) [10], последние годы отличались общей тенденцией роста экономической неопределенности, тем не менее, в то время как проблематика неопределенности стала меньше обсуждаться в мировых СМИ в конце 2019 г. – самом начале 2020г., данные вопросы вновь стали актуальными в феврале-марте 2020 г., что во многом связано с распространением вируса COVID-19 по всему миру.

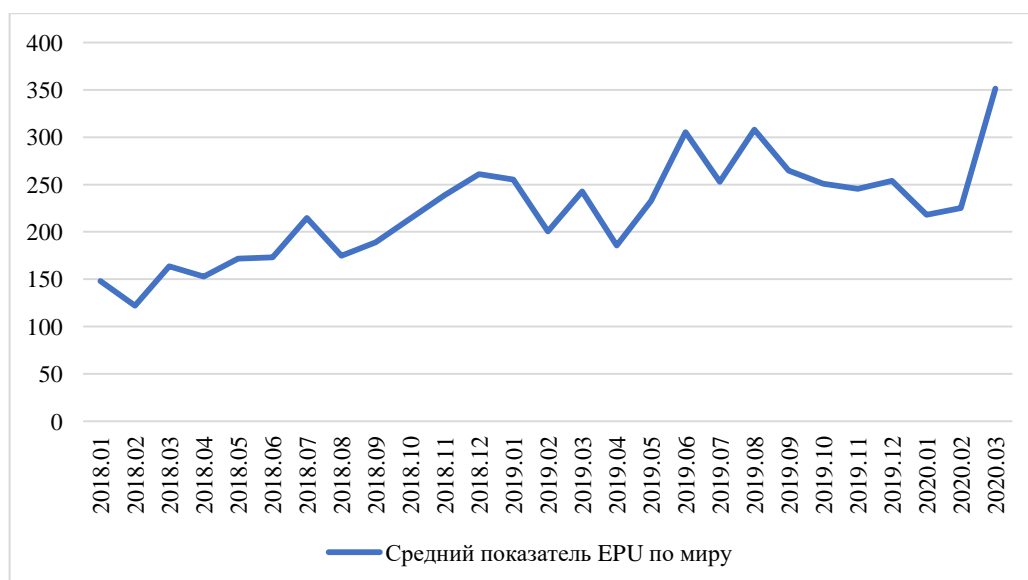


Рисунок 2 – Общемировой показатель индекса неопределенности экономической политики (EPU)

С. Р. Бэйкер, Н. Блум, С. Дж. Дэвис и С. Дж. Тэрри в своем исследовании [11] применяют в модели индекс экономической неопределенности на основе газетных статей (EPU), рассчитанного для США и индекс волатильности фондового (VIX), чтобы оценить экономические эффекты пандемии COVID-19, связанные с неопределенностью. Исследователи пришли к выводу о том, что более половины предполагаемого сокращения ВВП США в 2020 г. связано с именно неопределенностью, возникшей и растущей на фоне пандемии COVID-19.

Неопределенность экономической политики

Регулирование экономики определяет правила ведения деятельности экономическими агентами. Стратегии фирм, в том числе, определяются с учетом правил и норм экономического регулирования в различных сферах. Неопределенность может проявляться в разных аспектах (в монетарной, фискальной политике, волатильность на рынке ценных бумаг, эффекты в сфере инвестиций, на рынке труда, в торговой политике и т. д.) и оказывать негативное влияние на решения компаний об инвестировании, закупках, выходе на новый рынок, расширение товарной номенклатуры и т. д. В настоящее время чрезвычайные меры со стороны государства во многих странах мира по сдерживанию коронавирусной инфекции оказали непосредственное влияние на бизнес во многих сферах экономики.

На уровне фирм на финансовом рынке неопределенность экономической политики негативно влияет на формирование биржевого спреда (разницы между ценами в заявках на покупку и продажу одного и того финансового актива). Увеличение спреда снижает ликвидность активов компаний, вынуждая управляющих идти на раскрытие информации

о финансовом состоянии компании. Тем не менее, авторы [12] исследования отмечают, что такие действия не всегда это негативное влияние.

В работе [9] авторы, анализируя индексы EMV характеризуют влияние коронавируса нового типа на волатильность рынка ценных бумаг как беспрецедентное, отмечая, что подобных эффектов не наблюдалось в периоды других эпидемий и пандемий (Испанка, птичий грипп, SARS, свиной грипп, Эбола). Среди возможных объяснений таких эффектов отмечается следующее: непосредственно тяжелый характер развития болезни и скорость и масштабы распространения пандемии, скорость и масштабы распространения информации о пандемии, структурные особенности мировой экономики (сильная взаимозависимость отдельных экономик посредством цепочек добавленной стоимости (ЦДС), растущее значение сферы услуг в экономике). Однако, в качестве ключевого фактора авторы выделяют меры государственной политики по сдерживанию распространения пандемии, которые не предпринимались ранее в периоды вспышек других инфекционных заболеваний. Ограничительные меры (закрытие границ, ограничения на работу предприятий, карантинные требования и меры по самоизоляции) оказывают не только прямой негативный эффект на экономическую деятельность, но и формируют определенный спектр ожиданий о будущем потенциальном ущербе, что и демонстрирует волатильность на рынке ценных бумаг.

Неопределенность в экономической политике является более общим понятием, зачастую на нее влияют события, происходящие в одной из более специфических сфер регулирования. Авторы Индекса неопределенности экономической политики различают несколько категорий (направлений экономической политики), по которым могут быть рассчитаны отдельные индексы: торговая политика, фискальная политика, налогообложение, монетарная политика, здравоохранение и др. С учетом современных тенденций в регулировании международной торговли отдельное внимание целесообразно уделить именно неопределенности в области торговой политики.

Торгово-политическая неопределенность

Существующая система многостороннего регулирования международной торговли создавалась с целью обеспечения общих, понятных, прозрачных правил взаимодействия компаний и государств на глобальном рынке. Предсказуемость торговой политики – одна из ключевых целей функционирования ВТО, которая объединяет практически все страны мира. Предсказуемость политики, в том числе торговой, создает для компаний оценивать возможность инвестирования на внешнем рынке, выходить на новые рынки сбыта с учетом прогнозируемых издержек и рисков.

В установленных правилах регулирования, которые зафиксированы в основополагающих соглашениях ВТО – ГАТТ, ГАТС, ТРИПС, ТРИМС – прописаны четкие формулировки и обязательства. Тем не менее присоединение к ВТО оставляет возможности для проведения гибкой торговой политики. В частности, эта гибкость идет от максимального возможного уровня тарифной защиты – уровня связывания, на который страна-член может ориентироваться и в зависимости от условий в производстве, внутренней и внешней конъюнктуры менять ставки тарифов в пределах согласованных обязательств. Договоренности в ВТО, в частности, уровни связывания тарифов, очерчивают определенные границы для проведения торговой политики, в связи с чем, риски очевидны. Тем не менее, самое наличие этих рисков и создает условия для неопределенности относительно торговой политики. При этом чем больше разница между связанной и применяемой ставкой, тем больше может быть степень негативного влияния неопределенности. В этом случае фирмы сталкиваются с двумя источниками неопределенности – непосредственно вероятностью изменений в торговой политике, а также с неопределенностью в отношении масштабов этих изменений [13].

Следующий уровень либерализации и потенциального снижения неопределенности в торговой политике – заключение региональных торговых соглашений (РТС) с более глубокими обязательствами и высокими стандартами регулирования нежели на многостороннем уровне. С точки зрения тарифного регулирования РТС играют важную роль в устранении пошлин на большую часть номенклатуры двусторонней торговли. Это играет роль не только с точки зрения нивелирования прямых барьеров в торговле, но и «тарифной воды» для партнеров по соглашению и неопределенности, связанной с ее функционированием.

Кризис многосторонней торговой системы, системы регулирования ВТО, неоднозначность процессов региональной экономической интеграции подрывают согласованные, определенные обязательства основы международного взаимодействия ведут к росту торгово-политической неопределенности. Ниже на рисунке 9 представлены данные по динамике индекса неопределенности торговой политике США [14]. На графике отчетливо видно два периода всплесков неопределенности: первая половина 1990-х гг. (подписание и вступление в силу соглашения НАФТА) и 2017-2019 гг. (изменение курса торговой политики США после прихода к власти Д. Трампа и торговая война с Китаем).

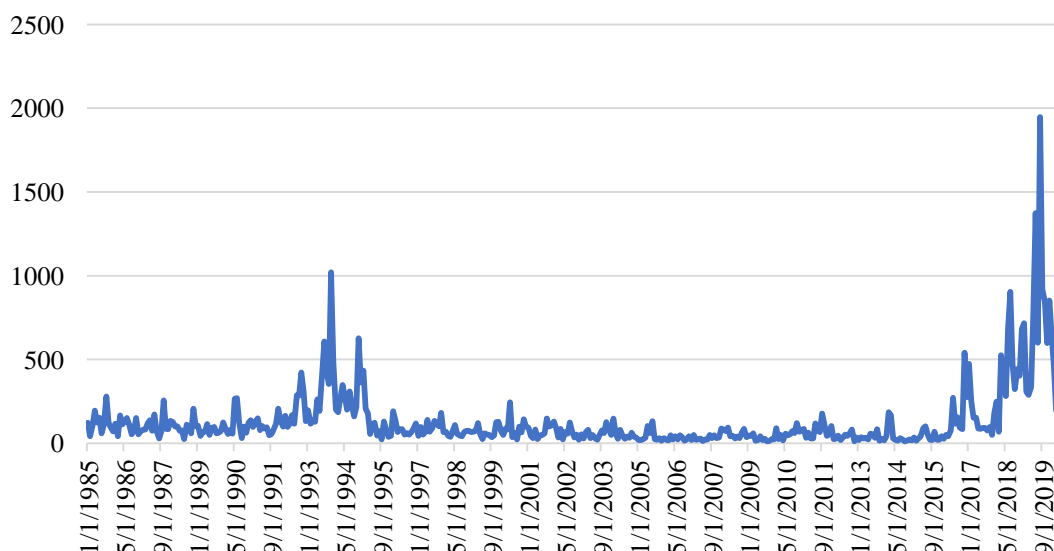


Рисунок 3 – Динамика индекса неопределенности торговой политики США.

Источником роста неопределенности в экономике могут быть чрезвычайные события, которые сложно предсказуемы и в связи с этим риски не могут быть просчитаны, а негативные последствия снижены. В то же время к росту неопределенности приводят не только сами по себе события (стихийные бедствия, войны, эпидемии), но и меры государства, которые уже приводят к всплескам неопределенности в отношении отдельных направлений экономической политики. Например, пандемия коронавируса – кризис в первую очередь в области здравоохранения, но меры государственной политики были направлены и изменения в торговой политике. К факторам роста/формирования восприятия высоких показателей торгово-политической неопределенности следует отнести:

- Изменения в таможенно-тарифном регулировании, значительное повышение ставок таможенных пошлин в одностороннем порядке (торговая война США и Китая);
- Торговые переговоры;
- Перспективы заключения региональных торговых соглашений (в частности, включение в них новых положений, эффекты от действия которых еще не проверены практикой);
- Реформы внешнеторгового регулирования (изменения не только ставок тарифов, но и нетарифного регулирования, в том числе, мер внутреннего регулирования);
- Нарушение в функционировании международных институтов, отвечающих за регулирование международной торговли (ВТО);
- Для компаний-экспортеров: слабость институтов на рынке страны-импортера (потенциальные риски роста издержек).

2 Анализ роста торгово-политической неопределенности и динамики международных торговых потоков

С учетом того, что экономическая неопределенность и неопределенность торговой политики, связана с негативными последствиями для экономики и торгового взаимодействия, необходимо проанализировать текущие тренды и вызовы, развивающиеся в сфере международной торговли и региональной экономической интеграции, как основополагающего процесса развития мировой торговой системы.

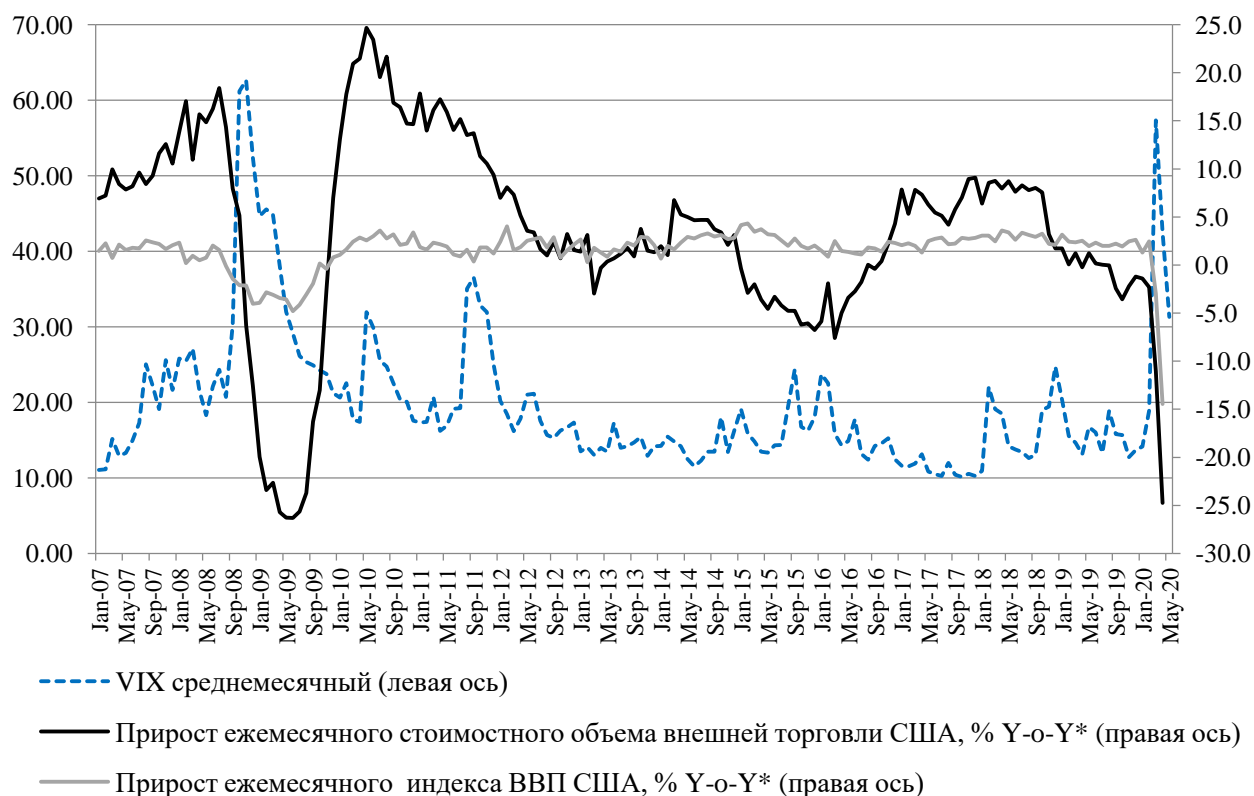
2.1 Соотношение изменения показателей экономической и торгово-политической неопределенности и динамики международных торговых потоков

Еще в начале текущего года в большинстве официальных прогнозов ведущих международных организаций, несмотря на признание ряда проблем¹, намечался дальнейший рост мировой экономики и даже его ускорение. Как отмечалось ранее в разделе 1 различные исследования показали, что существует связь между ростом неопределенности и снижением показателей экономической деятельности. В ситуации с пандемией COVID-19 уровень экономической неопределенности достиг максимальных значений, что усугубило прямое негативное влияние, связанное с рядом мер по сдерживанию распространения коронавирусной инфекции.

Одним из индикаторов неопределенности в экономике является волатильность фондового рынка. В условиях нарастания факторов неопределенности и рисков, связанных с распространением COVID-19, на финансовых рынках отмечается значительная волатильность. Взаимосвязь неопределенности и волатильности фондовых рынков прослеживается и в долгосрочном периоде. Например, траектории индикатора размаха движения американского фондового рынка и настроения инвесторов (CBOE S&P 500 Volatility Index, VIX) и рассчитанного для США индекса неопределенности экономической политики (Economic Policy Uncertainty Index, EPU) демонстрировали весьма схожую динамику [15]. С начала 2000-х гг. в Соединенных Штатах было зафиксировано два мощных всплеска волатильности фондового рынка, которые сопровождались падением объемов национального валового внутреннего продукта и внешнеторгового оборота товарами и услугами. Причем для американской внешней торговли в обоих случаях было характерно масштабное сокращение, а более осязаемое воздействие на экономический рост в стране зафиксировано в начале 2020 г. в условиях, когда факторы неопределенности уже играли значительную роль (рисунок 15) [15], [16],

¹ В их число входят усиление торговой напряженности и длительный период неопределенности, ослабление экономической активности в ряде крупных развивающихся стран, дестабилизация мировых цен на энергоносители в результате усиливающейся геополитической напряженности, нестабильность на финансовых рынках, более жесткая денежно-кредитная политика и структурные условия, такие как низкие темпы роста производительности и старение населения, в странах с развитой экономикой.

