

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.А. СИДОРОВ

кандидат экономических наук, доцент кафедры международных
экономических отношений и внешнеэкономических связей
им. Н.Н. Ливенцева МГИМО МИД России

ДОСТУП НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД И ФАКТОРЫ

В статье анализируется понятие «доступ на внешние рынки» и теоретические подходы к исследованию этой категории. Разграничиваются понятия «доступ на внешние рынки» и «поддержка экспорта». Представлена система факторов, определяющих доступ на внешние рынки. Выделены факторы общего порядка, а также обусловленные состоянием общехозяйственной и товарной конъюнктуры факторы I и II порядка. Факторы I порядка непосредственно связаны с внешнеторговой политикой, факторы II порядка – с иными видами экономической политики. Определены современные тенденции указанных групп факторов и их значимость для России. Отдельно проанализировано влияние экономической интеграции на формирование условий доступа на рынок. В зависимости от стадии экономической интеграции отслеживается степень интегрированности групп факторов доступа на рынок, а также уровень их преимущественного формирования (национальный либо наднациональный).

Ключевые слова: *доступ на внешние рынки, преференциальные торговые соглашения, экономическая политика, внешнеторговая политика, тарифные барьеры, нетарифные барьеры, промышленная политика, национальная безопасность, защита окружающей среды, экономическая интеграция.*

УДК: 339.5, 339.98

EDN: SGBXYX

DOI: 10.52180/2073-6487_2023_2_86_107

Доступ на внешние рынки как экономическая категория и объект исследования

Исследованию понятия «доступ на внешние рынки», его определению и научному осмыслению в имеющейся на сегодняшний день научной литературе посвящено очень небольшое количество работ. Это в значительной степени связано с использованием данного термина преимущественно в практической деятельности бизнеса и государ-

ственных органов. Например, в Минэкономразвития России¹, в Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)², Федеральном центре развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России³, в Министерстве иностранных дел Финляндии⁴, Министерстве сельского хозяйства США⁵ существуют специальные подразделения или осуществляется деятельность, связанная с вопросами доступа на внешние рынки.

При этом общепринятого определения понятия «доступ на внешние рынки» пока нет. Так, ВТО определяет доступ на рынок как условия, тарифные и нетарифные меры, согласованные членами Организации для поступления конкретных товаров на свои рынки⁶. С одной стороны, эта формулировка соответствует практической направленности организации, с другой – не в полной мере раскрывает сущность рассматриваемой категории.

В зарубежной научной литературе понятие «доступ на внешние рынки», как правило, упоминается без конкретных определений и теоретических осмыслений. Финский исследователь Ю. Снелл отмечает, что точное содержание данного понятия остается неясным, а его использование в практике ЕС и ВТО не дает точных ориентиров [23, р. 437].

Некоторые экономисты предпринимают попытки более глубокого рассмотрения сущности доступа на внешние рынки, при этом, как правило, уделяя внимание отдельным аспектам данной категории. Так, М. Фугацца и А. Ничита рассматривают влияние на международную торговлю преференциального доступа на рынок. Отмечается, что он отрицательно влияет на торговлю, поскольку предоставление отдельным странам относительных преимуществ, по сути, является дискриминационным [21, р. 2]. Рассматривая доступ на рынок с позиции экспортера, эти авторы отмечают, что доступ на рынки других стран зависит не только от трудностей, с которыми экспортеры сталкиваются по сравнению с внутренними производителями, но и от относительных преимуществ или барьеров, с которыми сталкиваются одни экспортеры по сравнению с другими [19, р. 5]. Данные экономисты, по сути,

¹ Доступ на внешние рынки и защитные меры. https://economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/dostup_na_vneshnie_rynki_i_zashchitnye_mery/.

² Доступ на внешние рынки и урегулирование торговых споров. <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dotp/dostup.php>.

³ Доступ на внешние рынки. <https://aemcx.ru/support/access/>.

⁴ Market Access Unit. <https://um.fi/market-access-unit>.

⁵ Market Access Program (MAP). <https://www.fas.usda.gov/programs/market-access-program-map>.

⁶ Market access for goods. https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_e.htm.

рассматривают влияние только таможенно-тарифных средств внешне-торговой политики на условия доступа.

На преференциальном аспекте доступа на внешние рынки концентрируются и С. Каррер, Х. де Мело, Б. Тумурчудур. Они отмечают, что одна из целей переговоров о создании зоны свободной торговли – выровнять правила игры и взаимные условия доступа на рынок за счет других торговых партнеров [17, р. 2].

Несколько шире рассматривают вопросы доступа на внешние рынки А. Эстевадеордал, М. Ширер и К. Суоминен. Они выделяют 6 составляющих преференциального доступа на внешние рынки: таможенно-тарифные меры (как предыдущие авторы), а также нетарифные, «другие меры», специальные режимы, правила происхождения и таможенные процедуры [18, р. 2]. Влияние региональной интеграции на доступ на рынок также рассматривают эксперты Всемирного банка (ВБ) М. Шифф и Л. Уинтерс [15], Б. Хокман, М. Шифф, Ю. Гото [13, с. 198].

О разных составляющих доступа на внешние рынки в контексте присоединения к ВТО упоминают зарубежные эксперты ВБ и российские специалисты. Так, К. Михалопулос пишет о режиме наибольшего благоприятствования (РНБ), предоставляемом членам ВТО, а также более частом применении антидемпинговых мер против не-членов этой организации [13, с. 280]. Е. Серова и Н. Карлова, рассматривая сельскохозяйственные товары, отмечают связывание и снижение ввозных таможенных пошлин, тарификацию нетарифных ограничений, обеспечение минимальных возможностей доступа на рынок в качестве обязательств и, соответственно, последствий присоединения к ВТО [13, с. 306–307].

Н.В. Киреенко, не давая определения самого понятия, приводит подробную классификацию требований к сельскохозяйственным товарам по доступу на потенциальные внешние рынки [2, с. 76]. Ее система отражает как общие подходы ВТО к классификации мер внешнеторговой политики, так и отраслевую специфику.

