

Либерализация торговли между Японией и ЕС: тенденции, перспективы, проблемы*

© 2014

М. Демина

Соглашение об экономическом партнерстве Японии и ЕС стало предметом двусторонних переговоров с 2010 г. Японской стороне оно дает возможность преодолеть установленные Евросоюзом тарифные ограничения, создать благоприятные условия для конкуренции с корейскими поставщиками на европейском рынке.

Ключевые слова: Япония, ЕС, соглашение об экономическом партнерстве (СЭП), нетарифные барьеры.

Первое десятилетие XXI в. в японской экономике представляло собой период поисков новой эффективной модели роста. При этом Япония сохраняла преимущественную ориентацию на внешние рынки сбыта, придерживаясь стратегии диверсификации и расширения уже существующих торговых связей. В условиях кризиса Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО альтернативным инструментом по либерализации торговли становятся двусторонние и многосторонние соглашения о свободной торговле (ССТ). В октябре 2002 г. МИД Японии публикует текст Стратегии по ССТ, в котором подобные соглашения рассматриваются в качестве «средства по укреплению партнерства в сферах, выходящих за рамки обсуждений ВТО, и достижения более высокой степени либерализации»¹. Заключение таких соглашений предоставляет возможности урегулирования торговых конфликтов без применения жестких экономических и политических санкций, а также гармонизации таможенных процедур, правил сертификации и контроля качества. Обязательным условием ССТ является полная элиминация таможенных тарифов на подавляющее большинство торгуемых товарных наименований (97%—99%) в рамках не более 10 лет с момента заключения соглашения.

СЭП предполагает не только ликвидацию таможенных ограничений, но и нетарифных барьеров во внешней торговле. В тексте Основной политики по всесторонним экономическим партнерствам, опубликованном в ноябре 2010 г., Министерство иностранных дел Японии отметило, что для японской стороны именно СЭП являются предпочтительной формой либерализации торговых отношений². Кроме того, авторы документа указали, что для реализации подобного внешнеэкономического курса необходимы значительная трансформация аграрного сектора, изменения в миграционной политике и реформа регулятивной среды. Основные ориентиры обозначены недвусмысленно, однако возникает вопрос: в состоянии ли японское руководство полностью отказаться от протек-

Демина Мария Олеговна, аспирант ИДВ РАН. Тел.: 8 (925) 859-46-32;
E-mail: maridemina@gmail.com.

* Исследование проведено при поддержке факультета философии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

ционистских мер во внешней торговле? И если да, то какие последствия сулит это для японской экономики в целом?

Первыми были заключены соглашения о свободной торговле между Японией и развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона, начиная с Сингапура (2002 г.) и заканчивая Перу (2011 г.). Основной целью данных ССТ была ликвидация таможенных тарифов, которые традиционно высоки в развивающихся странах и в среднем составляют от 10 до 30%. Однако при этом были сохранены тарифные ограничения на некоторые «чувствительные» товары (например, ССТ между Японией и Таиландом не ограничивает уровень импортных пошлин на поставки риса на японский рынок³). Таким образом, переговорная позиция японской стороны позволила добиться значительных уступок от развивающихся стран: получив практически беспрепятственный доступ на рынки стран-партнеров, Япония сохранила за собой право на протекционизм в отдельных отраслях. Кроме того, в большинстве случаев в текст соглашений не были включены условия по снижению нетарифных барьеров. Однако страны Запада придерживаются иной позиции: поскольку средний уровень таможенных тарифов в Японии (5,3%⁴) считается низким и в целом не представляет существенных сложностей для иностранных поставщиков (за исключением экспортеров продукции аграрного сектора), основные требования, как правило, связаны именно с действующими нетарифными ограничениями. Учитывая негативный опыт торговых конфликтов с Японией в 1980-е гг., страны ЕС и США до сих пор резко осуждают невысокую степень «открытости» японского рынка и отсутствие на нем условий для справедливой конкуренции. В такой ситуации очевидно, что если Япония заинтересована в либерализации торгового режима с развитыми странами, которые являются основными импортерами японской продукции и реципиентами японского капитала, неизбежно потребуются значительные изменения как во внешнеторговой политике, так и в некоторых аспектах внутренней экономической ситуации.