[17], [18].



Примечание – * – по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

Рисунок 4 – Динамика ежемесячных индексов волатильности фондового рынка (VIX), ВВП и внешней торговли США в 2007-2020 гг.

Показателем растущей неопределенности могут выступать расхождения в прогнозировании основных макроэкономических показателей международными институтами. В октябре 2019 г. МВФ понизил прогнозы роста глобального ВВП в 2019-2020 гг. (на 0,3 и 0,2 п.п. по сравнению с апрельским прогнозом), которые ожидаются на уровне 3,0% и 3,4%, соответственно. Пессимизм был связан с очередной эскалацией торговой войны между США и Китаем, длительным периодом неопределенности в отношении Brexit, ослаблением экономической активности в ряде крупных развивающихся стран, дестабилизацией мировых цен на энергоносители в результате усиливающейся геополитической напряженности. ВТО также резко ухудшила краткосрочные перспективы развития международной товарной торговли. Ожидалось, что в 2019 г. её физический объем вырастет всего на 1,2% (рисунок 18) [19], что значительно медленнее предсказанного в апреле роста на уровне 2,6% [20]. Показатель роста торговли в 2020 г. должен был составить 2,7% (против 3,0% в весеннем прогнозе ВТО). По мнению специалистов организации, замедление роста торговли частично обусловлено ростом торговой напряженности, но также отражает циклические и структурные факторы, присущие конкретным странам, включая изменение кредитно-денежной политики в

развитых странах и, опять же, неопределенность, связанную с переговорами по выходу Великобритании из ЕС.

В условиях экстремальной неопределенности, обусловленной распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19), прогноз роста мирового ВВП по ППС на 2020 г., представленный экспертами МВФ в апрельском обновлении бюллетеня World Economic Outlook, изменился на -6,4 п.п. и -6,3 п.п. по сравнению с октябрьским выпуском WEO-2019 и январским выпуском WEO-2020, соответственно. Изменение аналогичных значений показателя для мировой торговли товарами и услугами в физическом выражении составило -14,2 п.п. и -13,9 п.п. Напротив, в 2021 г. МВФ прогнозирует более масштабное восстановление глобальной экономики и международной торговли, нежели ожидалось ранее (таблица 8) [21].

Таблица 2 – Изменение осенних прогнозов МВФ относительно темпов роста глобального ВВП и международной торговли товарами и услугами в 2020-2021 гг. в условиях развития пандемии COVID-19

Показатель	Прогноз роста, %		Отличие от январского выпуска доклада WEO 2020, п.п.		Отличие от октябрьского выпуска доклада WEO 2019, п.п.	
Мировой ВВП (по ППС)	-3,0	5,8	-6,3	2,4	-6,4	2,2
Страны с развитой экономикой	-6,1	4,5	-7,7	2,9	-7,8	2,9
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны	-1,0	6,6	-5,4	2,0	-5,6	1,8
Мировая торговля товарами и услугами (в физ. выражении)	-11,0	8,4	-13,9	4,7	-14,2	4,6

Специалисты ВТО существенно расширили коридор колебаний прогнозных значений роста глобальной торговли (рисунок 18) [22], [23]. Оценки спада в текущем году и ожидаемого экономического подъема и восстановления трансграничных торговых потоков в 2021 г. остаются неопределенными, причем результативность будет зависеть, главным образом, от продолжительности пандемии коронавируса и эффективности политических мер реагирования, которые смягчат последствия вспышки заболевания. Согласно оптимистичному сценарию, физический объем мировой товарной торговли в 2020 г. снизится на 12,9%, тогда как негативный сценарий предполагает падение на 31,9%; в 2021 г. прогнозируются прирост на 21,3% и 24,0%, соответственно [23].

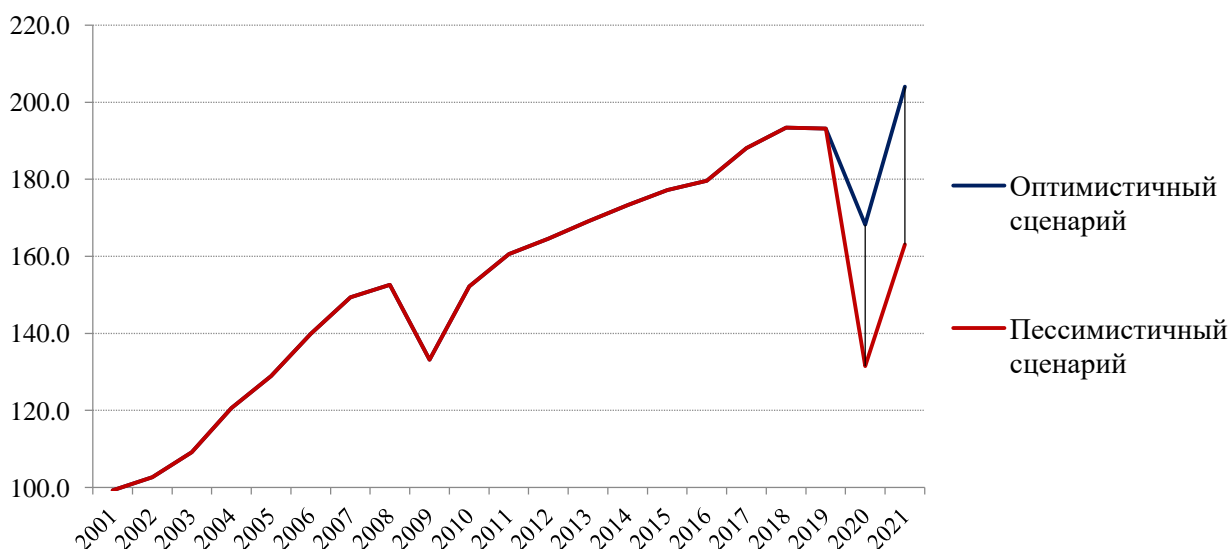


Рисунок 5 – Динамика мировой товарной торговли (в физическом выражении) в 2001-2019 гг. и краткосрочные сценарии ее развития (2000=100%)

Отличительной особенностью последних лет является всплеск значений индикаторов, измеряющих неопределённость (в том числе в торговой политике), с использованием «текстового» метода – индексов неопределенности. Значительное воздействие на этот процесс оказало усиление торговой напряженности в мире, прежде всего между США и Китаем. Торговая политика при президентстве Д. Трампа стала более неопределенной и протекционистской, подрывая основанный на всеобщих правилах многосторонний торговый порядок. На представленном ниже графике отчетливо видна связь между ростом индекса мировой торговой неопределенности (World Trade Uncertainty Index, WTUI) и ключевыми событиями американо-китайских торговых переговоров (рисунок 19) [24].

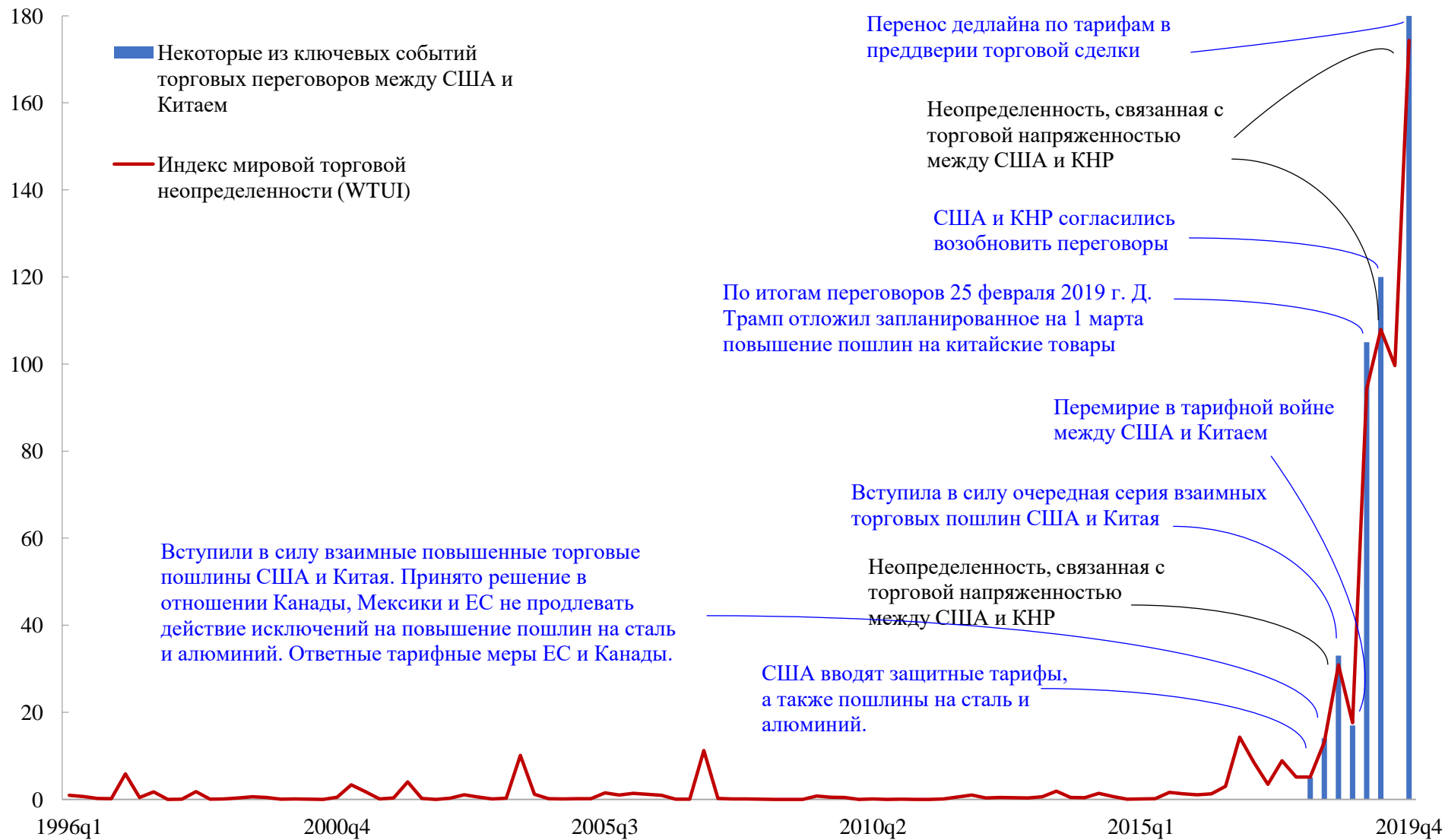


Рисунок 6 – Индекс мировой торговой неопределенности (WTUI) в 1996-2019 гг. и ключевые события торговых переговоров США и КНР

В динамике двух индексов – торгово-политической неопределенности (Trade Policy Uncertainty – TPU) на основе газетных статей и глобального индекса неопределенности экономической политики (Global Economic Policy Uncertainty – GEPU) – также наблюдается резкий скачок в последние годы. При этом для индекса TPU характерны две шоковые волны. Первая волна включала шоки неопределенности, зафиксированные в период с начала 2018 г. по первый квартал 2019 г., вторая волна – во втором квартале 2019 г. (рисунок 20) [25], [26].

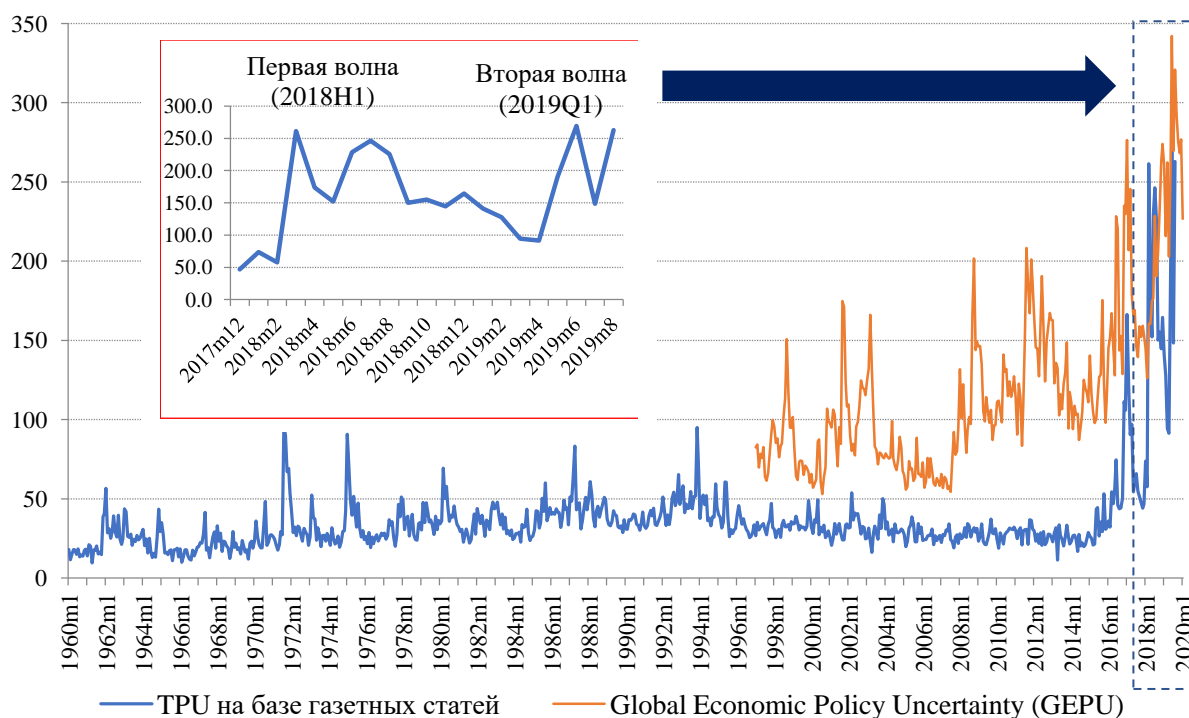


Рисунок 7 – Динамика индексов TPU (на основе газетных статей) и Global Economic Policy Uncertainty (GEPU)

Как показано на рисунке 21, увеличение TPU в 2018-2019 гг. сопровождалось замедлением мирового промышленного производства и мировой торговли. Количественные оценки влияния неопределенности торговой политики на экономическую активность показали, что рост торгово-политической неопределенности, измеряемой индексом Trade Policy Uncertainty, объясняет снижение активности в инвестиционной и торговой деятельности [25].

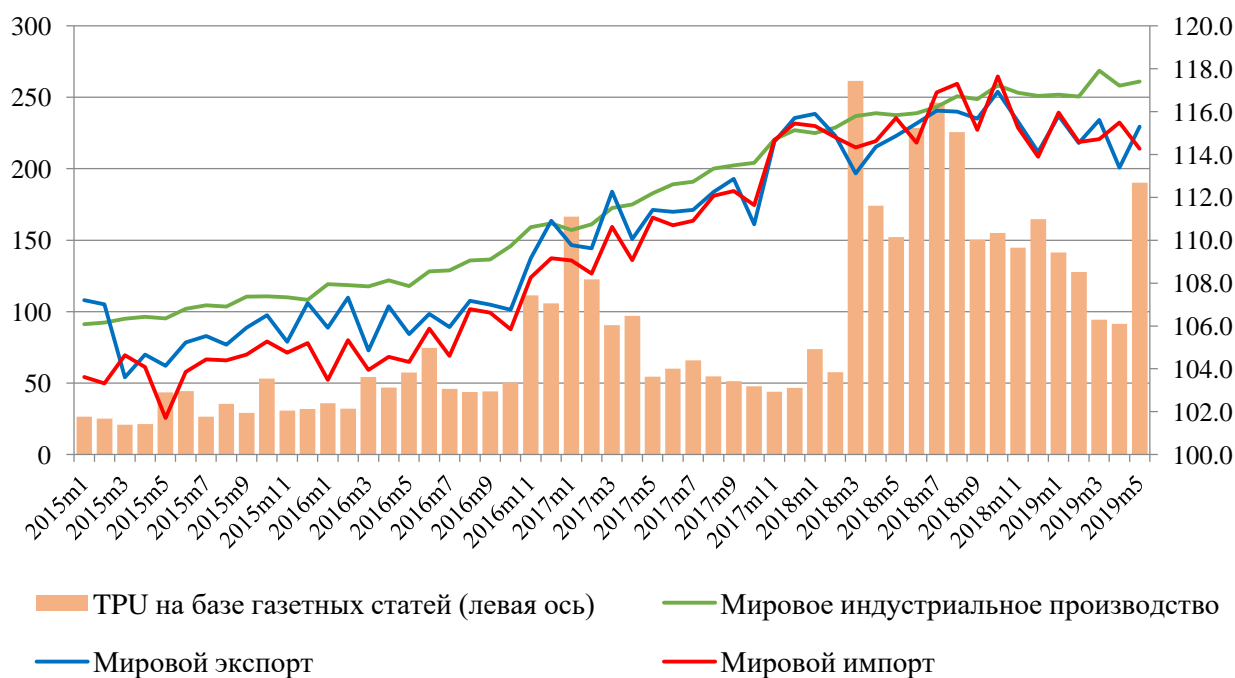


Рисунок 8 – Динамика индекса TPU на основе газетных статей и индексов мирового промышленного производства, экспорта и импорта в 2015-2019 гг.