Дж. Бхагвати, размышляя о том, как менее развитые страны могут расширить доступ на рынки развитых стран, выделил три основных элемента. К ним относятся: 1) барьеры в менее развитых странах, которые препятствуют экспорту; 2) ограничения со стороны предложения, которые не позволяли большинству менее развитых стран активно участвовать в многосторонней торговой системе; 3) степень «проницаемости» рынков (the degree of market penetrability) развитых стран [24, р. 1–2].

Таким образом, Дж. Бхагвати, не давая конкретного определения понятию «доступ на внешние рынки», приводит достаточно широкий перечень его составляющих. Первые два элемента, которые он выде-

ляет, обусловлены внутренней экономической политикой страны–экспортера. Они первичны для ведения внешнеэкономической (и внутриэкономической) деятельности в принципе. Не обеспечив предложения продукции, соответствующей количественным и качественным требованиям внешних рынков, не создав внутри страны необходимых условий для экспорта, не имеет смысла критиковать барьеры на внешних рынках и объяснять наличием последних неудовлетворительные результаты внешней торговли.

В третьем элементе, выделяемом Дж. Бхавати, в наибольшей степени отражено содержание понятия «доступ на внешние рынки». В ряде развитых стран существуют скрытые барьеры, которые затрудняют проникновение менее развитых стран на их рынки. Другими словами, открытость рынка не является синонимом более широкого доступа на рынок [24, р. 1–2]. Высокая воспроизводственная открытость экономики, то есть отношение внешнеторгового оборота к совокупному ВВП, еще не означает благоприятного доступа на соответствующий рынок. Необходимо учитывать степень «проницаемости» рынка, которая зависит от множества мер экономической политики иностранного государства. В свою очередь воспроизводственная открытость экономики зависит и от степени «проницаемости» рынка.

Широко трактуют понятие «доступ на внешние рынки» эксперты ЮНКТАД: он определяется совокупностью пограничных и внутриэкономических мер, которые повышают цену импортируемого товара [25, с. IX]. Имеются в виду тарифные и различные нетарифные меры регулирования. Эксперты ЮНКТАД также используют понятие «физический доступ на рынок» [25, р. 55], то есть издержки ведения торговли, прежде всего транспортные. Последняя составляющая определяется преимущественно факторами естественного характера.

В публикациях российских экономистов рассматриваются, как правило, отдельные элементы доступа на внешние рынки. Так, А.В. Данильцев и Т.Ю. Кошелева в контексте переговоров в рамках ВТО по доступу на рынок товаров поясняют, что речь идет о снижении или обнулении пошлин, устранении тарифных пиков, а также нетарифных барьеров [1, с. 291]. Д.И. Ушкалова, говоря о необходимости улучшения условий доступа российских товаров на перспективные внешние рынки, акцентирует внимание на развитии интеграционных процессов [14, с. 206], то есть, по сути, преференциального доступа на рынок.

Наиболее глубокое научное осмысление категории доступа на внешние рынки в отечественной литературе, который удалось найти автору, представлен у В.О. Никишиной [6]. Она отмечает неразработанность понятийного аппарата, многих вопросов доступа на внешние рынки, прежде всего методических, а также научного описания [6,

с. 7]. И сегодня теоретические и методологические вопросы доступа на внешние рынки в отечественных публикациях по-прежнему недостаточно разработаны, несмотря на очевидные проблемы российского бизнеса в этой сфере.

Тем не менее В.О. Никишина дает четкое определение понятию «доступ товаров на рынки зарубежных государств» – это способность ведения национальными предпринимателями экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств. Условия доступа определяются как совокупность существующих на рынке каждого иностранного государства барьеров различной природы на пути экспорта и факторов содействия их преодолению. Под управлением доступом понимается целенаправленная деятельность предпринимателя и государства по созданию благоприятных условий ведения экспортных операций отечественными предпринимателями на рынках иностранных государств [6, с. 16]. В целом соглашаясь с приведенными определениями, необходимо, однако, внести в них ряд уточнений.

В современных условиях более корректно говорить о доступе на внешние рынки, поскольку формулировка с рынками зарубежных государств несколько сужает предмет рассмотрения. Национальные предприниматели могут вести экспортные операции и на рынках зарубежных интеграционных объединений (например, ЕС), где условия доступа формируются на наднациональном уровне. Речь может идти и о рынках административно-территориальных единиц зарубежных государств, фактически представляющих собой отдельные экономики (например, Гонконг, Тайвань) и обладающих автономией во внешнеторговой политике. В связи с этим при наименовании предмета исследования целесообразно использовать более общую формулировку «доступ на внешние рынки». В самом тексте определения необходимо отразить все варианты понимания внешнего рынка.

Приведенное определение условий доступа проясняет, от чего зависит доступ на внешние рынки, чем определяется способность ведения национальными предпринимателями экспортных операций. В данном случае речь идет исключительно о барьерах (мерах) экономической (прежде всего внешнеторговой) политики *зарубежного* государства / интеграционного объединения / административно-территориальной единицы. Таким образом, четко разграничивается влияние на экспортные операции зарубежной и национальной экономической политики. В этом отношении зарубежная политика – первична, а национальная – вторична. Последняя, при определенных условиях, может стимулировать либо затруднять ведение экспортных операций, однако в основе доступа на внешние рынки – именно первая.

При определении управления доступом В.О. Никишина акцентирует внимание на том, что на условия ведения экспортных операций

на внешних рынках может влиять как государство, так и национальные предприниматели. Государство может обеспечить благоприятные условия доступа на внешние рынки путем проведения двусторонних или многосторонних переговоров с другими государствами. Отдельные компании могут принимать участие в тех или иных процедурах (например, в антидемпинговых расследованиях), чтобы минимизировать для себя последствия введения внешнеторговых ограничений.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что условия доступа устанавливаются на макроэкономическом уровне, то есть меры экономической политики вводятся именно государственным национальным либо наднациональным органом. При этом объект этих мер, как правило, также находится на макроэкономическом уровне – отрасль или товар. В свою очередь компания путем участия в определенных процедурах может добиться условий доступа, отличных от базовых для рассматриваемой отрасли или товара. Возможны исключения – после 24 февраля 2022 г. ряд стран ввели ограничительные меры в отношении ряда российских компаний и физических лиц, в том числе предпринимателей.