Первая инициатива по либерализации торговли между Японией и европейскими странами прозвучала в апреле 2010 г., когда была создана совместная группа высокого уровня для изучения возможностей укрепления двусторонних взаимоотношений. На тот момент уже активно шел переговорный процесс по соглашению о свободной торговле между ЕС и Республикой Корея. Этот факт послужил своего рода катализатором взаимоотношений Японии с Евросоюзом: появилась вероятность, что японская продукция на европейском рынке в скором времени будет частично заменена южнокорейскими аналогами, а японские поставщики потеряют свои конкурентные преимущества. В марте 2011 г. ЕС предложил начать переговоры о заключении ССТ с Японией при условии пересмотра ею своих нетарифных мер по ограничению импорта, и вскоре было решено перейти к этапу сбора данных, необходимых для составления проекта соответствующего Соглашения. Через год эта работа была завершена, и первый раунд переговоров по СЭП состоялся в апреле 2013 г.⁵

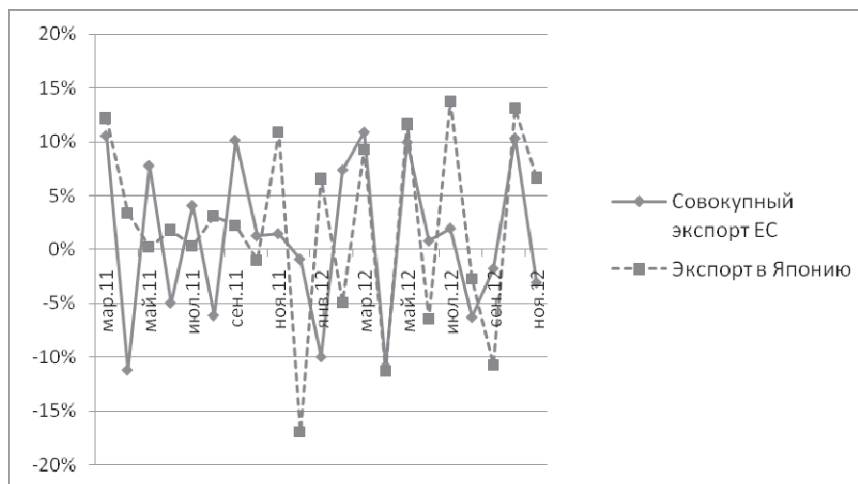
Либерализация торгового режима между Японией и ЕС на основе СЭП предусматривает не только отмену таможенных тарифов, но и постепенную ликвидацию нетарифных ограничений на импорт, которые традиционно служат основным инструментом японского протекционизма. По данным опроса, проведенного среди европейских экспортеров в 2008 г., одним из наиболее трудно преодолимых являлось такое препятствие, как японская система стандартов и контроля качества — с этим барьером сталкивалось большинство европейских производителей независимо от их секторальной принадлежности. Кроме того, представители фармацевтических компаний и поставщики медицинского оборудования отмечали существенную ограничительную роль системы ценообразования на японском рынке. Наконец, экспортеры автомобильной продукции и пищевых товаров сталкивались с такими проблемами, как импортное квотирование и многоступенчатая система дистрибуции⁶. Все эти нетарифные барьеры повышают стоимость европейских товаров на японском рынке, а их отмена в перспективе сулит

повышение конкурентоспособности продукции из ЕС и расширение поставок. По расчетам экспертов Европейской комиссии, после вступления в силу нового СЭП стоимостной объем европейского экспорта в Японию возрастет как минимум на 22,6%, в то время как японская сторона может ожидать увеличения объема поставок в ЕС на 17,1% по сравнению с уровнем 2012 г.⁷

Уже на ранних этапах проработки условий соглашения об экономическом партнерстве европейский экспорт в Японию продемонстрировал устойчивую тенденцию роста. Так, за первые 14 месяцев после начала обсуждения СЭП стоимостной объем поставок продукции европейского происхождения на японский рынок вырос на 11%, за последующие полгода — еще на 11%. В среднем за это время темпы прироста экспорта товаров из ЕС в Японию составляли 2% в месяц. В то же время совокупный экспорт из стран ЕС рос менее высокими темпами — примерно 1% в месяц (см. график 1). Коэффициент корреляции между данными двумя динамическими рядами относительно невелик и составляет 0,38. Этот показатель свидетельствует, что на протяжении 20 месяцев после официального предложения о заключении СЭП торговые отношения европейских стран с Японией развивались по специфичному сценарию, не повторяя общего тренда развития внешней торговли ЕС⁸. Это можно объяснить возникновением «эффекта ожидания» у европейских поставщиков. Ряд зарубежных эмпирических исследований показал, что еще на ранних этапах проработки условий ССТ/СЭП, задолго до вступления соглашения в силу, как правило, наблюдается ярко выраженная положительная динамика объемов товарооборота между странами, ведущими переговоры⁹. Наблюдаемое увеличение объемов товарооборота объясняется также расширением возможностей экспортеров в результате подписания промежуточных соглашений и снятия некоторых барьеров во внешней торговле еще до вступления в силу ССТ/СЭП.