Рост неопределенности торговой политики часто сопровождается активизацией протекционизма в международной торговле. Эта тенденция укрепилась в период после финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. и наиболее ярко проявилась в последние годы. По данным Global Trade Alert (GTA) – системы мониторинга принимаемых странами мира протекционистских и антипротекционистских мер, который проводят независимые эксперты под эгидой лондонского Центра исследований экономической политики (CEPR), – за период с ноября 2008 г. по апрель 2020 г. реализовано 17701 «красных» мер, 7144 «зеленых» мер и 900 «янтарных» мер в отношении международных потоков товаров и услуг². Максимальное число ежегодно вводимых интервенций было зафиксировано в 2018 г. (2880, из них мер дискриминационного характера – 2202) (рисунок 22) [27].

² GTA фиксирует вмешательства со стороны государства (интервенции), классифицируемые как:

- «зеленые»: меры, полезные с точки зрения либерализации торговли;
- «красные»: оказывающие дискриминационное воздействие в отношении иностранных интересов (торговли товарами и услугами, инвестиций и миграции рабочей силы);
- «янтарные»: меры, которые 1) уже осуществлены, являются дискриминационными в отношении интересов иностранных партнеров, но доказательная база по которым не может быть подтверждена официальными документами и 2) были заявлены или находятся на рассмотрении, но в случае их реализации почти наверняка будут наносить ущерб иностранным коммерческим интересам

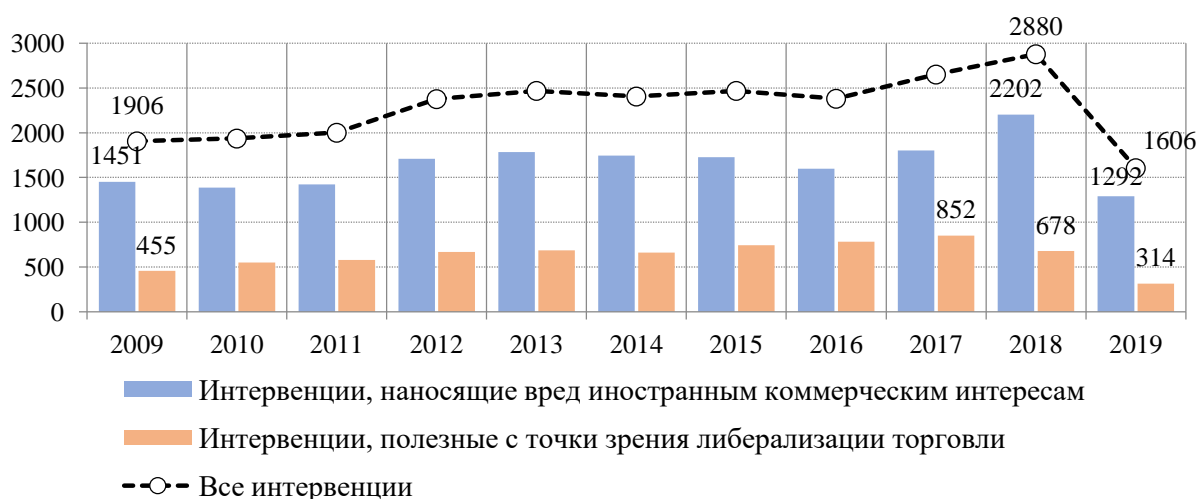
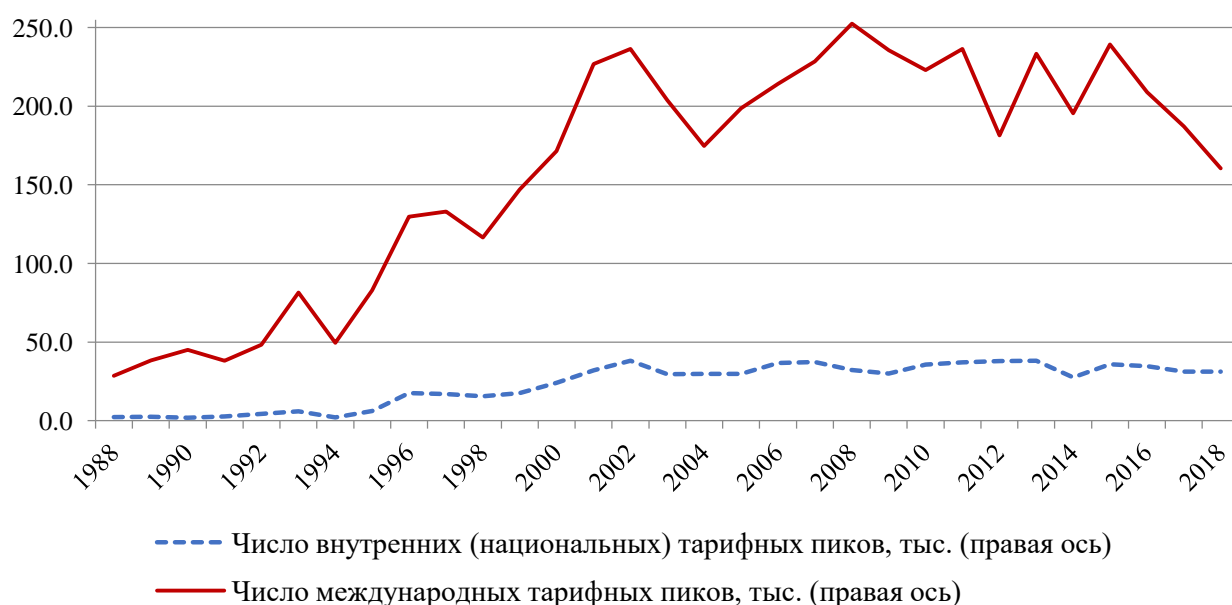


Рисунок 9 – Динамика числа новых применяемых интервенций (мер либерализации торговли и протекционизма) в мире в 2009-2019 гг.

Несмотря на то, что значительная часть международной торговли облагается относительно низкими пошлинами, оставшаяся часть зачастую подпадает под действие очень высоких тарифов. Число международных тарифных пиков остается значительным, а в динамике количества национальных тарифных пиков не наблюдается долгосрочных понижательных трендов (рисунок 24) [28]. Тарифная эскалация по-прежнему является распространенной практикой и характерной чертой тарифных режимов как развитых, так и развивающихся стран. С начала текущего столетия общемировой уровень таможенного обложения на потребительские товары (готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью) снижался более медленными темпами по сравнению с сырьем, материалами и товарами промежуточного потребления [28].



Примечания –

1) Национальные тарифные пики – ставки пошлин на отдельные товары, уровень

которых значительно (в три и более раз) превышает средний национальный уровень таможенных пошлин;

2) Международные тарифные пики – ставки пошлин на отдельные товары, значения которых превышают 15%.

Рисунок 10 – Динамика числа национальных и международных тарифных пиков в 1988-2018 гг.

Одним из способов измерения неопределенности торговой политики является разрыв между связанными ставками тарифа и применяемыми тарифами. Результаты исследования Osnao, Piermartini и Rocha (2015) показали, что неопределенность торговой политики является ощутимым барьером на пути экспортных товаропотоков. Уменьшение разницы между связанными и фактически применяемыми тарифными ставками на один процентный пункт увеличивает объемы экспорта на 1%, а нивелирование указанного разрыва в среднем увеличивает экспорт на 12%. При этом установлено, что негативное влияние неопределенности торговой политики выше для стран с низким качеством институтов и вовлеченных в глобальные производственно-сбытовые цепочки [29].

С другой стороны, несмотря на то, что высокий уровень связанных тарифных ставок расширяет интервал изменчивости применяемых тарифов (фактического уровня протекционизма), само принятие обязательств в рамках ВТО в отношении национальных тарифных барьеров, также как и других мер торговой политики, повышает надежность и определенность, связанные с условиями доступа экспортеров на национальные рынки.

Либерализация международной торговли товарами и услугами, вначале в рамках ГАТТ, а позднее – ВТО, заключалась во введении обязательств по «связыванию» уровней тарифов, которые задавали диапазон применимости протекционистских мер. При этом, однако, за период с момента создания ВТО уровень связывания (доля связанных тарифных линий в процентах от общего числа тарифных линий) в среднем в мире сократился: для сельскохозяйственных товаров – с 96,0% до 75,9%, промышленных товаров – с 79,5% до 59,6% (рисунки 26 и 27) [28].

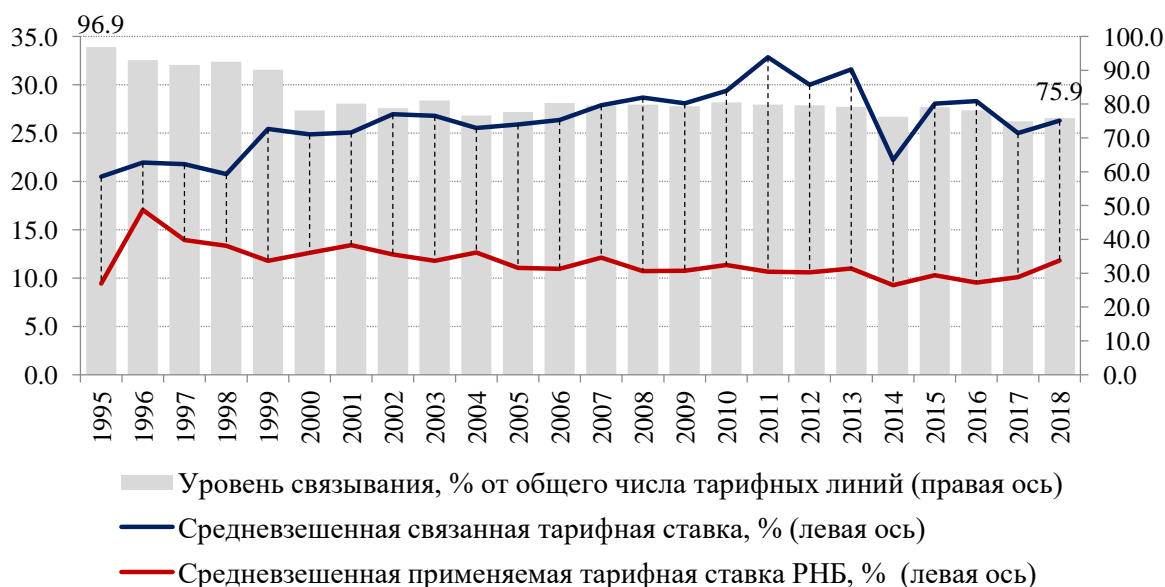


Рисунок 11 – Средневзвешенные ставки связанного и применяемого тарифов на сельскохозяйственные товары в мире в 1995-2018 гг.

Уровень связанных тарифов, особенно для сельскохозяйственных товаров, остается на достаточно высоком уровне, значительно превышая ставки фактически применяемых тарифов. Если в 1995 г. в среднем по всем странам мира средневзвешенная ставка связанного тарифа превышала средневзвешенную применяемую тарифную ставку РНБ на 11,1 п.п. для сельскохозяйственных товаров и 0,7 п.п. для промышленных товаров, то в 2018 г. разница составляла 14,5 п.п. и 4,5 п.п., соответственно (рисунки 11 и 27) [28].

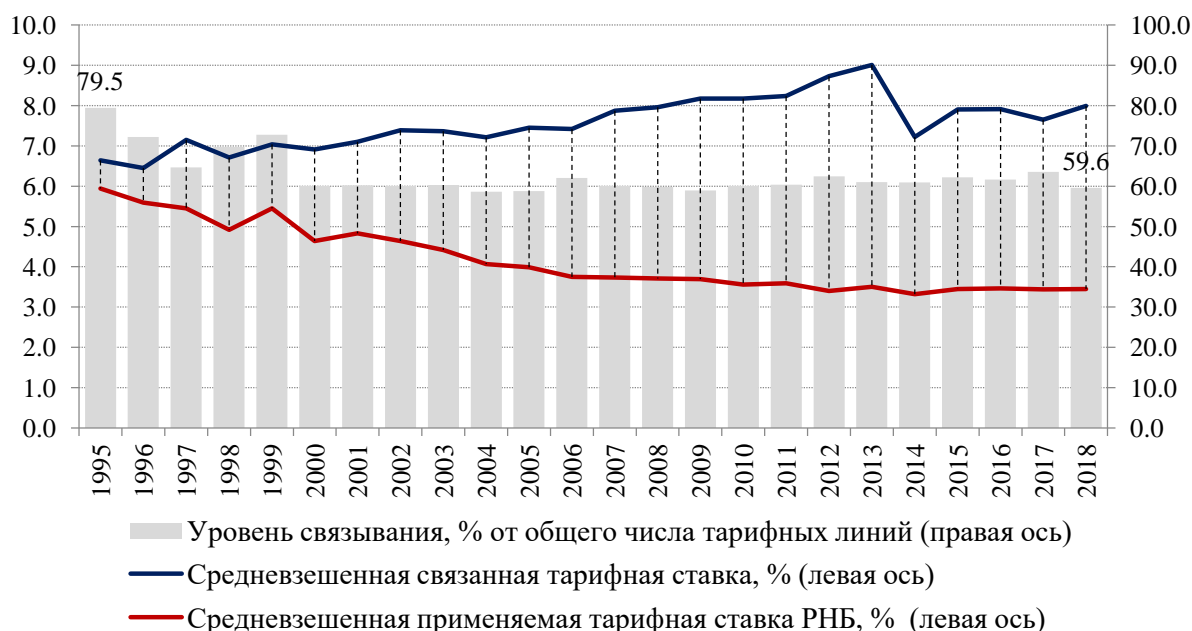


Рисунок 12 – Средневзвешенные ставки связанного и применяемого тарифов на промышленные товары в мире в 1995-2018 гг.

Величина разности между связанными и фактически применяемыми тарифными ставками в странах с высокими доходами (по классификации Всемирного банка) обычно ниже, чем в среднем по группе стран со средним и низким уровнем валового

национального дохода на душу населения, рассчитанного по методу Атласа (рисунок 28) [30].



Рисунок 13 – Разница между связанными и фактически применяемыми тарифными ставками в различных группах стран (согласно классификации Всемирного банка – по уровню подушевого ВНД, рассчитанного методом Атласа) в 1995-2017 гг.

Эффекты торгово-политической неопределенности, связанной с наличием разницы между связанным и применяемым уровнем тарифов, на международные торговые потоки сложно изолировать от эффектов других факторов при визуализации динамики торговли на графике или диаграмме. Торгово-политическая неопределенность всегда является дополнительным фактором, усиливающим ту или иную тенденцию или влияние тех или иных мер торговой политики, которые непосредственно влияют на объемы торговли (введение ограничительных мер или новые меры по содействию торговле). В то же время ряд исследований подтверждает связь между наличием неопределенности в торговой политике и динамикой международной торговли. Тарифному регулированию уделяется отдельное внимание.

2.2 Региональные торговые соглашения с точки зрения изменения торгово-политической неопределенности

Общие тренды регионализации

Импульс широкому развитию процесса торгово-экономической регионализации был задан в начале 1990-х гг., а пик его активности пришелся на 2009 г., когда в Секретариате ВТО было нотифицировано и вступило в силу 19 региональных торговых соглашений (РТС), охватывающих торговлю товарами, и 17 РТС, содержащих вопросы торговли услугами. В последние годы этот процесс существенно замедлился и вернулся

на уровень середины последнего десятилетия XX века. По состоянию на начало 2020 г., общее число действующих РТС, включая соглашения с положениями по интеллектуальной собственности, инвестиционному и инфраструктурному сотрудничеству, достигло 484 (рисунок 29) [31].