С учетом вышеизложенного сформулируем уточненное и дополненное определение доступа на внешние рынки: *способность ведения национальными предпринимателями экспортных операций той или иной степени успешности на рынках зарубежных государств, интеграционных объединений, административно-территориальных единиц, обусловленная мерами зарубежной экономической (прежде всего внешнеторговой) политики. Соответственно, доступ на тот или иной зарубежный рынок может иметься либо отсутствовать, а условия доступа могут быть относительно благоприятными либо неблагоприятными.*

Приведенное определение позволяет конкретизировать предмет исследования – меры *зарубежной* экономической политики. Успешность ведения экспортных операций на зарубежных рынках может определяться и мерами национальной экономической политики, в частности, государственной поддержкой экспорта. Она может включать финансовые и нефинансовые механизмы. К последним относятся информационно-консультационная поддержка, обучение и специальные информационно-образовательные мероприятия, промоутерская поддержка (включая выставочно-ярмарочную деятельность), торговополитическая поддержка (куда относятся вопросы улучшения условий доступа на внешние рынки различными способами), политико-дипломатическая поддержка, государственная поддержка высокотехнологического экспорта, устранение избыточных административных барьеров [12, с. 134–152].

Финансовые и большинство нефинансовых механизмов стимулируют экспорт преимущественно на этапе нахождения товара внутри

страны и служат лишь дополнительным фактором повышения его конкурентоспособности. Те нефинансовые механизмы, которые способствуют реализации товара непосредственно на внешних рынках (в частности, промоутерская поддержка), также являются лишь дополнением к конкурентоспособной цене и качеству продукции наряду с принятыми внутри страны стимулирующими мерами. Таким образом, указанные механизмы способствуют повышению конкурентоспособности продукции и успешности операций на внешних рынках, однако не влияют на меры зарубежной экономической политики и на условия доступа на внешние рынки (за исключением торгово-политической поддержки экспорта). Соответственно, они не относятся к предмету доступа на внешние рынки.

Особую категорию нефинансовых механизмов составляет торгово-политическая поддержка экспорта. В ее рамках предполагается содействие государства-экспортера в улучшении условий доступа на внешние рынки, в том числе в устранении дискриминационных ограничений на зарубежном рынке. Таким образом, речь идет о воздействии экспортирующего государства на зарубежную экономическую политику, что принципиально отличает данное средство поддержки экспорта от других.

Отметим также фундаментальную роль условий доступа на внешние рынки в определении успешности ведения экспортных операций и, соответственно, политики государственной поддержки экспорта. При отсутствии благоприятных условий доступа и наличии ограничений на внешних рынках не имеют смысла ни сам экспорт, ни иные меры его поддержки, помимо торгово-политических.

С учетом изложенного необходимо разграничить понятия «доступ на внешние рынки» и «поддержка экспорта». Обе категории определяют степень успешности ведения экспортной деятельности, однако первая связана с зарубежной, вторая – с национальной экономической политикой. При этом вторая категория в части торгово-политической поддержки оказывает влияние на первую.

Сформулированное определение доступа на внешние рынки дает общее понимание, от чего он зависит. Рассмотрим и классифицируем факторы доступа на внешние рынки.

Основные факторы, определяющие доступ на внешние рынки

Для выявления факторов доступа на внешние рынки целесообразно руководствоваться индуктивным подходом, рассмотрев сначала те, которые непосредственно влияют на анализируемую категорию. В первую очередь доступ на внешние рынки зависит от зарубеж-

ной внешнеторговой политики. Ее средства можно отнести к группе факторов I порядка. Выделяются также факторы II порядка и факторы общего порядка (см. рис.), чей механизм влияния на доступ на внешние рынки будет подробно проанализирован далее, в следующих разделах статьи. Изменения в группах факторов I и II порядка в значительной степени определяются экономической конъюнктурой, в то время как факторы общего порядка, как правило, мало зависят от ее состояния. Соответственно, на рисунке факторы I и II порядка расположены под элементами «состояние общехозяйственной конъюнктуры» и «состояние товарной конъюнктуры», а факторы общего порядка – отдельно.



Источник: составлено автором.

Рис. Система факторов, определяющих доступ на внешние рынки

Средства внешнеторговой политики (или факторы доступа на внешние рынки I порядка) традиционно классифицируются на тарифные и нетарифные. К группе тарифных относят таможенные пошлины и таможенные тарифы. При анализе проблем доступа на внешние

рынки необходимо учитывать не только так называемые *прямые* условия доступа, согласно терминологии М. Фугаццы и А. Ничиты (то есть пошлины, с которыми сталкивается экспортируемая продукция), но и *относительные* (пошлины, с которыми сталкивается экспортируемая страной продукция, по сравнению с пошлинами, с которыми сталкивается продукция, экспортируемая конкурентами) [20, р. 3]. Так, если Россия сталкивается с минимальными, или базовыми пошлинами, необходимо учитывать, что в то же время ее конкуренты могут уплачивать преференциальные пошлины. Последние могут предоставляться как в рамках Общей системы преференций (для содействия экономическому развитию менее развитых стран), так и в рамках преференциальных торговых соглашений с любыми странами.

Если же страна сталкивается с преференциальными пошлинами, нужно учитывать, что такие пошлины могут предоставляться и другим партнерам. В этом случае фактическое преимущество в условиях доступа на рынок будет меньше, чем разница между пошлиной по РНБ (базовой) и преференциальной [17, р. 3]. Россия на большинство внешних рынков, в том числе основных партнеров, не имеет преференциального доступа и платит базовые пошлины.