График 1.

Темпы прироста европейского экспорта: изменения относительно предыдущего месяца, % (март 2011 — ноябрь 2012).



Статистика по 27 странам ЕС. Рассчитано и составлено по данным японской внешне-торговой организации JETRO. URL: <http://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/trade/>

Отметим, что «эффект ожидания» проявляется преимущественно с европейской стороны: за два года, прошедших с начала обсуждения условий соглашения, объемы поставок на японский рынок росли стабильными темпами, причем в 2011 г. впервые за не-

сколько десятилетий было зафиксировано отрицательное сальдо торгового баланса Японии с 15-ю западноевропейскими странами (см. график 2).

За счет чего произошло это расширение поставок? Оказалось, что рост экспорта из стран ЕС в Японию сопровождался последовательным увеличением поставок транспортных средств и медицинских препаратов. Так, в 2012 г. экспорт автомобилей из ФРГ, Испании и Италии в Японию увеличился соответственно на 11%, 31% и 35% по сравнению с показателями предыдущего года. В свою очередь стоимостной объем поставок фармацевтической продукции из Италии, ФРГ и Ирландии на японский рынок вырос на 12%, 15% и 34% соответственно¹⁰. Стоит также упомянуть, что эти две товарные группы являются ключевыми статьями европейского экспорта: в 2012 г. на транспортные средства и фармацевтическую продукцию пришлось соответственно 15% и 13% экспорта из 27 стран ЕС в Японию¹¹.

График 2.

Динамика товарооборота Японии с ЕС15, 2002–2012, млрд иен.



Примечание: на 31.12.2013 официальный обменный курс составил 0,81 евро за 100 японских иен.

Источник: таможенная статистика Японии. URL: <http://www.customs.go.jp/toukei/>

Японские таможенные тарифы на транспортное оборудование и продукцию химической промышленности, к которой относятся и медицинские препараты, минимальны — в отличие от аналогичных тарифов в других развитых странах (см. таб. 1). Следовательно, рост поставок этих двух групп товаров на японский рынок было бы некорректно связывать с предполагаемым снижением импортных пошлин. С большой долей вероятности можно утверждать, что позитивные ожидания европейских производителей автомобилей и лекарственных средств вызваны текущими процессами дерегулирования автомобильного и фармацевтического сегментов японского рынка. По данным исследования, проведенного специалистами из Копенгагена в 2008 г., регулятивные барьеры, процедуры контроля качества, механизмы ценообразования и другие нетарифные ограничения увеличивают стоимость медицинских препаратов европейского происхождения в Японии на 22%, а процедура прохождения технической сертификации транспортных средств равносильна таможенной пошлине в 10%¹². Устранение подобных нетарифных барьеров, которое является важным условием заключения СЭП между Японией и Евросоюзом, сулит дополнительные возможности для европейских поставщиков.

Таблица 1.

Импортные тарифы на некоторые виды промышленной продукции в развитых странах, 2012 г., %.

	Транспортные средства	Химическая продукция
Япония	0	7
ЕС	22	12
США	25	7

Примечание: Приведены максимальные значения таможенных тарифов для стран с режимом наибольшего благоприятствования.

Составлено по: World Tariff Profiles 2012, WTO ITC UNCTAD. P. 76, 97, 170. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf

Рассмотрим текущую ситуацию и уровень нетарифных барьеров на японском рынке в целом. В Японии существуют особые национальные стандарты, системы сертификации и инспекции качества товаров, требования техники безопасности, экологии и санитарно-гигиенические правила. Еще в период «торговых войн» с развитыми странами Запада в 1980-х гг. технические ограничения импорта были предметом многочисленных претензий к японской стороне. В настоящее время эти претензии вновь приобрели актуальность в связи с возможностью заключения СЭП между Японией и ЕС, а также в ходе переговоров по созданию Транс-Тихоокеанского партнерства, к которым Япония формально присоединилась в качестве участника в апреле 2013 г.