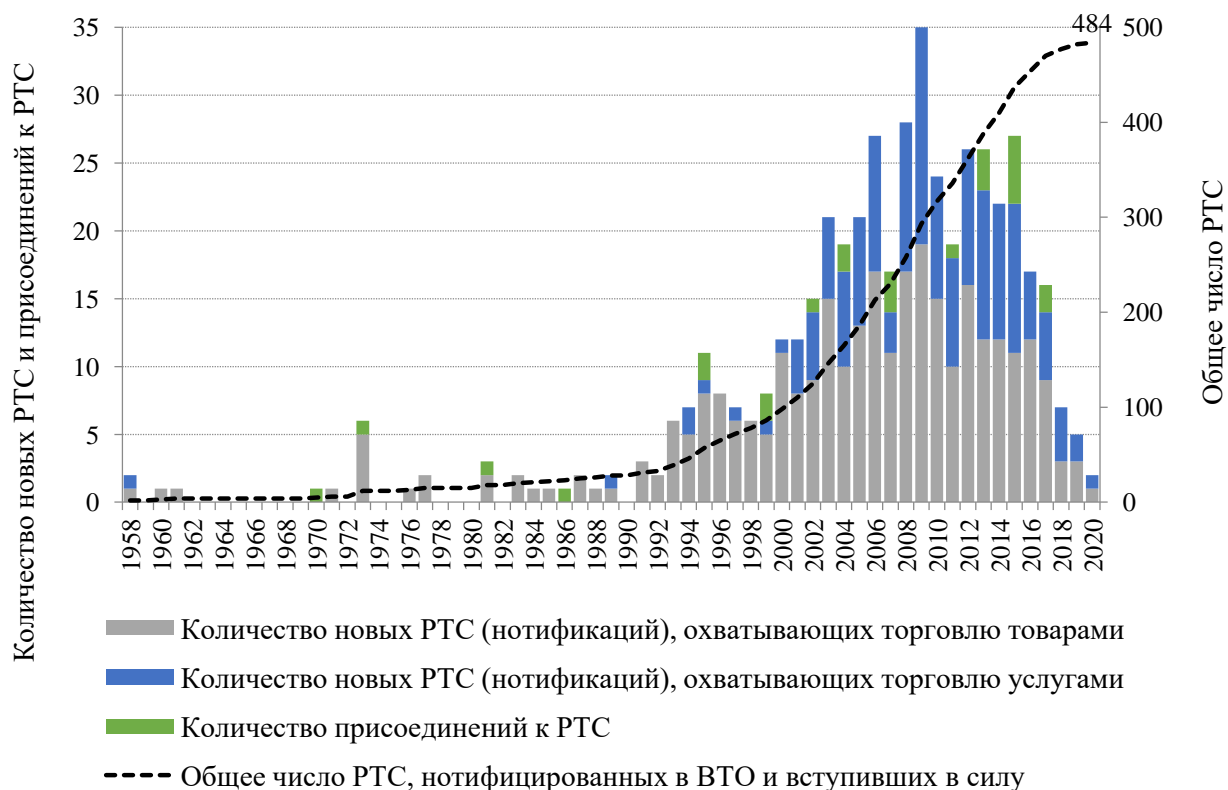


Рисунок 14 – Развитие процесса торговой регионализации в 1958-2019 гг.

Тенденция «глобализирующегося регионализма», когда на фоне торможения многосторонней всеобъемлющей либерализации резко растет число региональных (преференциальных) торговых соглашений, предполагающих свободную от тарифов торговлю между странами-участницами, привела к повышению роли нетарифных барьеров в мировой торговле [32]. За 2000-2019 г. международная статистика зафиксировала почти четырехкратный рост числа нетарифных мер (НТМ), применяемых в международной торговле товарами: с 3,2 до 12,6 тысяч [33].

В то же время участие стран в РТС снижает степень негативного воздействия мер нетарифного регулирования на международную торговлю: адвалорный эквивалент НТМ в странах-участницах торговых соглашений в среднем на 25% меньше, чем в странах, которые не участвуют в РТС [70]. По данным ВТО, нарастает количество торговых соглашений, содержащих положения о СФС и ТБТ. Гармонизация и взаимное признание санитарно-фитосанитарных мер и технических барьеров в торговле в рамках РТС, обеспечивая более широкие возможности участникам соглашений для вступления на внутрирегиональный рынок, может ограничить доступ к нему третьих стран [71], [72].

Несмотря на общее развитие процессов регионализации в конце XX века, начало текущего столетия охарактеризовалось замедлением процессов наращивания региональных торговых соглашений, что совпало с ослаблением динамизма в международных товаропотоках. В наибольшей степени данная тенденция проявилась в посткризисный период, который характеризуется общим трендом на снижение роста мировой торговли товарами и услугами (рисунок 30).

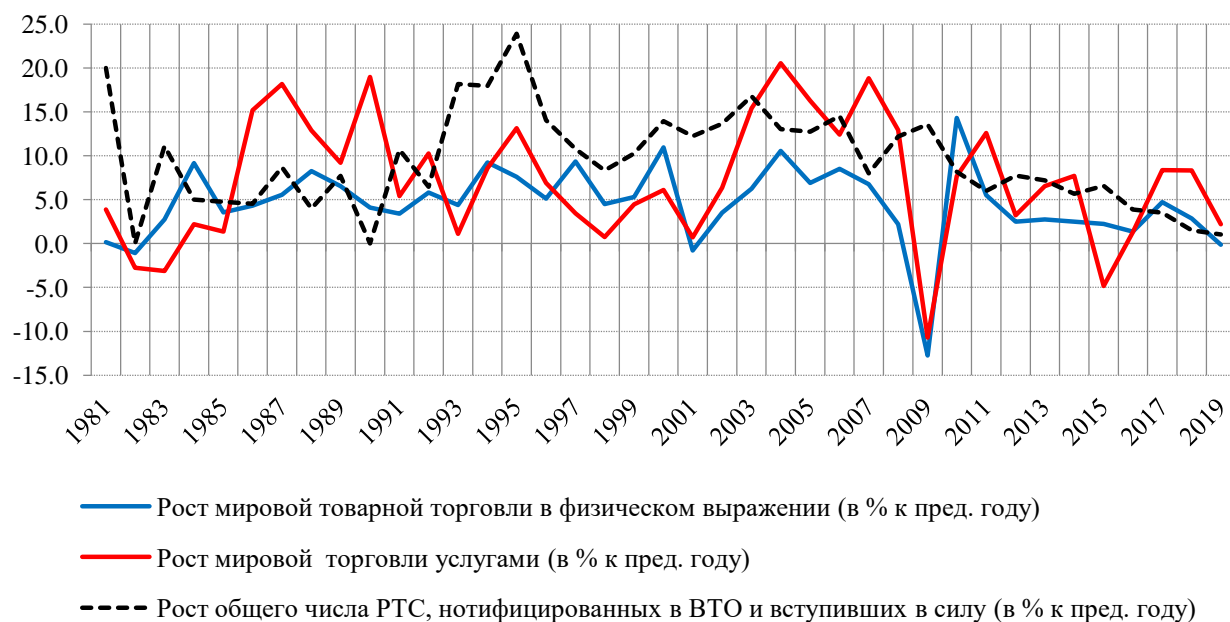


Рисунок 15 – Сопоставление динамики роста мировой торговли и общего числа региональных торговых соглашений в 1981-2019 гг.

Роль региональных торговых соглашений в изменении уровня торгово-политической неопределенности

Неопределенность является неотъемлемой частью как торговли, так и политики в целом, и торговой политики в частности. По мнению экономистов, одной из причин подписания странами торговых соглашений является создание более предсказуемой торговой среды [34]. Торговые соглашения направлены на снижение тарифов и закрепление правил и процедур, применяемых последовательно и единообразно в рамках мер торгово-экономической политики, таким образом они ограничивают возможности стран по введению новых и расширению существующих торговых барьеров для защиты собственных производителей в будущем. РТС позволяют снизить неопределенность для инвесторов, связанную с рисками выхода на новые рынки для бизнеса [35]. Фирмы, работающие в условиях неопределенности торговой политики, склонны вести себя так, как будто они с определенной вероятностью ожидают изменения условий ведения экономической деятельности. Эти ожидания влияют на их решения, поскольку им необходимо действовать с осторожностью в отношении потенциального риска. Снижение

неопределенности торговой политики смягчает ожидания фирм, позволяя им действовать с уверенностью в том, что правила не изменятся в будущем.

Члены Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (в особенности небольшие страны АСЕАН) в период после Азиатского финансового кризиса конца 1990-х годов проводили политику, направленную на противодействие растущей экономической неопределенности и снижение собственной уязвимости (связанной с зависимостью от иностранного капитала и ограниченного числа внешних рынков), в том числе посредством заключения преференциальных торговых соглашений (ПТС) [36]. Предпочтение при заключении ПТС отдавалось новым рынкам либо странам, не являющимся основными торговыми партнерами.

Другой пример – заключение двусторонних соглашений между большинством европейских государств в 1860-е гг., обусловленное ростом новых преференциальных соглашений соседних стран, что вызывало страх неопределенности и усиление конкуренции между режимами торговой политики [37].

Существуют экспертные оценки, что заключение двустороннего торгового соглашения с развитыми странами (например, Европейским союзом) может быть выгодным для наименее развитых стран из-за возможности снижения транзакционных издержек и неопределенности благодаря осуществлению важных экономических и политических реформ в стране, создания необходимой нормативной базы [38]. При этом развивающиеся страны зачастую стремятся именно к заключению преференциального соглашения, так как односторонний преференциальный доступ на рынки развитых стран также связан с дополнительной неопределенностью – развитые страны могут в любой момент изменить / отменить преференции для конкретной страны по различным причинам. Так, стремление закрепить преференциальные тарифы для собственных экспортеров было мотивирующим фактором при подписании Колумбией и Перу соглашений с США, а также для Сингапура, Чили и Таиланда – при заключении соглашения с Австралией [39].

Отдельные работы показывают, что даже если применяемые тарифные ставки не снижаются посредством заключения торгового соглашения, само по себе снижение неопределенности торговой политики может стать мотивом для вступления стран в соглашение и привести к увеличению благосостояния [40]. В своей работе Н. Лимао и Г. Магги проиллюстрировали, что до заключения торгового соглашения между странами в 1934 г. существовала положительная корреляция между применяемыми США тарифами и открытостью торговой политики Кубы. Это, по мнению авторов, свидетельствует о наличии значительных выгод от снижения неопределенности торговой политики

посредством заключения соглашения [41]. В качестве мотива в данном случае выступал фактор риска, связанный со снижением неопределенности, вследствие чего наблюдался рост инвестиций в экспортный сектор. По оценкам авторов, торговые соглашения способствуют получению выгод от снижения неопределенности торговой политики в большей степени, если экономики являются более открытыми и специализированными, и при более низкой эластичности экспортных поставок [42]. У правительств появляется больше стимулов для подписания торговых соглашений в тех случаях, когда торговая среда является более неопределенной. По мере снижения внешних (экзогенных) торговых издержек выгоды от снижения тарифной неопределенности приобретают все большее значение по сравнению со снижением среднего уровня применяемых тарифов.

Период между началом переговоров и фактическим заключением региональных торговых соглашений всегда сопряжен с неопределенностью. Переговоры и разработка торгового соглашения требуют значительных затрат, которые тем выше, чем детальней прописаны в соглашении ограничения в отношении будущей торговой политики и условий действия соглашения. Хорн, Магги и Штайгер на основе линейной модели двустороннего взаимодействия двух стран показали, что заключение торговых соглашений всегда сопряжено с неопределенностью, вызванной тем, что обстоятельства, которые будут преобладать в течение срока действия соглашения, неизвестны [43]. Авторы выделяют три источника неопределенности: внешние эффекты (экстерналии) связанные с потреблением и производством, а также уровень спроса на импорт. При этом, в зависимости от того, что является источником неопределенности, оптимальным может быть более обязывающее, либо предусматривающее большую свободу действий для сторон соглашение.

В качестве примера можно привести пересмотренное соглашение между США, Канадой и Мексикой – USMCA. Несмотря на его подписание всеми сторонами в конце 2018 года, весь 2019 г. в странах Соглашения сохранялась ситуация неопределенности, связанная с перспективами будущей торговли трех стран [44]. Ожидается, что Соглашение вступит в силу 1 июня 2020 года, после решения всех необходимых процедурных вопросов. В исследовании Комиссии по международной торговле США прогнозируется, что Соглашение может привести к росту ВВП и занятости в США, а также торговли как со странами – партнерами по USMCA, так и с другими странами мира, преимущественно за счет снижения неопределенности в цифровой торговле [45]. Устранение регуляторной неопределенности для компаний должно обеспечиваться за счет сохранения в будущем закрепленных в Соглашении условий торговли. Авторы оценили потенциальное воздействие рассматриваемых торговых и инвестиционных барьеров, а затем получили

взвешенные оценки в отношении будущих эффектов с учетом того, что стороны USMCA не смогут применять данные барьеры в будущем. Полученные результаты свидетельствуют о том, что положения, касающиеся трансграничной передачи данных³ и локализации, трансграничной торговли услугами, инвестиций (требований в отношении иностранного капитала) и правил происхождения в автомобильной отрасли, могут оказать наиболее сильное влияние на снижение неопределенности в торговле трех стран.

Неопределенность может трактоваться и как некоторая степень гибкости, обеспечиваемая условиями торговых соглашений. Например, правила ВТО (связанные ставки таможенного тарифа на условиях РНБ – «bound rates», выше которых странам-членам нельзя поднимать тарифы) позволяют применять гибкие режимы торговой политики, не нарушая многосторонних обязательств. Многие страны применяют тарифные ставки намного ниже связанного уровня и обеспечивают таким образом себе возможность для существенного их повышения.

Оснаго, Пиермартини и Роча на основе различных страновых выборок проводили исследования, посвященные количественной оценке воздействия торговых обязательств на торговые потоки (объемы экспорта). В данных работах неопределенность торговой политики измеряется как разрыв между тарифными обязательствами стран в рамках многосторонних либо региональных (при наличии таковых) торговых соглашений и применяемыми ставками тарифов – авторы называют эту разницу «тарифной водой». Приводятся статистические данные, что в среднем для всех стран мира эта разница составляет около 18 процентных пунктов. Она варьируется от 4% в странах с высоким уровнем дохода до примерно 24% в странах со средним и низким уровнем доходов. В выборке стран, рассматриваемых в работе за 2018 год, около 15% экспорта сопряжено с неопределенностью торговой политики [46]. По оценкам авторов, возможность повышения импортных тарифных ставок до уровня «bound» служит источником неопределенности и выступает в качестве существенного барьера для экспортеров. Неопределенность торговой политики, соответственно, оказывает негативное влияние как на вероятность, так и на объемы экспорта. В частности, устранение «тарифной воды» может в среднем увеличить вероятность экспорта на 12% [47]. Сокращение разрыва между применяемыми ставками тарифов и ставками по тарифным обязательствам на 1% увеличивает объем экспорта на 1%. В среднем неопределенность торговой политики эквивалентна уровню тарифов в пределах от 1,7 до 8,7 процентных пунктов. По проведенным авторами расчетам, увеличение предсказуемости условий торговли (т.е.

³ USMCA не предполагает снижение ограничений на потоки данных, но при этом устраняет некоторую неопределенность, связанную с этими ограничениями.

закрепление ставок тарифов посредством соглашения) может повлечь за собой рост торговли примерно от 8,6% до 31,8% [46]. Авторы также отмечают, что эффекты, связанные с неопределенностью торговой политики, не являются однородными. В странах с более сильными институтами влияние торгово-политической неопределенности ниже. Кроме того, торгово-политическая неопределенность оказывает более сильный негативный эффект на торговлю в рамках глобальных цепочек поставок, и дифференцированные товары (в сравнении с однородными).