В научной литературе распространены утверждения, что в условиях современной конкуренции значение тарифных мер существенно уменьшилось [5, с. 534], что нетарифные меры фактически заняли «нишу» тарифных барьеров в регулировании международной торговли [8, с. 132], что пошлины в целом более не являются значительным барьером [16, р. X]. Вместе с тем необходимо учитывать ряд современных тенденций применения тарифных мер, в том числе в отношении России.

В условиях вызовов, с которыми мировая экономика столкнулась в 2020–2023 гг. (распространение COVID-19 в 2020 г., постковидное восстановление в 2021 г., геополитическая напряженность 2022–2023 гг.), наблюдается рост значения мер тарифного регулирования. Они призваны в первую очередь сдерживать рост цен и касаются не только экспорта (ограничение вывоза товара для расширения предложения на внутреннем рынке), но и импорта (снижение либо установление нулевых ставок ввозных таможенных пошлин в тех же целях). Так, в ЕАЭС в 2022 г. для повышения экономической устойчивости и насыщения внутреннего рынка необходимыми товарами в условиях внешнего давления обнулены ставки ввозных таможенных пошлин по широкой номенклатуре товаров (1307 кодов ТН ВЭД ЕАЭС)⁷. Схожие меры при-

⁷ Нулевые ставки пошлин и тарифные льготы в отношении отдельных видов товаров критического импорта будут продлены до конца марта 2023 г. // Евразийская экономическая комиссия. 26.09.2022. <https://eec.eaeunion.org/news/nulevye-stavki-poshlin-i-tarifnye-lgoty-v-otnoshenii-otdelnykh-vidov-tovarov-kriticheskogo-importa-b/>.

меняются в других экономиках, что существенно влияет на доступ на внешние рынки.

В мире, по данным *Global Trade Alert* с 2009 г., наблюдается тенденция роста количества применяемых тарифных мер. Если в 2009 г. таких мер насчитывалось 490, то в 2022 г. – 610. Максимальное их число пришлось на 2020 г., год наибольшего распространения пандемии *COVID-19*, – 706 мер⁸, что связано с необходимостью расширить предложение на внутренних рынках в условиях вынужденного ограничения экономической активности.

Что касается среднего уровня тарифной защиты, то у развитых экономик он действительно является относительно низким, и на их рынках важнее нетарифные барьеры. Так, в ЕС средняя применяемая ставка ввозной таможенной пошлины составляет 5,2%, в США – 3,4%, в Японии – 4,2% [26, р. 89, 109, 189]. Для России, с учетом геополитической обстановки и санкционных мер, а также нацеленности руководства страны на так называемый «разворот на Восток», существенное значение имеют тарифные барьеры на рынках менее развитых стран.

В этом смысле сложно говорить об эволюции применения подобных мер указанной группой стран. Так, в 1970-е годы менее развитые страны ограничивали «экспансионистские устремления монополий империалистических держав» путем установления таможенно-тарифных барьеров. Например, таможенно-тарифная политика Египта носила выраженный характер защиты, пошлины на металлы составляли примерно 10–20%, а на товары не первой необходимости 50–200% и более [4, с. 56–57]. Сегодня картина принципиально не поменялась. Средняя связанная ставка ввозной таможенной пошлины в Египте составляет 36,6%, а связанные ставки пошлин почти по половине товарной номенклатуры – 25–100% [26, р. 85].

В крупной экономике Индии, на поставки в которую Россия намерена во многом переориентироваться, средняя применяемая ставка ввозной таможенной пошлины составляет 18,3%, а средняя связанная – 50,8% [26, р. 104]. Таким образом, нет оснований преуменьшать значение тарифных барьеров, и именно с них традиционно следует начинать анализ условий доступа на внешние рынки.

Значение тарифных барьеров повышается в свете отказа отдельных стран в 2022 г. от предоставления России РНБ. Например, подобные решения приняли Канада, США, Япония. Применение в отношении России максимальных (генеральных) ставок ввозных таможенных пошлин как минимум затрудняет, если не закрывает доступ отечественной продукции на соответствующие рынки.

⁸ Global Trade Alert. Global Dynamics. https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/.

Не менее важны для доступа на внешние рынки нетарифные средства внешнеторговой политики. В этой категории более 170 видов мер. Из наиболее актуальных классификаций нетарифных барьеров отметим классификации ЮНКТАД и ВТО.

Последняя классификация ЮНКТАД включает 16 разделов, каждый из которых затем детализирован. Разделы объединены в 3 группы: технические меры; меры, не относящиеся к техническим (традиционно используемые в качестве средств торговой политики) и отдельно меры, связанные с экспортом (поскольку предыдущие два раздела касаются импорта) [22, р. VII]. Данная классификация основана на разделении мер технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер (которые могут быть не связаны непосредственно с внешнеторговой политикой), с одной стороны, и всех остальных мер, с другой стороны.

Более общий характер носит классификация ВТО, по которой нетарифные меры делятся на 5 групп: 1) участие государства в торговле и ограничительная практика государства; 2) таможенные процедуры и административные формальности; 3) технические барьеры в торговле; 4) количественные и специфические ограничения; 5) ограничения, заложенные в механизме платежей [27, р. 44–45].

Классификация ВТО, однако, не лишена недостатков, поскольку зачастую по формальным признакам в одну группу объединяются меры совершенно различной природы, что не соответствует практике их применения. Например, неясно, каким образом антидемпинговые меры могут относиться к таможенным процедурам, а тем более к административным формальностям. Более того, вызывает вопросы разделение антидемпинговых и компенсационных по различным группам (компенсационные меры отнесены к участию государства в торговле). Эти меры, наряду со специальными защитными мерами, должны составлять отдельную группу мер нетарифного регулирования, для которых характерны особые схожие процедуры и основания для их введения.

Гораздо четче определен перечень мер нетарифного регулирования в Договоре о ЕАЭС: 1) запрет ввоза и (или) вывоза товаров; 2) количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров; 3) исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров; 4) автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров; 5) разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров⁹. Примечательно, что в качестве отдельной меры нетарифного регулирования не выделено лицензирование (неавтоматическое), что логично, поскольку оно, по сути, не является самостоятельной мерой и опосредует другие. Напри-

⁹ Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 05.08.2021, с изм. от 25.10.2022). Астана, 2014.

мер, ввоз товаров в рамках количественных ограничений (квоты) возможен путем неавтоматического лицензирования.

В отдельный раздел выделены меры защиты внутреннего рынка (антидемпинговые, компенсационные, специальные защитные), которые в Договоре не отнесены ни к тарифным, ни к нетарифным мерам. Меры технического регулирования, санитарные и фитосанитарные меры не отнесены к мерам внешнеторговой политики в целом, что, с позиции ЕАЭС, логично. Однако с учетом роли, которую они могут играть во внешней торговле, а также в системе международных классификаций, их следует все же считать нетарифными барьерами.

Подход, изложенный в Договоре о ЕАЭС, представляется наиболее внятным и логичным, с учетом классификации, применяемой ЕЭК при ведении Реестра ограничительных мер третьих сторон в отношении государств – членов ЕАЭС и ЕАЭС¹⁰. Таким образом, можно выделить следующие виды нетарифных барьеров: все три вида мер защиты внутреннего рынка; технические барьеры в торговле; санитарные и фитосанитарные меры; количественные ограничения (включая запреты); административные меры; прочие барьеры.

В отношении России в 2022 г. рядом стран введены ограничительные меры, ухудшившие либо закрывшие доступ России на рынки отдельных товаров. Для обозначения таких мер обычно используют термин «санкции», в том числе в российской литературе. Термином «санкции» правомерно обозначать только те меры принудительного характера, которые применяются Советом Безопасности ООН на основании главы VII Устава ООН для поддержания или восстановления международного мира и безопасности¹¹. Более корректным применительно к России мог бы быть термин «ограничительные меры». Данный термин достаточно широк, и под него могут подпасть любые другие виды барьеров, введенные вне связи с политическими мотивами. С учетом изложенного предлагается использовать термин «санкционные ограничения». По форме эти меры являются нетарифными барьерами и могут быть отнесены к количественным или к прочим ограничениям.

Доступ на внешние рынки нельзя рассматривать вне связи с зарубежной экономической политикой в целом, по крайней мере, некоторыми ее видами. Тарифные и нетарифные средства внешнеторговой политики – это те факторы, которые непосредственно определяют доступ на внешние рынки в настоящий момент (хотя сами меры с течением времени могут изменяться и отменяться). Зачастую для участников внешнеэкономической деятельности важно понимать, какие тенденции доступа на тот или иной рынок прослеживаются и что

¹⁰ Торговля. Доступ на внешние рынки. <https://trade.eaeunion.org/ru-ru/Pages/default.aspx>.

¹¹ Санкции Совета Безопасности. <https://www.un.org/securitycouncil/ru/sanctions/information>.

может измениться в будущем. В этом отношении факторами доступа на внешние рынки выступают также иные виды и средства экономической политики, помимо внешнеторговой.

Факторы доступа на внешние рынки II порядка

В первую очередь выделим тесно связанную с внешнеторговой политикой промышленную политику. В научной среде не существует единого подхода к определению данного вида политики, однако можно обобщить, что ее целью является развитие перспективных, поддержание функционирующих отраслей экономики и компенсирование спада – в деградирующих. Для этого используется весь спектр средств экономической политики: помимо внешнеторговых – финансовые, налоговые и другие [9, с. 16]. Как правило, в менее развитых странах проводится политика индустриализации, а в развитых – реиндустриализации (в частности, принимающей на современном этапе форму «решоринга»).

Основной объект промышленной политики – производство. Однако как состояние экономической конъюнктуры «обнаруживается благодаря рынку» [3, с. 30], так успешность промышленной политики зависит от востребованности продукции поддерживаемой отрасли на рынке. Речь идет и о внутреннем (политика импортозамещения), и о внешнем рынках (политика экспортно ориентированного промышленного развития).

Результатом зарубежной промышленной политики будет повышение уровня конкурентоспособности какой-то отраслевой продукции либо его сохранение в первую очередь на внутреннем рынке. Иными словами, продукция третьих стран, поставляемая на рынок страны, активно проводящей промышленную политику, столкнется как минимум с более высокой конкуренцией. В отдельных случаях результатом такой политики может стать затруднение доступа товаров из третьих стран на внешние рынки.

Примером мер в рамках промышленной политики, способных усложнить доступ определенных товаров на рынок США (прежде всего из Китая), стал Закон о чипах и науке от 9 августа 2022 г. Он направлен на обеспечение лидерства США в области полупроводников и предусматривает в том числе выделение 52,7 млрд долл. на исследования, разработки, производство и подготовку рабочей силы в этой отрасли¹². За счет мер поддержки США хотят повысить свою

¹² Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China. August 09, 2022. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>.

роль в мировом производстве полупроводников и одновременно снизить участие Китая в соответствующих глобальных цепочках создания стоимости.

В схожем ключе будет действовать Закон о снижении инфляции от 16 августа 2022 г., предусматривающий в том числе расширение налоговых субсидий на покупку электромобилей, которые собраны в Северной Америке и используют произведенные в США батареи из материалов местного происхождения¹³. Закон может усложнить доступ на рынок США товаров из более широкого перечня стран, в том числе ЕС.

В перечень факторов доступа на внешние рынки, связанных с иными видами экономической политики, включим национальную безопасность. Это неконкретное, расплывчатое понятие активно используется членами ВТО, в частности в рамках статьи XXI ГАТТ. Как правило, соображениями национальной безопасности в рамках ВТО страны объясняют введение жестких ограничительных мер разного характера, прежде всего санкционных ограничений. Однако как фактор доступа на внешние рынки национальную безопасность следует понимать в относительно узком и конкретном смысле – как независимость (либо низкую степень зависимости) от импортных поставок. Для России речь в первую очередь идет о зависимости от импорта машин и оборудования, а также их комплектующих¹⁴, а для других стран речь может идти о сырьевых товарах.