В другой работе Лакатос и Нилссон показали, что снижение неопределенности торговой политики отразилось на росте торговли между странами – партнерами по соглашению еще до его вступления в силу [48]. В данном исследовании, как и в описанных выше работах, разница между связанными и применяемыми ставками тарифов рассматривалась как фактор неопределенности торговой политики. Авторы с использованием эконометрической модели проанализировали влияние соглашения о свободной торговле (ССТ) между ЕС и Южной Кореей в разные периоды времени: сразу после запуска переговоров, после заключения соглашения, и после его вступления в силу. Во всех трех периодах (в сравнении с базовым периодом – до начала переговоров) наблюдалось увеличение вероятности экспорта из ЕС в Корею (на 7,8%, 9,3% и 13,4% соответственно). По сравнению с базовым периодом ЕС увеличил свой экспорт в Корею на 5,6% в период после начала переговоров, на 9,9% в период между заключением и вступлением в силу соглашения, и более чем на 14,4% после вступления в силу ЗСТ. В целом заключение соглашения привело к увеличению вероятности экспорта из Кореи в ЕС на 4,9%, при этом стоимость корейского экспорта в ЕС выросла на 2,2%. Авторы зафиксировали увеличение вероятности экспорта и рост стоимости экспорта вследствие заключения соглашения и для товаров, тарифы на которые были обнулены еще до запуска переговоров (применяемые ставки РНБ были равны нулю). При этом эффект от соглашения для таких товаров был не ниже, чем для товаров, пошлины на которые были снижены посредством соглашения. Авторы связали данный результат со снижением неопределенности торговой политики. Вместе с тем рост спроса на данные товары также может объясняться либерализацией тарифов на другие товары, для которых данные товары являются промежуточными. В связи с тем, что предсказуемость торгового режима выросла в большей степени в Южной Корее, именно для экспорта ЕС были зафиксированы наибольшие положительные эффекты. Таким образом, авторы сделали вывод, что само объявление о намерениях при наличии гарантий заключения соглашения о ЗСТ может быть достаточным условием для снижения неопределенности, и повлечь за собой рост экспорта еще до заключения и вступления в силу ССТ.

В работе К. Хендли и Н. Лимао приводится пример того, что после вступления Португалии в Европейское сообщество в 1986 году большая часть (75%) роста португальского экспорта в ЕС была обусловлена устранением неопределенности в торговой политике (при неизменности тарифов), и лишь 17% роста экспорта было связано со снижением уровня применяемых тарифов (неопределенность не менялась) [49]. Такой значительный эффект, связанный с изменением неопределенности, был обусловлен тем, что еще до присоединения в отношении Португалии применялись низкие тарифные ставки. Интерпретация результатов свидетельствует о том, что договоренности о вступлении Португалии в ЕС устранили риск того, что тарифы, с которыми сталкиваются португальские экспортеры, могут вырасти до уровня внешних тарифов ЕС по отношению к третьим странам. Авторы показали, что экспортные инвестиции компаний ниже в условиях неопределенности торговой политики, а надежные преференциальные торговые соглашения увеличивают объем торговли, даже если текущие тарифы остаются низкими.

Таким образом, снижение неопределенности вследствие заключения торгового соглашения может повлечь за собой эффект, сопоставимый с последствиями изменения самой торговой политики, а иногда и превышающий его.

Несмотря на рекордное увеличение числа региональных торговых соглашений за последние десятилетия⁴, последние годы характеризуются ростом неопределенности и замедлением мировой торговли, сопровождающимся кризисом многосторонней торговой системы (проявляющимся в непрозрачности торговой политики, торможении торговых переговоров, несправедливых торговых практиках, кризисе Органа по разрешению споров ВТО).

Активное использование странами протекционистских мер и ограничительной торговой политики представляет собой реализацию негативных сценариев, связанных с высокой неопределенностью в международной торговле [50]. В период повышения глобальной экономической и торговой неопределенности ценность торговых соглашений для государств особенно возрастает [51, 41]. Во время финансового кризиса 2008 года организация Global Trade Alert отметила значительный рост числа мер, принимаемых государствами и влияющих на рост торгово-экономической неопределенности, таких как: запрет импорта, экспортные пошлины, нетарифные барьеры, квоты и другие ограничения, оказывающие влияние на решения экспортеров. Так как в этот период был широко распространен страх возникновения тарифной войны, страны «Группы двадцати» взяли на себя обязательства не прибегать к протекционистским мерам. Рост

⁴ По данным ВТО, с 2000 г. общее число нотифицированных действующих и утративших силу РТС выросло более чем вдвое, и составило 698 в 2020 г.

числа заключаемых торговых соглашений в эти годы способствовал предотвращению всплеска протекционизма.

Текущая торговая война между США и Китаем также сопряжена со значительной торгово-политической неопределенностью. Еще в 2017 году К.Хендли и Н.Лимао показали, что односторонние угрозы со стороны США об отказе либо пересмотре всех своих торговых соглашений влекут за собой риск потенциальных шоков торгово-политической неопределенности [52]. По мнению авторов, даже в случае неизменности тарифов сама угроза их повышения в отношении всех партнеров США могла бы повлечь за собой значительные издержки для американских потребителей, связанные с изменением цен (на уровне, эквивалентном одной трети издержек в ситуации торговой автаркии). При этом в случае ответных мер со стороны партнеров влияние на благосостояние потребителей было бы аналогичным ввиду снижения прибыли американских экспортеров. Таким образом, разработанная авторами модель свидетельствует о том, что эффект от соглашений для торгово-политической неопределенности в первую очередь выражается в увеличении благосостояния потребителей за счет совокупного снижения цен. Количественные оценки на основе примера присоединения Китая к ВТО и соответствующего закрепления тарифов со стороны США показывают, что снижение неопределенности в отношении тарифных преференций оказывает влияние на торговлю на уровне 50 процентов от эффекта самих тарифов.

По мнению многих экономистов, взаимная эскалация импортных тарифов США и Китаем действительно оказала негативное влияние на экономику и привела к сдерживанию инвестиционной активности в США [53]. Заключенное в феврале 2020 г. торговое соглашение между США и Китаем (фаза 1 сделки) должно было способствовать ослаблению неопределенности и предотвращению дальнейшего роста тарифов [54]. Тем не менее, Соглашение не привело к полному устранению неопределенности в связи с тем, что большое количество американских тарифов на импортную продукцию сохраняется (как в отношении Китая, так и других стран – например, на сталь и алюминий). При этом фаза 2 сделки уже отложена на неопределенный срок. Стадия переговоров весьма часто сопровождается высокой степенью неопределенности. Заключение второго соглашения потребует от сторон новых обязательств. В случае невозможности урегулирования разногласий между США и Китаем, и продолжения торговой войны, торгово-экономическая неопределенность будет сохраняться.

Неопределенность может ставить под угрозу перспективы заключения конкретного торгового соглашения. Подписание торговых соглашений само по себе не всегда влечет за

собой их ратификацию и вступление в силу, что также может послужить источником торгово-экономической неопределенности. Одним из примеров является решение президента США Д. Трампа (несмотря на высокие потенциальные выгоды от соглашения) о выходе в 2017 г. из Транс-Тихоокеанского экономического партнерства (ТТП), как следствие взятого им курса на заключение двусторонних торговых соглашений. Действия США, до последнего участвовавших в переговорах по условиям ТТП, создали неопределенность в мировой экономике и затруднили заключение других значимых торговых соглашений – как, например, Всеобъемлющего регионального экономического партнерства (ВРЭП) с участием Индии и стран АСЕАН, а также предполагаемого Трансатлантического партнерства между США и ЕС (ТТИР), переговоры по последнему были резко прекращены американской стороной. В последнее время заключение всеобъемлющих многосторонних торговых договоренностей в целях либерализации торговли и экономического роста становится все более затруднительным, и на практике странам действительно становится проще договориться в формате двусторонних торговых соглашений.

Хотя в период нарастания торговых противоречий заключение торговых соглашений играет важную роль, соглашения не позволяют полностью устранить неопределенность. Как уже было отмечено ранее, угрозы потенциального перезаключения торговых соглашений могут подорвать их ценность и повлечь за собой потребительские издержки, даже если впоследствии они не приведут к изменению торговой политики [52]. Одним из актуальных примеров, когда изменения в торговом блоке сопровождались усилением неопределенности, является «Брексит» (процесс выхода Великобритании из единого рынка и таможенного союза ЕС, следствием которого станет прекращение свободного обращения товаров между Великобританией и оставшимися 27 странами Евросоюза). Значительная неопределенность связана в первую очередь с тем, что ранее не было прецедентов выхода какой-либо страны из ЕС, и соответственно пока не существует каких-либо правил и сценариев выхода.

Результаты референдума по «Брексит» сразу же привели к значительным колебаниям на финансовых рынках (состояние неопределенности оказывает на них незамедлительное влияние) и отразились на политической ситуации в стране [55]. Политическая неопределенность, в свою очередь, всегда сдерживает поведение, ориентированное на долгосрочную перспективу, включая инвестиции в инфраструктуру. Предприятия стали откладывать инвестиции еще задолго до назначения голосования по выходу из ЕС [56]. Связанная с «Брекситом» неопределенность не могла не сказаться и на притоке зарубежных инвестиций в Великобританию из-за пределов Европейского союза.

В частности, компания «Тесла» приняла решение не инвестировать в завод по производству автомобилей в Великобритании из-за слишком высоких сопутствующих рисков, а разместить его в Германии [57]. Помимо этого, «Брексит» не может не оказать влияние на экономическое развитие и, одним из последствий может стать наступление рецессии в стране, в том числе вследствие сокращения потребительских расходов.

Согласование нового торгового соглашения между Великобританией и Европейским союзом может потребовать много времени в случае, если условия ЕС не будут приняты Великобританией и сторонам необходимо будет проводить переговоры по каждому вопросу. Несмотря на то, что период до конца 2020 года является переходным для определения дальнейших торговых взаимоотношений между странами, эксперты оценивают вероятность заключения сделки до конца 2020 года лишь на уровне 50%, а значит ситуация неопределенности может сохраниться и в 2021 году [58].

Пересмотр условий взаимодействия стран может предполагать возникновение новых торговых барьеров между британскими производителями и европейским рынком. Это касается, к примеру, тарифов, субсидий, требований, связанных с правилами происхождения и подтверждением соответствия новым стандартам, в том числе регулирующим сферу услуг. Все это может привести к усилению неопределенности и дополнительным издержкам, в том числе временным, в торговых отношениях. Наихудшим сценарием может стать торговля ЕС с Великобританией на условиях ВТО – и в частности, в рамках обязательств по услугам ГАТС, которые являются менее либеральными в сравнении с положениями единого рынка ЕС. Великобритании, как и ЕС, необходимо будет провести переговоры по изменению условий членства в ВТО на отдельной основе.

3 Эмпирическая оценка эффектов роста торгово-политической неопределенности на международную торговлю

Вопрос влияния неопределенности на различные показатели экономической активности давно является предметом изучения экономистов. В последнее время, однако, все больший интерес вызывает то, каким образом неопределенность может отрицательно сказываться на объемах международных торговых потоков. Такой возросший интерес обусловлен в том числе ростом протекционистских настроений во всем мире. Как известно из теоретической и эмпирической литературы, рассмотренной в предыдущей главе, влияние торгового протекционизма на международную торговлю может быть как прямым, выраженном в введении странами различного рода тарифных и нетарифных ограничений на импортируемые из других стран товары и услуги, так и косвенным. Косвенное отрицательное воздействие протекционизма на международные торговые потоки может принимать форму роста торгово-политической неопределенности. Последствием роста глобальной торгово-политической неопределенности может стать снижение темпов роста мировой экономики, что, в свою очередь, будет отрицательно влиять на глобальный спрос на импорт, а также отрицательно воздействовать на поведение экономических агентов, участвующих в международной торговле.

Влиянию роста неопределенности на торговлю сегодня посвящено довольно большое количество исследований, которые были подробно рассмотрены в предыдущей главе. В то же время, представляет интерес то, насколько такая неопределенность оказывает влияние на российскую торговлю, прежде всего российский экспорт в зарубежные страны, особенно в условиях, когда государство рассматривает наращивание несырьевого неэнергетического экспорта как один из ключевых источников роста Российской экономики. Сокращение влияния неопределенности на российский экспорт, таким образом, может являться одним из каналов реализации целей, сформулированных Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Наибольшие трудности с проведением оценки воздействия торгово-экономической неопределенности на международные торговые потоки проистекают, прежде всего, из необходимости оценки самого уровня неопределенности. В предыдущей главе рассматривалось несколько разных методов аппроксимации такой неопределенности. Среди них – волатильность фондового рынка и валютного курса, различного рода индексы, основанные на анализе «тона» новостей в СМИ, содержащих конкретные слова и формулировки, связанные с торговлей и неопределенностью, а также конкретные

кейсы, такие как, например, присоединение Китая к ВТО или вступление Португалии в ЕС.

В ряде работ торгово-политическая неопределенность оценивалась как риск страны-импортера поднять уровень ввозных таможенных пошлин с фактически применяемого в текущий момент времени до связанного многосторонними торговыми обязательствами.

В целях изучения влияния неопределенности на торговлю России в настоящей работе используется подход, предложенный в работе [59]. В данной работе авторы предлагают использовать разницу между связанным и применяемым уровнями ввозных таможенных пошлин в качестве индикатора торгово-политической неопределенности. Ключевая идея заключается в том, что зачастую страны устанавливают ввозные таможенные пошлины на тот или иной товар на уровне ниже, чем связанный в соответствии с Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТС). В то же время такая разница между связанным и фактически применяемым уровнями тарифов создает дополнительные риски для экспортеров. Эти риски заключаются в наличии потенциальной вероятности, что страна импортер в любой момент без нарушения международных торговых договоренностей может поднять действующую ставку ввозной таможенной пошлины до связанного уровня.

Как отмечают авторы, само по себе присутствие такой разницы делает торговлю менее предсказуемой. По оценкам, полное устранение такой разницы в среднем по странам ведет к увеличению вероятности экспорта на 6%, а объемов экспорта – на 1,3%.

Задача данного исследования применить подход, предложенный авторами статьи, к России и определить, насколько наличие такой разницы в таможенных пошлинах стран-партнеров влияет на российский экспорт как в целом, так и для отдельных товарных групп. В случае, если такое влияние велико, России целесообразно предпринимать меры в области торговой политики, направленные на минимизацию подобных рисков для экспортеров, в том числе посредством заключения региональных торговых соглашений и фиксации связанных ставок на уровне равном или близком к применяемым.

При этом представляется важным разделить эффекты непосредственно от самих тарифов на российский экспорт от влияния торгово-политической неопределенности. Иными словами, подписание РТС со странами торговыми партнерами потенциально может положительно влиять на российский экспорт не только через снижение и/или устранение таможенных пошлин в странах-импортерах российской продукции, но и через снижение неопределенности в виде риска возможного повышения этих пошлин в каждый конкретный момент времени.

Такое разделение можно представить схематично (таблица 13).

Таблица 3 – Влияние РТС на снижение торговых барьеров и неопределенности

Товары HS6		$A \leq P < B$	$P < A$	$P = B^*$
В-А>0 Присутствует неопределенность	А=0 Нет барьера в торговле	Барьер не снизился, неопределенность ниже	-	Неопределенность и барьер не снизились
	А>0 Есть барьер в торговле	Барьер не снизился, неопределенность ниже	Снижение и неопределенность и барьера	Неопределенность и барьер не снизились
В-А=0 Отсутствует неопределенность	А=0 Нет барьера в торговле	-	-	Неопределенность и барьер не снизились
	А>0 Есть барьер в торговле	-	Снижение только барьера	Неопределенность и барьер не снизились

Примечание – В – ставка связанного тарифа в соответствии с ГАТТ, А – ставка применяемого тарифа, Р – ставка преференциального тарифа

Как видно из таблицы выше, заключение преференциального соглашения не всегда может приводить к снижению неопределенности в понимании настоящего исследования. Например, на отдельные чувствительные товарные группы ставки могут оставаться на уровне связанных ставок. С другой стороны, снижение и/или обнуление ввозных таможенных пошлин в рамках РТС может сопровождаться как снижением неопределенности, так и снижением самого барьера. В этом случае отделить эффекты одного от другого представляется затруднительным.

Данные

Для проведения эмпирической оценки использовались данные по экспорту товаров России в страны партнеры за 2018 гг. Источником данных послужила база данных Всемирного банка WITS. В целях исследования был выбран уровень дезаггации на шести знаках Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС). Данные

по торговым потокам были дополнены информацией по ввозным таможенным пошлинам стран – торговых партнеров России.

Необходимо отметить, из анализа был исключен экспорт сельскохозяйственной продукции (товарные группы 1-24), а также минеральные продукты (товарные группы 25-27). В первом случае куда более существенную роль по сравнению с тарифами играют количественные ограничения в торговле и другие нетарифные барьеры, которые довольно затруднительно оценить численно. Во втором случае экспорт также в большей мере зависит от показателей, отличных от ввозных таможенных пошлин и неопределенность скорее определяется волатильностью мировых макроэкономических показателей.

Так как анализ предусматривает построение гравитационной модели, выборка была дополнена стандартными ключевыми гравитационными переменными, такими как расстояние между Россией и страной – торговым партнером, наличие общей границы и общего языка, принадлежность страны-партнера к Европейскому союзу, наличие зоны свободной торговли между Россией и страной-импортером. Эти данные были получены из динамической базы данных гравитационных показателей Международной торговой комиссии США (USITC “Dynamic gravity”). Данные по валовому внутреннему продукту (ВВП) и ВВП на душу населения были получены из базы данных Всемирного банка – World Development Indicators. В модели использовались соответствующие показатели в текущих ценах.