С одной стороны, национальная безопасность неотделима от промышленной политики. Так, стремление развивать или поддерживать отдельные отрасли экономики связано и с опасениями попасть в критическую зависимость от импорта соответствующей продукции. Однако это не единственное и не главное основание для проведения промышленной политики; существуют и иные, например, стимулирование экономического роста и НТП, создание рабочих мест, повышение производительности труда, преодоление бедности и другие.

С другой стороны, национальную безопасность можно выделять как отдельный фактор доступа на внешние рынки, когда при принятии той или иной меры преобладают соображения независимости (либо снижения зависимости) от импорта. Примером может служить концепция стратегической автономии в экономике ЕС и принятые в ее рамках меры. Так, ЕС обеспокоен зависимостью от внешних поставщи-

¹³ Fact Sheet: The Inflation Reduction Act Supports Workers and Families. August 19, 2022. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/19/fact-sheet-the-inflation-reduction-act-supports-workers-and-families/>.

¹⁴ Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

ков по ряду критически значимых сырьевых материалов: соответствующий список ведется с 2011 г., пересматривается один раз в течение нескольких лет и насчитывает уже четыре редакции. Такие материалы важны для современных отраслей промышленности, в частности, для электронной, а также для экологически чистых или щадящих технологий и производства соответствующих товаров (например, солнечных батарей, электромобилей).

Еще одним фактором доступа на внешние рынки является политика в области защиты окружающей среды. Исследователи используют понятие «зеленая промышленная политика», относя к ней меры, направленные на приведение структуры экономики в соответствие с потребностями повышения эффективности использования традиционных (ископаемых) ресурсов и устойчивого развития с учетом внешних (международных, глобальных) условий [9, с. 32]. Можно также конкретизировать, что к этой политике относятся и меры по расширению использования возобновляемых источников энергии (неископаемых ресурсов).

Политика в области защиты окружающей среды включает комплекс государственных мер (стандартов, ограничений, запретов) для решения или смягчения остроты основных экологических проблем, прежде всего нехватки природных ресурсов, разрушения и загрязнения компонентов природной среды. Эти меры воздействуют в первую очередь на внутреннее производство и потребление, затрагивают и внешнюю торговлю.

Несмотря на нацеленность политики в области защиты окружающей среды на решение указанных проблем, устанавливаемые правительствами экологические ограничения могут воздействовать на импорт товаров, и в ряде случаев трудно отделить целенаправленность их использования в качестве природоохранных или протекционистских средств по отношению к ввозимым товарам из других стран, в первую очередь менее развитых [7, с. 55]. Соответственно, такого рода меры не могут не являться факторами, определяющими доступ на внешние рынки.

Во втором и начале третьего десятилетия XXI в. защита окружающей среды все чаще служит предлогом для ограничительных мер в торговле и для поддержки производителей. Среди партнеров России этим отличается в первую очередь ЕС. Наиболее наглядный пример – пограничный корректирующий углеродный механизм (ПКУМ)¹⁵, сбор с ввозимой в ЕС продукции на основе выделенных при ее производстве парниковых газов. Однако ПКУМ является не столько мерой

¹⁵ Carbon Border Adjustment Mechanism. European Commission. https://taxation-customs.ec.europa.eu/green-taxation-0/carbon-border-adjustment-mechanism_en.

противодействия изменению климата, сколько протекционистской мерой [10, с. 92–96]. ПКУМ и ряд других мер по защите окружающей среды непосредственно повлияет на доступ на внешние рынки многих стран, в том числе России.

Факторы доступа на внешние рынки общего порядка

Завершая характеристику факторов, определяющих доступ на внешние рынки, выделим еще одну группу – факторы общего порядка. Первым в этой группе идет членство в ВТО страны, доступ на рынок которой рассматривается.

Сегодня в ВТО состоит 164 члена, на которых приходится 98% международной торговли¹⁶. Немногочисленные не присоединившиеся к ВТО страны при проведении экономической политики (прежде всего внешнеторговой) не связаны какими-либо обязательствами. При отсутствии отдельных торговых соглашений с такими странами условия доступа на их рынки, как правило, являются неблагоприятными и мало-предсказуемыми. С учетом введения развитыми экономиками (кроме Израиля) санкционных ограничений в отношении России отметим, что подавляющее большинство внешнеторговых партнеров, не относящихся к категории «недружественных», являются членами ВТО. С наиболее важными из тех, кто не входит в ВТО, заключены преференциальные торговые соглашения (Белоруссия, Иран, Сербия).

Членство в ВТО по умолчанию означает предоставление и получение РНБ во внешней торговле. В третьем десятилетии XXI в. в условиях геополитического противостояния эта аксиома была нарушена, поэтому соответствующий фактор необходимо выделить отдельно. Как уже отмечено, отдельные страны в 2022 г. отказались предоставлять России РНБ.

Еще один фактор общего порядка, определяющий практику применения такого вида нетарифных мер, как защитные, заключается в наличии статуса страны с рыночной либо с нерыночной экономикой. Этот фактор имеет значение при анализе условий доступа на рынки развитых стран, прежде всего США. Если стране отказывают в статусе рыночной экономики (прямо, как это делают США, или косвенно, как это делает ЕС), против такой страны применяется упрощенная (не предусмотренная правилами ВТО) процедура проведения антидемпинговых или компенсационных расследований, а соответствующие пошлины устанавливаются на более высоком уровне.

Условия доступа на рынок зависят также от интеграционных процессов. Здесь имеются два аспекта. Во-первых, возникают ранее упомя-

¹⁶ WTO in brief. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm.

нутые относительные условия доступа на рынок страны – члена интеграционного объединения. Во-вторых, необходимо понимать, в каком случае условия доступа определяются на национальном уровне, а в каком – на наднациональном. Это нужно не только для правильного анализа таких условий, но и для возможного воздействия на них различными методами. Член интеграционного объединения может быть заинтересован в улучшении условий доступа на свой рынок, но не иметь возможности повлиять на них в рамках своей национальной компетенции.

Подобно тому, как прослеживается степень влияния различных стадий и элементов воспроизводственного процесса на формирование конъюнктуры объединения в зависимости от этапа интеграции, а также определяется, когда правомерно говорить о конъюнктуре группировки [11, с. 159–163], можно на разных этапах оценить соотношение между национальным и наднациональным влиянием на формирование условий доступа на рынок. Степень интегрированности групп факторов доступа на рынок, а также уровень их преимущественного формирования (национальный либо наднациональный) в зависимости от стадии экономической интеграции представлены в таблице.

Таблица

**Факторы доступа на рынок
при разных стадиях экономической интеграции**

Стадия интеграции \ Группа факторов	Факторы общего порядка	Факторы I порядка, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой	Факторы II порядка, связанные с иными видами экономической политики
Зона свободной торговли	–	–	–
Таможенный союз	+	+	–
Общий рынок	+	+	±
Экономический и валютный союз	+	+	+
Полная экономическая интеграция	+	+	+

Источник: составлено автором на основе классификации этапов развития любой экономической интеграции, предложенной Б. Балашши.

Примечания: «–» – определяются целиком либо преимущественно на национальном уровне; «±» – определяются как на национальном, так и на наднациональном уровне; «+» – определяются целиком либо преимущественно на наднациональном уровне.

Представленная схема основана на общепризнанной классификации этапов развития любой экономической интеграции Б. Балашши. На первой стадии страна сохраняет самостоятельность в проведении экономической политики, в том числе внешнеторговой, и условия доступа на рынок определяются на национальном уровне.

На второй стадии проводится единая внешнеторговая политика, происходит интеграция на уровне стадии обмена воспроизводственного процесса, и факторы, непосредственно связанные с внешнеторговой политикой, определяются на наднациональном уровне. Возможны отклонения от данной теоретической схемы преимущественно в случае интеграционных объединений менее развитых стран, когда таможенный союз функционирует не в полном формате, а часть компетенций внешнеторговой политики остается на национальном уровне.

В рамках общего рынка, на третьей стадии интеграции, проводятся отдельные виды согласованной экономической политики. Факторы, связанные с иными видами экономической политики, определяются как на национальном, так и на наднациональном уровне.

На четвертой стадии интеграции – экономической и валютный союз – проводится согласованная экономическая политика стран-участниц, а также отдельные виды единой экономической политики, происходит фактическое сближение национальных стандартов и законодательств. Факторы, связанные с иными видами экономической политики, в значительной степени определяются уже на наднациональном уровне.

Пятая стадия – полная экономическая и политическая интеграция – представляющая на сегодня теоретическое допущение, означает, что группировка фактически превращается в государство. Проводится единая экономическая политика, унифицируется законодательная база, и тогда все факторы доступа на рынок определяются на наднациональном уровне.

Подводя итог, можно говорить об условиях доступа на рынок интеграционной группировки, а не страны, начиная с таможенного союза (если рассматривать только факторы внешнеторговой политики). При более глубоком исследовании, когда во внимание принимается также совокупность факторов, связанных с иными видами экономической политики, единые условия доступа на рынок формируются, начиная с экономического и валютного союза.

Соответственно, при глубоких формах экономической интеграции воздействовать на условия доступа на рынок логично в первую очередь на наднациональном уровне, что не исключает двусторонних переговоров на уровне отдельных государств. Целесообразность таких переговоров зависит от характера интеграции – степени ее симметричности. При асимметричной интеграции, когда в объединении есть явно выражен-

ный лидер, условия доступа на рынок во многом будут определяться на национальном уровне, даже на глубоких стадиях интеграции.

В отличие от группы факторов общего порядка, которые следует воспринимать как данность на протяжении как минимум среднесрочного периода, факторы I и II порядка зависят от состояния общеэкономической и товарной конъюнктуры, что показано на рисунке. Взаимосвязь доступа на внешние рынки с экономической конъюнктурой и анализ места этой категории в системе конъюнктурных исследований заслуживают отдельной публикации.

Представленную систему и механизм взаимодействия факторов доступа на внешние рынки целесообразно использовать при проведении углубленного анализа проблем отечественного бизнеса, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность в условиях нарастания протекционизма (в том числе в форме санкционных ограничений), при выстраивании прогноза и выработке стратегии развития российского экспорта и в целом – при проведении экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобальное экономическое регулирование / Под ред. В.Н. Зуева. М.: Магистр, 2014.
2. Киреенко Н.В. Методические подходы к классификации требований по доступу сельскохозяйственной продукции на рынки, используемые в мировой практике // Аграрная экономика. 2022. № 4 (323). С. 63–79.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.
4. Костюхин Д.И. Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства. М.: Международные отношения, 1973.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2021.
6. Никишина В.О. Управление доступом российских товаров на рынки зарубежных государств в современных условиях: дис.... канд. экон. наук. М.: МИРБИС, 2006.
7. Пискулова Н.А. Экология и глобализация. М.: МГИМО-Университет, 2010.
8. Правила ВТО и основы торговой политики. М.: Международные отношения, 2017.
9. Промышленная политика / Под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020.
10. Сидоров А.А. Особенности современного протекционизма США и ЕС в отношении России // Вестник МГИМО-Университета. 2022. № 4. С. 81–101.
11. Сидоров А.А. Теоретические предпосылки формирования общеэкономической конъюнктуры интеграционных объединений // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 152–165.
12. Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. М.: ВАВТ, 2015.
13. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / Под ред. Д.Г. Тарра. М.: Весь мир, 2006.