После объединения рассмотренных баз данных полученная выборка была очищена от статистических несоответствий (в частности, когда применяемая ставка тарифа существенно больше связанной) и выбросов (например, слишком большой положительной разницы между связанным и применяемым тарифом, характерной для крайне редких случаев).

Товарные группы на шести знаках также будут сгруппированы в более крупные разделы для выявления специфичного для их экспорта эффекта торгово-политической неопределенности.

Прежде всего необходимо произвести очистку данных от возможных выбросов и аномалий. Для этого рассмотрим распределение ключевых переменных, которые предполагается использовать в регрессионном анализе.

Для начала рассмотрим распределение средней применяемой ставки ввозной таможенной пошлины. Как показывает график, представленный ниже (рисунок 32), подавляющая доля (примерно 98%) применяемых тарифов в отношении российского экспорта варьируется в пределах от 0 до 20%.

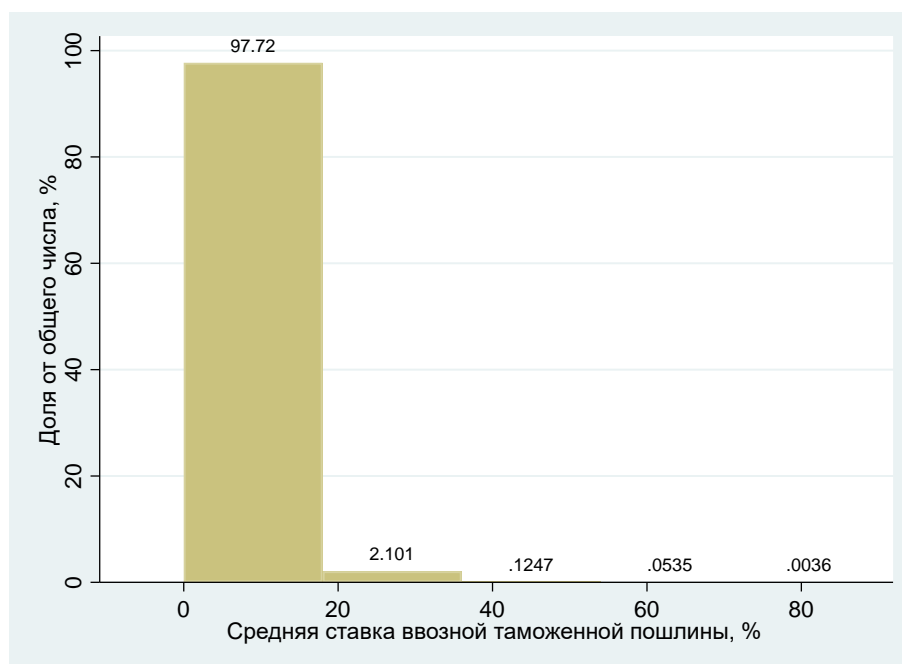


Рисунок 16 – Средняя ставка применяемой ввозной таможенной пошлины в странах-партнерах в отношении российского экспорта в 2018 г. (%)

Ставки, превышающие 20%, можно рассматривать, скорее, как статистические выбросы. Как правило, такие ставки устанавливаются в отношении отдельных видов чувствительных для страны-импортера товаров и представляют из себя так называемые «запретительные» пошлины. В проводимом анализе в рамках настоящей работы такие ставки были исключены из массива данных.

Рассмотрим теперь, по аналогии, связанные ставки ввозных таможенных пошлин в странах-импортерах российской продукции. На графике (рисунок 33) видно, что, в отличие от предыдущего случая, разброс связанных ставок больше и находится в подавляющем числе наблюдений в интервале от 0 до 50, в то время как 80% всех связанных ставок не превышают 20%. Из дальнейшего анализа будут исключены «аномалии» в виде ставок, превышающих уровень в 50%.

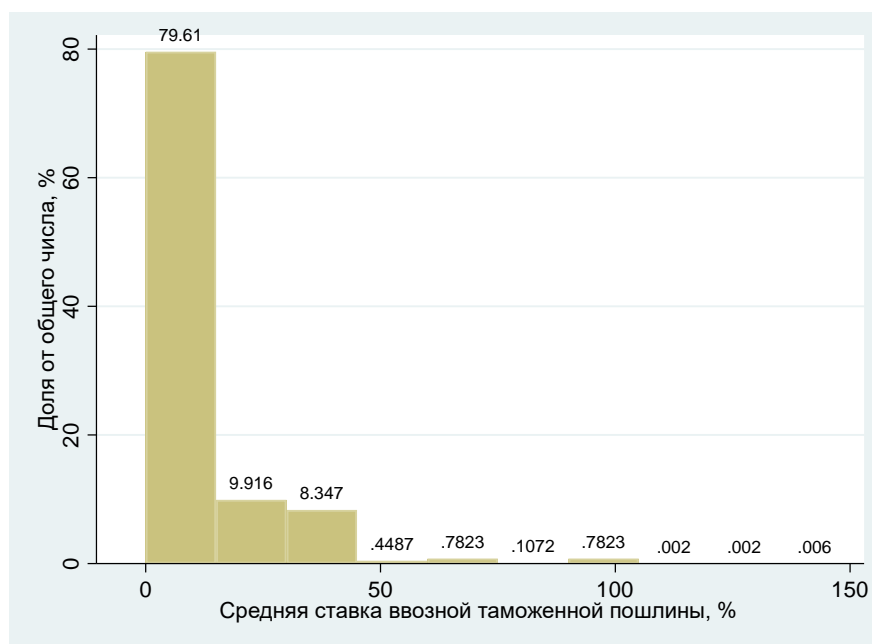


Рисунок 17 – Средняя ставка связанной ввозной таможенной пошлины в странах-партнерах в отношении российского экспорта в 2018 г. (%)

Наконец, рассмотрим распределение разницы между связанным и применяемым в отношении российского экспорта уровнями ввозных таможенных пошлин. Данные представлены на графике ниже (рисунок 34). Разница была рассчитана после исключения из выборки статистических выбросов по связанным и применяемым ставкам ввозных таможенных пошлин.

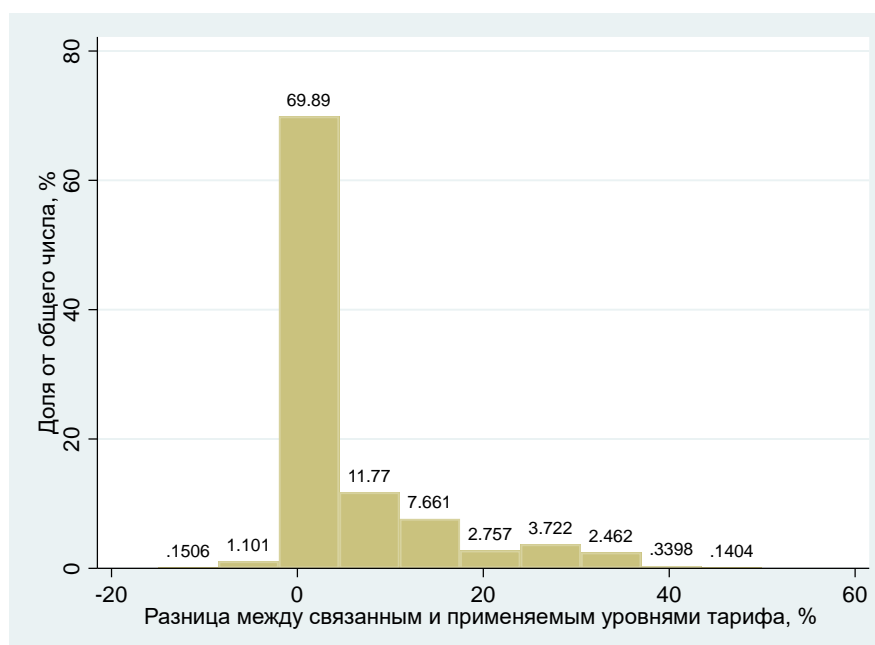


Рисунок 18 – Разница между связанным и применяемым уровнями ввозной таможенной пошлины в странах-партнерах в отношении российского экспорта в 2018 г. (%)

Как можно видеть из графика, подавляющее число наблюдений по разнице между связанным и применяемым тарифом находятся в диапазоне от 0 до 20 п. п. В то же время, часть наблюдений находится в отрицательной зоне, что, на первый взгляд, может вызвать

недоразумение. Такая ситуация может быть характерна по нескольким причинам. Во-первых, некоторые страны, которые недавно присоединились к ВТО, могут находиться на стадии переходных периодов, когда еще не все обязательства ГАТТ были имплементированы. Во-вторых, страны-члены ВТО могут повышать уровень применяемого тарифа в нарушение международных торговых правил. Наконец, такая ситуация может быть результатом ошибки измерения или статистической неточности. С целью минимизации такой возможной ошибки на результаты анализа отрицательные значения разницы между связанным и применяемым тарифом будут исключены из количественной оценки.

Таким образом, изначальный пул данных был очищен от статистических выбросов. Итоговый массив данных включает в себя более 45 тыс. наблюдений.

Методология

Эмпирическое исследование влияния торгово-политической неопределенности на российский экспорт в среднем по всем товарам будет произведено посредством оценки следующего базового регрессионного уравнения (уравнение 1):

$$\log(\text{Export}_{jk}) = \alpha + \beta_1 \log(\text{tariff}_{jk}) + \beta_2 \log(\text{water}_{jk}) + \sum_{s=3}^l \beta_s X_j + \gamma_k + \varepsilon_{jk} \quad (1)$$

где:

- j – страна, импортирующая товары из России;
- k – товар (на шести знаках ГС);
- Export – объемы экспорта из России;
- tariff – ставка ввозной таможенной пошлины на товар (простое среднее);
- water – разница между связанной пошлиной (в соответствии с РТС или ГАТС) и применяемой;
- X_j – вектор контрольных переменных, характеризующих особенности взаимоотношений России с каждым конкретным торговым партнером;
- γ_k – дамми на товар (на шести знаках ГС);
- β – вектор коэффициентов регрессии;
- ε_{jk} – случайная ошибка.

Уравнение оценивается с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

Результаты оценки

Результаты оценки базовой модели представлены в таблице 14.

Таблица 4 – Результаты оценки влияния неопределенности на экспорт (базовая модель)

Переменные	Коэффициенты
Ввозная таможенная пошлина в стране импортере (логарифм)	-0.04***
Разница между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин в стране-импортере (логарифм)	-0.01**
Наличие общей границы	0.93***
Наличие общего языка (официального)	0.65***
Дамми на членство в ЕС	-0.47***
Наличие РТС о ЗСТ	1.34***
Расстояние (логарифм)	-1.11***
ВВП страны-импортера (логарифм)	0.58***
ВВП на душу населения страны-импортера (логарифм)	-0.33***
Константа	-1.07***
Количество наблюдений	45561
R-квадрат	0.50

Примечание – * $p < .1$; ** $p < .05$; *** $p < .01$.

Как можно видеть из таблицы, как ввозные таможенные пошлины, так и разница между ставками связанных и применяемых пошлин оказывают негативное влияние на российский экспорт. С ростом ввозной таможенной пошлины на 1% российский экспорт в среднем по товарам снижается на 0.04%. При этом, на экспорте сказывается дополнительное негативное влияние торгово-политической неопределенности: коэффициент при показателе значимый на 5-процентном уровне значимости и отрицательный, при росте разницы между связанным и применяемым тарифом на 1%, российский экспорт в среднем снижается на 0.01%. Так, если разница между связанной и применяемой ставкой вырастет в два раза (то есть на 100%), объемы экспорта снизятся на 1%.

Логично предположить, что для стран, являющихся партнерами по ЗСТ, такая разница должна играть меньшее значения или не играть значения вовсе, так как возможность увеличения ставки ввозной таможенной пошлины до связанного

обязательствами ГАТС уровня в странах, участвующих в РТС с Россией, ограничена обязательствами по тарифам таких РТС. Иными словами, в случае, если связанные обязательства РТС ставки тарифов ниже связанных обязательствами ГАТС, то повышение применяемого уровня ввозных таможенных пошлин до связанного ВТО уровня будет являться прямым нарушением обязательств соглашения о ЗСТ. Таким образом, статистическая оценка влияния разницы между связанным и применяемым тарифом в странах-партнерах России по РТС должна быть меньше, чем в целом по выборке, или вовсе незначимой.

Проверим это на данных, используемых для анализа в настоящей работе. Для этого введем в регрессионное уравнение перекрестную переменную, представляющую из себя произведение дамми-переменной на наличие ЗСТ между Россией и страной-партнером и переменной, характеризующей разницу между связанным и применяемым тарифом. Результаты такой оценки представлены в таблице 15.

Таблица 5 – Оценка влияние неопределенности на экспорт (базовая модель с перекрестной переменной на РТС)

Переменные	Коэффициенты
Ввозная таможенная пошлина в стране импортере (логарифм)	-0.03***
Разница между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин в стране-импортере (логарифм)	-0.02***
Наличие общей границы	0.93***
Наличие общего языка (официального)	0.64***
Дамми на членство в ЕС	-0.52***
Наличие РТС о ЗСТ	1.39***
Расстояние (логарифм)	-1.08***
ВВП страны-импортера (логарифм)	0.57***
ВВП на душу населения страны-импортера (логарифм)	-0.33***
Перекрестная переменная (ЗСТ-разница между связанным и применяемым тарифом)	0.05***
Константа	-1.07***
Количество наблюдений	45561

Дамми на товар (на шести знаках ГС)	ДА
R-квадрат	0.50

Примечание – * $p < .1$; ** $p < .05$; *** $p < .01$.

Как можно видеть из таблицы, коэффициент при перекрестной переменной значимо положительный. Тест на совместную значимость коэффициентов разницы между связанным и применяемым тарифом и перекрестной переменной показывает, что коэффициенты совместно значимы на 5-процентном уровне значимости, а сумма коэффициентов больше нуля. Иными словами, если верить оценке, то положительная разница между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин не то что не оказывает отрицательное влияние на торговлю со странами партнерами по РТС, но, наоборот, способствует большим объемам экспорта России в страны-участницы интеграционных объединений. Такой феномен можно объяснить следующим. Вероятно, что такая разница для торговли со странами партнерами по ЗСТ является по своей сути прокси-переменной для конкурентоспособности российского экспорта на этих рынках по сравнению с теми странами, с которыми у страны-партнера ЗСТ отсутствует. Иными словами, неопределенность, оказывая негативное влияние на экспорт, конкурирующий на рынке страны-партнера по РТС с российским экспортом, «освобождает» на этом рынке место для российского экспорта.

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать два ключевых вывода:

1. Неопределенность в виде риска возможного повышения ввозной таможенной пошлины на рынках стран – торговых партнеров оказывает значимое отрицательное влияние на экспорт российской продукции на эти рынки.
2. Для стран, с которыми у России заключено преференциальное торговое соглашение, наличие такой разницы оказывает положительный эффект, что может объясняться конкурентными преимуществами для российского экспорта по сравнению с экспортом из тех стран, с которыми у страны – торгового партнера торговое соглашение отсутствует.

Влияние неопределенности на российский экспорт отдельных товарных позиций

Рассмотрим, как влияет торгово-политическая неопределенность на экспорт отдельных товарных категорий из России в страны-партнеры. Для этого оценим следующее регрессионное уравнение 2:

$$\log(\text{Export}_{jk}) = \alpha + \beta_1 \log(\text{tariff}_{jk}) + \beta_2 \log(\text{water}_{jk}) + \sum_{s=3}^l \beta_s X_j + \varepsilon_{jk} \quad (2)$$

где:

— j – страна, импортирующая товары из России;

- k – товар (на шести знаках ГС);
- *Export* – объемы экспорта из России;
- *tariff* – ставка ввозной таможенной пошлины на товар (простое среднее);
- *water* – разница между связанной пошлиной (в соответствии с РТС или ГАТС) и применяемой;
- X_j – вектор контрольных переменных, характеризующих особенности взаимоотношений России с каждым конкретным торговым партнером;
- β – вектор коэффициентов регрессии;
- ε_{jk} – случайная ошибка.

Оценка представленного выше регрессионного уравнения была произведена на выборках применительно к отдельным товарным группам. Для этого шестизначные товарные позиции были разбиты на несколько разделов. Информация по таким разделам представлена в таблице 16.