14. Ушкалова Д.И. Внешняя торговля России в новых условиях // Журнал Новой экономической ассоциации. 2020. № 1. С. 199–207.
15. Шифф М., Уинтерс Л.А. Региональная интеграция и развитие. М.: Весь мир, 2005.
16. A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective. Ed. by R. Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2014.
17. Carrère C., De Melo J., Tumurchudur B. Disentangling Market Access Effects for ASEAN Members under an ASEAN-EU FTA. October 2008. https://www.dagliano.unimi.it/media/wp2008_259.pdf.
18. Esteveadeordal A., Shearer M., Suominen K. Market Access Provisions in Regional Trade Agreements. Inter-American Development Bank, 2008.
19. Fugazza M., Nicita A. Measuring Preferential Market Access. September 2011. <https://core.ac.uk/download/pdf/211603299.pdf>.
20. Fugazza M., Nicita A. On the importance of market access for trade // New York and Geneva: United Nations, 2011.
21. Fugazza M., Nicita A. The Value of Preferential Market Access. June 2010. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf.
22. International classification of non-tariff measures. 2019 version. Geneva: UNCTAD, 2019.
23. Snell J. The Notion of Market Access: A Concept or a Slogan? // Common Market Law Review. 2010. Vol. 47. Iss. 2. Pp. 437–472.
24. Summary of the discussions on Market Access. 2002, April 29. WTO Secretariat. https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.
25. Trading into Sustainable Development: Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals. Geneva: United Nations, 2016.
26. World Tariff Profiles 2022. Geneva: World Trade Organisation, 2022.
27. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Geneva: World Trade Organisation, 2012.

REFERENCES

1. Global economic regulation; ed. by V.N. Zuev. M.: Magistr, 2014. (In Russ.).
2. Kireyenko N.V. Methodological approaches to the classification of requirements for the access of agricultural products to markets used in world practice // Agrarian Economics. 2022. № 4 (323). Pp. 63–79. (In Russ.).
3. Kondrat'ev N.D. Long economic cycles and the theory of foresight. Selected writings. M.: Ekonomika, 2002. (In Russ.).
4. Kostyukhin D.I. Conjunction of the world capitalist economy. M.: International Relations Publisher, 1973. (In Russ.).
5. World economy and international economic relations / ed. by A.S. Bulatov. M.: KNORUS, 2021. (In Russ.).
6. Nikishina V.O. Management of the access of Russian goods to the markets of foreign countries in modern conditions: thesis. M.: MIRBIS, 2006. (In Russ.).
7. Piskulova N.A. Ecology and globalization. M.: MGIMO-University, 2010. (In Russ.).
8. WTO rules and trade policy framework. M.: International Relations Publisher, 2017. (In Russ.).
9. Industrial policy / ed. by A.S. Bulatov. M.: KNORUS, 2020. (In Russ.).
10. Sidorov A.A. Features of the Modern Protectionism of the USA and the EU towards Russia // MGIMO Review of International Relations. 2022. № 4. Pp. 81–101. (In Russ.).

11. *Sidorov A.A.* Theoretical premises of general business situation formation in integration blocks // The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2015. № 3. Pp. 152–165. (In Russ.).
12. *Spartak A.N., Frantsuzov V.V., Khokhlov A.V.* World exports: trends and development prospects, support systems. M.: VAVT, 2015. (In Russ.).
13. Trade policy and the importance of joining the WTO for the development of Russia and the CIS countries / ed. by D.G. Tarr. M.: Ves' mir, 2006. (In Russ.).
14. *Ushkalova D.I.* Foreign trade of Russia in the new conditions // The Journal of the New Economic Association. 2020. № 1. Pp. 199–207. (In Russ.).
15. *Schiff M., Winters L.A.* Regional integration and development. M.: Ves' mir, 2005. (In Russ.).
16. A World Trade Organization for the 21st Century. The Asian Perspective /Ed. by R. Baldwin, M. Kawai, G. Wignaraja. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2014.
17. *Carrère C., De Melo J., Tumurchudur B.* Disentangling Market Access Effects for ASEAN Members under an ASEAN-EU FTA. October 2008. https://www.dagliano.unimi.it/media/wp2008_259.pdf.
18. *Estevadeordal A., Shearer M., Suominen K.* Market Access Provisions in Regional Trade Agreements. Inter-American Development Bank, 2008.
19. *Fugazza M., Nicita A.* Measuring Preferential Market Access. September 2011. <https://core.ac.uk/download/pdf/211603299.pdf>.
20. *Fugazza M., Nicita A.* On the importance of market access for trade. New York and Geneva: United Nations, 2011.
21. *Fugazza M., Nicita A.* The Value of Preferential Market Access. June 2010. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf.
22. International classification of non-tariff measures. 2019 version. Geneva: UNCTAD, 2019.
23. *Snell J.* The Notion of Market Access: A Concept or a Slogan? // Common Market Law Review. 2010. Vol. 47. Iss. 2. Pp. 437–472.
24. Summary of the discussions on Market Access. 2002, April 29. WTO Secretariat. https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/summary_report_market_access.doc.
25. Trading into Sustainable Development: Trade, Market Access, and the Sustainable Development Goals. Geneva: United Nations, 2016.
26. World Tariff Profiles 2022. Geneva: World Trade Organisation, 2022.
27. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Geneva: World Trade Organisation, 2012.

Дата поступления рукописи: 01.03.2023 г.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Сидоров Алексей Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей им. Н.Н. Ливенцева МГИМО МИД России, Москва, Россия
ORCID: 0000-0002-7632-3653
aa.sidorov@yahoo.com

ABOUT THE AUTHOR

Alexey A. Sidorov – Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor at N.N. Liventsev Department of International Economic Relations and Foreign Economic Affairs, MGIMO University, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-7632-3653
aa.sidorov@yahoo.com

FOREIGN MARKET ACCESS: THEORETICAL APPROACH AND FACTORS

The author analyzes the concept of access to foreign markets and theoretical approaches to study this category. He differentiates the concepts of market access and one of export support, presents a system of factors determining access to foreign markets, and singles out general factors, as well as factors of the I and II order conditioned by the general economic and market situation. Factors of the first order are directly related to foreign trade policy, factors of the second order correspond to other types of economic policy. The author identifies current trends in the above groups of factors and their significance for Russia. He analyzes the influence of economic integration on the formation of market access conditions by examining the degree of integration of groups of market access factors, as well as the level of their predominant formation (national or supranational) depending on the stage of economic integration.

Keywords: *market access, preferential trade agreements, economic policy, trade policy, trade barriers, tariff barriers, non-tariff barriers, industrial policy, national security, environmental protection, economic integration.*

JEL: F13, F15, F51, F52.