Таблица 6 – Классификация товаров по укрупненным товарным группам

Раздел	Товарные группы	Обозначение по тексту
Товары химической промышленности	28-40	I
Древесина и изделия из нее	44-48	II
Текстильные материалы	50-56	III
Текстиль и одежда	57-67	IV
Камни, металлы и изделия из них	68-83	V
Машины и оборудование	84-85	VI
Транспорт	86-89	VII
Инструменты и аппараты	90-92	VIII
Разные промышленные товары	94-96	IX
Шкуры, кожа, мех	41-43	X
Прочее (антиквариат, книги)	остальные коды	XI

Как и в случае с базовым уравнением, оценка уравнения (2) была произведена с применением метода наименьших квадратов. Необходимо отметить, однако, что с учетом меньшего количества наблюдений для каждой такой регрессии, а также того, что гравитационное уравнение лучше показывает себя при предсказании общих объемов

торговли, а не торговли отдельных товарных позиций, объясняющая сила такой регрессии может быть относительно низкой. Между тем, учитывая относительную экзогенность переменной, представляющей интерес, влияние этих ограничений на результаты оценки должно быть минимальным. Результаты оценки регрессионного уравнения представлены в таблице 17.

Таблица 7 – Результаты оценки регрессионного уравнения в разбивке по укрупненным товарным группам

Переменная	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
Ввозная таможенная пошлина в стране импортере (логарифм)	- 0.10***	0.02	-0.04	0.02	- 0.23***	0.02***	0.01	- 0.19***	- 0.16***	- 0.31***	- 0.10***
Разница между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин в стране-импортере (логарифм)	- 0.07***	0.02	-0.02	0.02	-0.03**	- 0.02***	0.01	0.02	0.00	-0.05	0.02
Наличие общей границы	1.34***	0.57***	0.52*	0.47***	0.79***	0.79***	0.67***	1.02***	0.30**	1.25***	0.41**
Наличие общего языка (официального)	0.69***	0.91***	0.19	0.21	0.47***	0.79***	0.74*	0.51	1.02***	-0.86	0.33
Дамми на членство в ЕС	0.13	-0.14	-0.43	- 0.51***	-0.34**	- 0.73***	-0.39	-0.47*	- 0.58***	0.74*	- 1.28***
Наличие РТС о ЗСТ	-0.02	0.01	0.72	2.12***	-0.38**	1.50***	1.41***	0.69*	0.47**	0.34	0.26
Расстояние (логарифм)	-0.13	- 0.79***	- 0.89***	- 0.73***	- 1.04***	- 1.04***	- 1.23***	- 1.11***	- 0.83***	-0.23	- 1.73***
ВВП страны-импортера (логарифм)	0.63***	0.63***	0.70***	0.44***	0.69***	0.55***	0.58***	0.49***	0.61***	0.71***	0.79***
ВВП на душу населения страны-импортера (логарифм)	- 0.85***	- 0.57***	- 0.73***	-0.01	- 0.65***	- 0.27***	- 0.50***	-0.06	- 0.33***	- 0.90***	-0.22**

Константа	- 5.27***	-0.94	-2.92	- 5.09***	-1.65*	-1.21*	2.85	-2.22	- 4.68***	-7.93**	-2.23
Количество наблюдений	9004	2835	1002	4776	8760	10807	1640	1864	2945	625	2834
R-квадрат	0.09	0.08	0.15	0.13	0.17	0.18	0.19	0.19	0.20	0.25	0.16

Примечание – * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Как видно из таблицы, наблюдается отрицательная статистически значимая корреляция между уровнем неопределенности и экспортом следующих групп товаров:

— Товары химической промышленности: коэффициент при разнице между связанным и применяемым уровнями ввозной таможенной пошлины для этой группы товаров статистически значим и составляет -0.07. Другими словами, каждое однопроцентное увеличение такой разницы снижает экспорт российских товаров химической отрасли на 0.07%;

— Камни, металлы и изделия из них: для данной группы товаров увеличение разницы между связанным и применяемым тарифом влечет снижение российского экспорта этой продукции в среднем на 0.03%;

— Машины и оборудование: коэффициент при переменной, представляющей интерес в рамках настоящего исследования также значимо отрицательный, и составляет -0.02. Иными словами, полное устранение существующей разницы между связанной и применяемой ставками ввозной таможенной пошлины в странах импортера привело бы к росту российского экспорта инструментов и аппаратов на 2%.

В остальных случаях корреляция между уровнем неопределенности и экспортом товаров статистически незначимая. Для проверки устойчивости результатов регрессии, оценим следующее регрессионное уравнение:

$$\ln(\text{Export}_{jt}) = \beta_0 + \beta_1 \text{tariff}_{jt} + \beta_2 \text{water}_{jt} + \beta_3 \text{dammi}_{jt} + \sum_{k=3}^6 \beta_k \text{dammi}_{kt} + \varepsilon_{jt} \quad (3)$$

где:

— j – страна, импортирующая товары из России;

— k – товар (на шести знаках ГС);

— $Export$ – объемы экспорта из России;

— $tariff$ – ставка ввозной таможенной пошлины на товар (простое среднее);

— $water$ – разница между связанной пошлиной (в соответствии с РТС или ГАТС) и применяемой;

— dammi_{jt} – вектор контрольных переменных, характеризующих особенности взаимоотношений России с каждым конкретным торговым партнером;

— β – вектор коэффициентов регрессии;

— dammi_{jt} – дамми на товарную группу в соответствии с представленной выше классификацией;

— dammi_{kt} – дамми на товар (на шести знаках ГС);

— ε_{jt} – случайная ошибка.

Результаты оценки представлены в таблице 18.

Таблица 8 – Проверка устойчивости коэффициентов регрессии

Переменные	Коэффициенты
Ввозная таможенная пошлина в стране импортере (логарифм)	-0.03***
Разница между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин в стране-импортере (логарифм)	0.00
Наличие общей границы	0.93***
Наличие общего языка (официального)	0.65***
Дамми на членство в ЕС	-0.46***
Наличие РТС о ЗСТ	1.35***
Расстояние (логарифм)	-1.11***
ВВП страны-импортера (логарифм)	0.58***
ВВП на душу населения страны-импортера (логарифм)	-0.33***
Перекрестные переменные с разницей между связанной и применяемой ставками ввозных таможенных пошлин в стране-импортере:	
I	0.00
II	0.02
III	0.01
IV	0.01
V	-0.03***
VI	-0.02*
VII	0.01
VIII	-0.00
IX	-0.02
X	-0.05*
XI	0.02

Константа	-1.11***
Количество наблюдений	45561
Дамми на товар (на шести знаках ГС)	
R-квадрат	0.50

Примечание – * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

Как видно из таблицы, модель показала схожие результаты для двух товарных групп – отрицательная статистически значимая корреляция между уровнем неопределенности и экспортом наблюдается для следующих категорий товаров:

— Камни, металлы и изделия из них: коэффициент при разнице между связанным и применяемым уровнями ввозной таможенной пошлины для этой группы товаров статистически значим и составляет -0.03. Другими словами, каждое однопроцентное увеличение такой разницы снижает экспорт российских товаров химической отрасли на 0.03%;

— Машины и оборудование: коэффициент при переменной, представляющей интерес в рамках настоящего исследования также значимо отрицательный, и составляет -0.02. Иными словами, полное устранение существующей разницы между связанной и применяемой ставками ввозной таможенной пошлины в странах импортера привело бы к росту российского экспорта инструментов и аппаратов на 2%;

Можно заметить, что результаты не только схожи с точки зрения отрицательной корреляции, но и с точки зрения амплитуды влияния неопределенности на экспорт, что говорит, что по данным двум группам оценка коэффициентов регрессионного уравнения достаточно устойчива.

В то же время, в отличие от предыдущей модели, оценка данного регрессионного уравнения не выявила влияния неопределенности на экспорт химической промышленности, в то время как ее влияние на экспорт шкур, меха и изделий из них оказалось положительным.

Ограничение выбранной методологии

Необходимо выделить несколько ограничений используемой в проведенном анализе методологии. Во-первых, разница между связанным и применяемым уровнями ввозной таможенной пошлины является лишь аппроксимацией уровня торгово-политической неопределенности. Вариация такой разницы может объясняться рядом других факторов, не учтенных в модели, среди которых, в том числе, дата вступления страны в ВТО, так как известно, что государства, присоединившиеся к международной организации в более поздние периоды, как правило, принимали на себя более жесткие

обязательства. Кроме того, более высокая разница может быть характерна для развивающихся стран, хотя влияние этого фактора было отчасти учтено путем включения в регрессионное уравнение переменной ВВП в расчете на душу населения. Между тем, существует риск, что разница между связанным и применяемым уровнями ввозных импортных пошлин включает в себя в том числе факторы, не связанные с неопределенностью, а являющиеся другими особенностями, характерными для конкретного наблюдения и влияющими на уровень экспорта России в страны-партнеры. Кроме этого, очевидно, что неопределенность может трактоваться намного шире, чем простой риск увеличения ввозных импортных пошлин, и включать в себя другие риски, связанные с нетарифными барьерами и другими видами регуляторных ограничений, а также различного рода негативными ожиданиями экономических агентов.

Во-вторых, гравитационное уравнение не позволяет однозначно установить причинно-следственную связь между объясняющими и объясняемой переменными. Иными словами, есть риск наличия пропущенных переменных в регрессии, а также обратной зависимости (второе – менее вероятно с учетом того, что связанный и применяемый тариф устанавливается единым для всех стран, за исключением тех, с кем подписано торговое соглашение). Между тем, уровень R-квадрат в размере 50% говорит о относительно высоком риске наличия пропущенных переменных в регрессионном уравнении.

Еще одним ограничением является проблема, связанная с корректностью данных по тарифам. Зачастую на высоком уровне дезагрегации торговых данных информация, предоставляемая международными источниками, может расходиться с информацией национальных ведомств. Наличие статистических неточностей в массиве данных может приводить к ошибке измерения и смещению оценок коэффициентов регрессии.

На основе проведенного анализа можно сформулировать несколько выводов. Во-первых, как показывают многочисленные исследования, влияние неопределенности на международные торговые потоки не следует недооценивать. Большое количество теоретических и эмпирических работ выявили значимую положительную корреляцию между показателями неопределенности и торговлей. Россия не является исключением из правил. Проведенная оценка показала, что неопределенность, измеряемая как разница между уровнями связанного и применяемого тарифа оказывает значимое и отрицательное воздействие на российский экспорт в страны – торговые партнеры. Если быть более конкретным, то каждое 1-процентное увеличение такой разницы сопровождается снижением экспорта российских товаров на зарубежные рынки на 0.02%, а значит устранение такой разницы позволило бы увеличить объемы экспорта из России на 2%.

Во-вторых, заключение преференциальных торговых соглашений, устанавливающих обязательства в отношении уровней применяемых ставок ввозных таможенных пошлин, оказывает благоприятное значимое воздействие на минимизацию негативного влияния неопределенности на экспорт. Более того, сохранение неопределенности для других стран, являющихся конкурентами российских экспортеров на зарубежных рынках, способно повышать конкурентоспособность отечественной продукции за рубежом. Из этого следует, что политика, направленная на либерализацию торговых отношений с другими странами, заключение региональных торговых соглашений может быть выгодна с точки зрения минимизации влияния торгово-политической неопределенности на торговлю.

В-третьих, влияние неопределенности на отдельные группы товаров неравномерно. Оценка показала устойчивое негативное воздействие неопределенности на российский экспорт следующих товарных групп: камни, металлы и изделия из них, а также машины и оборудование. Неоднозначно влияние неопределенности на экспорт химической продукции, шкур, меха и изделий из них: разные оценки дают различные результаты. Влияние неопределенности на экспорт других видов продукции не было выявлено.

Важно учитывать ограничение применяемой методологии в виде риска смещения коэффициентов, связанного с потенциальной проблемой пропущенных переменных, статистических неточностей, а также факта того, что используемый подход к оценке неопределенности является лишь ее аппроксимацией. Можно предположить, что фактическое влияние неопределенности на торговлю будет выше в связи с тем, что понятие неопределенности может трактоваться куда шире, чем риск увеличения уровня применяемых пошлин. В этой связи, политику по либерализации торговых отношений со странами-партнерами следует рассматривать шире, нежели взаимное снижение тарифных ограничений, желательно с учетом других видов барьеров, риски введение или ужесточения которых могут формировать неопределенность в международной торговле.

Анализ уровня торгово-политической неопределенности в терминах «тарифной воды» в тарифных профилях отдельных стран-торговых партнеров России и ЕАЭС

Дальнейший анализ тарифного регулирования в мире показал, что со снижением применяемого тарифа уровень «тарифной воды» растет, в среднем по миру увеличившись в период 1995-2018 гг. с 11 п. п. до 14,5 п. п. в случае сельскохозяйственной продукции и с 0,7 п. п. до 4,5 п. п. в случае промышленной продукции. Уровень применяемого тарифа снижается с завершением переходных периодов присоединяющихся к ВТО экономик, связанный же остается на уровне договоренностей, при этом присоединение

развивающихся стран приводит к незначительному увеличению среднемировой ставки связанного тарифа, а также снижению уровня связывания по номенклатуре товаров.

Как и ожидалось, тарифные профили развитых стран характеризуются низким уровнем тарифной воды, в то время как в случае развивающихся он может достигать достаточно высоких значений, превосходящих 100 п. п. Отметим, что при этом уровень фактически применяемого тарифа РНБ может быть довольно низким – до 5-7%. Таким образом, формирование ЗСТ имеет смысл не только с точки зрения снижения тарифного барьера, но и, порой, в большей степени для устранения торгово-политической неопределенности в этой области. Так, например, в рамках формирования РТС ЕАЭС-Вьетнам ставки таможенного тарифа Вьетнама были зафиксированы на нулевом уровне по многим товарным позициям. Однако, на момент подписания соглашения в отношении ряда товаров российского экспорта (продукция черной металлургии и химической промышленности) уже действовали таможенные пошлины в размере 0%. Таким образом, по этим товарным группам основные эффекты от РТС в части тарифной либерализации связаны с устранением «тарифной воды» в размере 6,5-10 п. п. Аналогичная ситуация может сложиться в результате формирования ЗСТ с другими странами.

Анализ тарифных профилей приоритетных торговых партнеров России и ЕАЭС, том числе, в рамках развития интеграционного взаимодействия показал следующее:

– *Индия.* Высокие уровни «тарифной воды» отмечаются в отношении продукция животноводства и растениеводства, масложировая продукция, готовая продукция их мяса и рыбы. Тем не менее, ключевые позиции российского экспорта в Индию не связаны с экстремально высокими значениями «тарифной воды»: наиболее высокое значение (30 п. п.) зафиксировано в отношении алмазов и бриллиантов. Благоприятная ставка тарифа действует на каменный уголь (2,5%, но связанный уровень достаточно высок – 31,25%).

– *Египет.* Наиболее высокие уровни «тарифной воды» зафиксированы в отношении драгоценных металлов и камней и автотехники. Большой запас для повышения ставок таможенных пошлин имеется по таким товарным позициям, как медная проволока, фанера, а также стальные полуфабрикаты. При этом уровень применяемых пошлин достаточно низкий. Ключевой товар российского экспорта на рынок Египта ввозится беспошлинно и риски повышения ставки минимальны – 1 п. п.

– *Израиль.* В стране действуют высокие ставки тарифа на пшеницу, как связанные, так и применяемые, но уровень «тарифной воды» также остается на высоком уровне – 78 п. п. При достаточно низких применяемых ставках таможенного тарифа на

азотные удобрения и нефтепродукты (3,5-4,5%) высокие связанные ставки (35 и 25%, соответственно) обеспечивают стране возможность для маневра в тарифной политике.

– *Индонезия.* При достаточно низких применяемых ставках минимальный уровень «тарифной воды» среди ключевых позиций российского экспорта – 26,25 п. п. в отношении пшеницы, максимальный (40 п. п.) рассчитан по различным видам металлургической продукции. Указанные товарные группы, а также продукция химической промышленности характеризуются наибольшими значениями нереализованного экспортного потенциала России на рынке Индонезии.

– *Монголия.* В случае Монголии уровень «тарифной воды» примерно одинаковый на все виды товаров российского экспорта (около 15 п. п.). Нереализованный экспортный потенциал России на рынке Монголии связан с поставками транспортных средств, пшеницы, электроэнергии.

– *Китай.* Низкие показатели неопределенности, связанной с тарифной политикой, на уровне развитых стран, таких как США, ЕС, Япония. Эффекты либерализации будут связаны как со снижением барьера, так и устранением неопределенности.

– *Турция.* Показатели «тарифной воды» в большей степени дифференцированы, чем в других странах, значительно различаются от одной товарной группы к другой. Наиболее высокие значения рассчитаны по группам живых животных, мяса и мясной продукции, зерновых (свыше 100 п. п.).

Высокие связанные ставки при относительно низких применяемых присущи всем указанным странам, кроме Китая. Это закономерно для развивающихся экономик. Такая ситуация указывает на то, что в случае формирования ЗСТ эффекты тарифной либерализации в основном будут связаны с нивелированием торгово-политической неопределенности. Соотнесение ставок тарифа РНБ и эффективно применяемого показало, что на текущий момент запас тарифной либерализации наблюдается в случае Индии, Египта и Индонезии. Разница в указанных ставках в Турции и Китае незначительная, таким образом ключевую роль, вероятно, будет играть не снижение фактических тарифных барьеров, а устранение неопределенности. Если, как в случае Китая, уровень тарифной воды и так невысок, то большей степени торговые эффекты РТС будут зависеть от снижения нетарифных барьеров и договоренностей по внутреннему регулированию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие торгово-политической неопределенности может трактоваться по-разному и быть следствием разных событий и явлений. В связи с этим в рамках настоящего исследования торгово-политическая неопределенность рассматривалась в двух направлениях: как кризисное явление, следствие внешних шоков и политических противоречий, а также как проявление дисбаланса в таможенно-тарифном регулировании на международном уровне. Второму подходу было уделено ключевое внимание в связи с тем, что в этом случае неопределенность становится более осязаемой и измеряемой категорией (как разница между связанными и применяемыми ставка таможенного тарифа), а актуальность оценки тарифных мер регулирования с учетом активного развития интеграционной повестки взаимодействия России и ЕАЭС с третьими странами достаточно высока.

Анализ теоретической и эмпирической литературы показал, что неопределенность, измеряемая в терминах «тарифной воды» негативно влияет на международную торговлю. Количественная оценка эффектов торгово-политической неопределенности в тарифной политике на основе данных по торговле России в 2018 г. также подтвердила отрицательную и значимую связь между наличием/уровнем «тарифной воды» в импортном тарифе страны партнера и стоимостными объемами российского экспорта.

Проведенный качественный анализ наличия неопределенности в торговой политике показал, что основания для более внимательного подхода к этому вопросу действительно существуют. Уровень торгово-политической неопределенности, связанной с тарифным регулированием, с которыми встречаются экспортеры из России на рынках приоритетных торговых партнеров, достаточно высок. При этом имеется позитивный опыт устранения «тарифной воды» посредством формирования РТС (примером этому является соглашение ЕАЭС и Вьетнама). Таким образом, снижение торгово-политической неопределенности является важной составляющей продвижения экспорта. Сокращение уровня «тарифной воды» может происходить как за счет заключения соглашений о ЗСТ (более перспективный вариант), так и за счет продвижения соответствующей инициативы на площадке ВТО (с учетом обстановки в Организации на данный момент этот вариант выглядит менее перспективно).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. World Development Report 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>. – Загл. с экрана.
2. «Перспективы развития мировой экономики», АПРЕЛЬ 2020 ГОДА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>. – Загл. с экрана.
3. Economic Outlook: Weak trade and investment threaten long-term growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/newsroom/economic-outlook-weak-trade-and-investment-threaten-long-term-growth.htm>. – Загл. с экрана.
4. OECD Interim Economic Assessment. Coronavirus: the world economy at risk (March 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/7969896b-en.pdf?expires=1589892559&id=id&accname=guest&checksum=22B1EB65DFD478299188347586271B28>. – Загл. с экрана.
5. World Economic Situation and Prospects 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2020_en.pdf. – Загл. с экрана.
6. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm. – Загл. с экрана.
7. Fluctuations in Uncertainty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w19714>. – Загл. с экрана.
8. World Uncertainty Index (WUI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.policyuncertainty.com/wui_quarterly.html. – Загл. с экрана.
9. THE UNPRECEDENTED STOCK MARKET IMPACT OF COVID-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w26945.pdf>. – Загл. с экрана.
10. Global Economic Policy Uncertainty Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.policyuncertainty.com/global_monthly.html. – Загл. с экрана.
11. COVID-INDUCED ECONOMIC UNCERTAINTY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.policyuncertainty.com/media/COVID-Induced%20Economic%20Uncertainty.pdf>. – Загл. с экрана.
12. The Effect of Economic Policy Uncertainty on Investor Information Asymmetry and Management Disclosures [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2841442. – Загл. с экрана.
13. Handley, Kyle (2014). "Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence". Journal of International Economics, Elsevier, vol. 94 (1), pages 50-66. [Электронный

- ресурс]. – Режим доступа: <https://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v94y2014i1p50-66.html>. – Загл. с экрана.
14. Trade Policy Uncertainty and Market Volatility [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.policyuncertainty.com/trade_uncertainty.html. – Загл. с экрана.
 15. Measuring uncertainty helps investors navigate risk [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://review.chicagobooth.edu/economics/2018/article/measuring-uncertainty-helps-investors-navigate-risk>. – Загл. с экрана.
 16. VIX Index Historical Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cboe.com/products/vix-index-volatility/vix-options-and-futures/vix-index/vix-historical-data>. – Загл. с экрана.
 17. US Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>. – Загл. с экрана.
 18. US Monthly GDP (MGDP) Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ihsmarkit.com/products/us-monthly-gdp-index.html>. – Загл. с экрана.
 19. WTO lowers trade forecast as tensions unsettle global economy. WTO Press Release, 1 October 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/pr840_e.htm. – Загл. с экрана.
 20. Global trade growth loses momentum as trade tensions persist. WTO Press Release, 2 April 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/pr837_e.htm. – Загл. с экрана.
 21. World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>. – Загл. с экрана.
 22. WTO Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.wto.org/en>. – Загл. с экрана.
 23. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. WTO Press Release, 8 April 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/pr855_e.htm. – Загл. с экрана.
 24. World Uncertainty Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://worlduncertaintyindex.com/>. – Загл. с экрана.
 25. Trade Policy Uncertainty Index (TPU) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.matteocioviello.com//tpu.htm#overview>. – Загл. с экрана.
 26. Economic Policy Uncertainty Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://>

www.policyuncertainty.com/. – Загл. с экрана.

27. GTA: Global Dynamics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/flow_all. – Загл. с экрана.
28. WITS на основе запроса к БД UNCTAD TRAINS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wits.worldbank.org/>. – Загл. с экрана.
29. Osnago A., Piermartini R., Rocha N. Trade policy uncertainty as barrier to trade. WTO Working Paper ERSD-2015-05, 26 May 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2015/06/04/1097546102/ersd201505_e.pdf. – Загл. с экрана.
30. World Development Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>. – Загл. с экрана.
31. WTO RTA-IS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rtais.wto.org/UI/>. – Загл. с экрана.
32. Кадочников П., Флегонтова Т., Алиев Т. Динамика и структура нетарифных мер, применяемых в международной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecpolicy.ru/images/stories/2018_6/004_.pdf. – Загл. с экрана.
33. WTO I-TIP Goods [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://i-tip.wto.org/goods/>. – Загл. с экрана.
34. Cadot O., Gourdon J. (2015). NTMs, Preferential Trade Agreements, and Prices: New evidence, CEPII Working Paper, No. 2015-01 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2015/wp2015-01.pdf. – Загл. с экрана.
35. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/English/res_e/publications_e/wtr11_e.htm. – Загл. с экрана.
36. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org/English/res_e/publications_e/wtr12_e.htm. – Загл. с экрана.
37. Adam Jakubik R.P. HOW WTO COMMITMENTS TAME UNCERTAINTY // World Trade Organization. 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201906_e.pdf (дата обращения: 23.01.2020).
38. Kyle Handley N.L. Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence // NBER. 2012. URL: <https://www.nber.org/papers/w17790>
39. ASEAN's Preferential Trade Agreements (PTA) Strategy URL: <https://journals-sagepub-com.ezproxy.ranepa.ru:2443/doi/full/10.1177/186810341103000203>

40. ВЛИЯНИЕ ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ НА МНОГОСТОРОННИЮЮ ТОРГОВУЮ СИСТЕМУ URL: https://mgimo.ru/upload/2015/12/Remchukova_thesis.pdf
41. M. M. The EU's free trade agreements with developing countries: A case of wishful thinking? // *The World Economy*. 2002. No. 25(9). pp. 1369–1385.
42. Handley K. Exporting Under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence // WTO. 2011. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201120_e.pdf
43. N. Limão G.M. Uncertainty and Trade Agreements // NBER. 2013. URL: <https://www.nber.org/papers/w18703>
44. N. Limão G.M. Uncertainty and Trade Agreements // *American Economic Journal: Microeconomics*. 2015. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mic.20130163>
45. Uncertainty and Trade Agreements [Электронный ресурс]. [2018]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/331622145_Uncertainty_and_Trade_Agreements. – Загл. с экрана.
46. Horn H.M.G.&S.R.W. Trade Agreements as Endogenously Incomplete Contracts // *American Economic Review*. 2010. No. 100(1). pp. 394–419.
47. Schieffer Series: 2020 Challenges Ahead [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.csis.org/analysis/schieffer-series-2020-challenges-ahead>. – Загл. с экрана.
48. U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>
49. Alberto Osnago R.P.N.R. The Heterogeneous Effects of Trade Policy Uncertainty: How Much Do Trade Commitments Boost Trade? // World Bank. 2018. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/907341535379025233/pdf/WPS8567.pdf>
50. Osnago A., Piermartini R., Rocha N. Trade policy uncertainty as barrier to trade 2015. URL: <http://hdl.handle.net/10419/110980>
51. Csilla L.&L.N. The EU-Korea free trade agreement: Anticipation, trade policy uncertainty and impact // IDEAS. 2015. URL: https://ideas.repec.org/p/ris/dgtcen/2015_002.html
52. Handley K.A.N.L. Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence // *American Economic Journal: Economic Policy*. 2015. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pol.20140068>
53. П. Кадочников Т.Ф.Т.А. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА НЕТАРИФНЫХ МЕР, ПРИМЕНЯЕМЫХ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ // ИЭПП. 2018. URL: <https://www.iep.ru/ru/publikacii/publication/8429.html>

54. Kee H.L.A.N.A.M.O. Import demand elasticities and trade distortions // The Review of Economics and Statistics. 2008. No. 90 (4). pp. 666–682.
55. Limão K.H.A.N. Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States 2017. URL: https://terpconnect.umd.edu/~limao/aer_final.pdf
56. Trump Hopes Trade Deals Will Boost Growth. Experts Are Skeptical. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2020/01/16/business/trade-deals-economy.html?searchResultPosition=2>. – Загл. с экрана.
57. Are You Prepared for the Outcome of the U.S.-China Trade War? [Электронный ресурс]. // Global Trade: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.globaltrademag.com/are-you-prepared-for-the-outcome-of-the-u-s-china-trade-war/>. – Загл. с экрана.
58. Brexit: memories of the great financial crash URL: <https://www.channel4.com/news/by/siobhan-kennedy/blogs/brexit-memories-great-financial-crash>
59. Cameron Plays a Weak Hand, but Don't Bet on a Brexit [Электронный ресурс]. // ПИЕ: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/cameron-plays-weak-hand-dont-bet-brexit>. – Загл. с экрана.
60. The Guardian view on trade after Brexit: a new cliff edge looms // The Guardian. 2019. URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2019/nov/13/the-guardian-view-on-trade-after-brexit-a-new-cliff-edge-looms> (дата обращения: 23.01.2020).
61. Episode 15: After Brexit – What's next for EU-UK relations? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecipe.org/podcast/episode-15-after-brexit>. – Загл. с экрана.
62. (Nearly) nothing to fear but fear itself [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2009/01/29/nearly-nothing-to-fear-but-fear-itself>. – Загл. с экрана.
63. <https://voxeu.org/article/great-trade-collapse-what-caused-it-and-what-does-it-mean> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: The great trade collapse: What caused it and what does it mean? – Загл. с экрана.
64. Should we be Afraid of Deglobalization? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elgar.blog/2019/04/25/should-we-be-afraid-of-deglobalization/>. – Загл. с экрана.
65. Irreversibility, Uncertainty, and Cyclical Investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/6881476.pdf>. – Загл. с экрана.
66. The Impact of Uncertainty Shocks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w13385>. – Загл. с экрана.
67. VIX Historical Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cboe.com/products/vix-index-volatility/vix-options-and-futures/vix-index/vix-historical-data>. – Загл. с

экрана.

68. VIX, CISS and all the political uncertainty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://voxeu.org/content/vix-ciss-and-all-political-uncertainty>. – Загл. с экрана.
69. Osnago A., Piermartini R., Rocha N. (2018) The Heterogeneous Effects of Trade Policy Uncertainty : How Much Do Trade Commitments Boost Trade? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30319>. – Загл. с экрана.
70. Handley (2014) Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://econpapers.repec.org/article/eeeeecon/v_3a94_3ay_3a2014_3ai_3a1_3ap_3a50-66.htm. – Загл. с экрана.
71. Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks. *Econometrica*, Vol. 77, No. 3 (May, 2009), 623–685 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nbloom.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj4746/f/uncertaintyshocks.pdf>. – Загл. с экрана.
72. January 2020 Global Economic Prospects: Slow growth, policy challenges [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/01/08/january-2020-global-economic-prospects-slow-growth-policy-challenges>. – Загл. с экрана.
73. World Economic Outlook, January 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>. – Загл. с экрана.
74. Global economy will suffer for years to come, says OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/business-52000219>. – Загл. с экрана.
75. The Great Lockdown: Worst Economic Downturn Since the Great Depression [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/03/23/pr2098-imf-managing-director-statement-following-a-g20-ministerial-call-on-the-coronavirus-emergency>. – Загл. с экрана.
76. Covid-19 to send almost all G20 countries into a recession. EIU, 26th Mar 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eiu.com/n/covid-19-to-send-almost-all-g20-countries-into-a-recession>. – Загл. с экрана.
77. Национальное бюро статистики КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.stats.gov.cn/english/>. – Загл. с экрана.
78. Global Investment Trend Monitor, No. 35 [Special Coronavirus Edition] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeinf2020d2_en.pdf. – Загл. с экрана.
79. Global Investment Trend Monitor, No. 36 [Special Coronavirus Edition] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/>

diaeiainf2020d3_en.pdf. – Загл. с экрана.

80. Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – Загл. с экрана.
81. Trade Statistics of Japan Ministry of Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/happyou_e.htm. – Загл. с экрана.
82. National Bureau of Statistics of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202004/t20200417_1739339.html. – Загл. с экрана.
83. Ministry of Commerce and Industry of India [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://commerce.gov.in/>. – Загл. с экрана.
84. Таможенная статистика ФТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/statistic>. – Загл. с экрана.
85. Статистика внешнего сектора Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/. – Загл. с экрана.
86. STATISTA: Change in value during coronavirus outbreak of selected stock market indices worldwide from January 1 to March 18, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/1105021/coronavirus-outbreak-stock-market-change/>. – Загл. с экрана.
87. Bloom N. Fluctuations in Uncertainty. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 28, Number 2, Spring 2014, PP. 153–176 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.28.2.153>. – Загл. с экрана.
88. Taglioni D., Zavaacka V. Innocent Bystanders: How Foreign Uncertainty Shocks Harm Exporters. *World Bank Policy Research Working Paper No. 6226*, 20 April 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2162340. – Загл. с экрана.
89. WTO members show restraint in trade restrictions despite ongoing economic uncertainties, 4 December 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/trdev_04dec17_e.htm. – Загл. с экрана.
90. Report shows trade restrictions by WTO members at historically high levels, 12 December 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/dgra_12dec19_e.htm. – Загл. с экрана.
91. Douglas A. Irwin. The Gatt's Contribution to Economic Recovery in Post-War Western Europe (December 1994). *NBER Working Paper No. w4944* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=226544. – Загл. с экрана.

92. Jakubik A., Piermartini R. How WTO Commitments Tame Uncertainty. WTO Staff Working Paper ERSD-2019-06, 20 May 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201906_e.pdf. – Загл. с экрана.
93. Handley, Limeo (2012) Trade and Investment Under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w17790.pdf>. – Загл. с экрана.
94. Handley, Limeo (2017) Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20141419>. – Загл. с экрана.
95. Taglioni D., Zavaacka V. (2012) Innocent Bystanders: How Foreign Uncertainty Shocks Harm Exporters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2162340. – Загл. с экрана.
96. Novy D., Taylor A. (2019) Trade and Uncertainty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/dnovy/tradeuncertainty.pdf>. – Загл. с экрана.
97. Evenett, S., Gage, J., and Kennett, M. (2004). WTO Membership and Market Access: Evidence from the Accessions of Bulgaria and Ecuador. Staff report, Universitat St. Gallen. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alexandria.unisg.ch/22175/1/egksept04errpaper.pdf>. – Загл. с экрана.