В целях создания благоприятных условий для либерализации торговых отношений с развитыми странами японское руководство предпринимает шаги по гармонизации своих стандартов качества и системы сертификации с международными. Если в конце 1990-х гг. из 8932 японских стандартов на промышленные изделия около четверти было сопоставимо с международными (а полностью соответствовали им лишь 2,5%)¹³, то сейчас уже 19% японских стандартов идентичны международным¹⁴. Стоит также отметить значительные изменения в правилах и процедуре сертификации фармацевтической продукции и транспортных средств. За последние 5 лет Агентство медицинских препаратов и техники Японии увеличило свой штат экспертов на 300 человек — с целью сокращения времени рассмотрения новых лекарственных средств на предмет соответствия национальным стандартам. При проведении клинических тестирований японские специалисты уже ориентируются на нормы, принятые на Международной конференции по гармонизации технических требований к фармацевтической продукции¹⁵. На заседании экономической комиссии ООН японская сторона также выдвинула предложение о разработке единой системы международной сертификации автомобилей. Планируется, что к 2016 г. транспортные средства, прошедшие подобную сертификацию на территории ЕС, могут быть реализованы на японском рынке без дополнительного тестирования¹⁶. Вне всякого сомнения, указанные достижения прибавляют оптимизма европейским экспортерам.

Кроме того, существуют определенные позитивные изменения в японской системе дистрибуции товаров, которая традиционно считается одним из существенных нетарифных барьеров на японском рынке. Действительно, ввиду специфической организации японской системы сбыта импортные товары зачастую проходят цикл многократной перепродажи от одного оптовика к другому, прежде чем поступить в розничную торговлю, что, несомненно, увеличивает их конечную стоимость.

Как еще один фактор, препятствующий распространению иностранных товаров на японском рынке, нередко расценивается специфика местного спроса. Японские потребители, как правило, довольно требовательны к внешнему виду товара, его упаковке и функциональности. Поэтому для того, чтобы занять прочные позиции на японском рынке, иностранным производителям приходится разрабатывать специальную линию това-

ров, ориентированных исключительно на японского покупателя¹⁷. Например, на основании маркетинговых исследований французский концерн «Lactalis» модифицировал форму упаковки своей продукции, и теперь сыр камамбер «Президент» продается в Японии в маленькой деревянной коробочке весом 145 г., что примерно в половину меньше стандартной упаковки сыра в других странах¹⁸. В последнее время все больше европейских поставщиков осознают необходимость серьезной адаптации к японскому рынку. Кроме того, японские потребители в свою очередь проявляют больший интерес к иностранной продукции и нередко отдают предпочтение не национальным, а мировым брендам.

В целом, опыт европейских компаний, которые успешно функционируют в Японии, свидетельствует, что японский рынок уже не столь «закрытый», как 10–20 лет назад.

Как отмечалось выше, многие нетарифные ограничения импорта в Японии в реальности подвержены размыванию. В первую очередь это связано с активным участием страны в международном разделении труда и конвергенции ее экономических структур с хозяйственными моделями основных стран-партнеров. Кроме того, подписание ряда торговых соглашений с развивающимися странами, а также присоединение к региональным зонам свободной торговли (АСЕАН) способствует общему упрощению механизмов контроля внешней торговли. Наконец, недавно обозначенный курс японского руководства на либерализацию торговых отношений с развитыми странами стимулирует дополнительные усилия по ликвидации существующих барьеров.

Итак, европейские производители, заинтересованные в расширении географии продаж, уже не сталкиваются с обилием препятствий при освоении японского рынка и еще до вступления в силу соглашения о ликвидации таможенных барьеров готовы наращивать свой экспорт в Японию.

Несомненно, реальное сокращение числа нетарифных ограничений на японском рынке в сочетании с потенциальным эффектом от запланированных экономических реформ (в том числе и в аграрном секторе) облегчит и ускорит процесс ведения переговоров по заключению ССТ/СЭП между Японией и развитыми странами. Однако эти явления имеют и свою негативную сторону: отказ от протекционистских мер во внешней торговле может повлечь формирование устойчивого дефицита торгового баланса с западными странами. В случае с 28 государствами ЕС Япония уже оказалась в зоне красных цифр. Таким образом, вопрос о возможных выгодах и потерях японской экономики в результате новой политики фритредерства остается открытым.

1. Japan's FTA Strategy (Summary), Economic Affairs Bureau, Ministry of Foreign Affairs. October 2002. URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/strategy0210.html>.
2. Basic Policy on Comprehensive Economic Partnerships, Ministerial Committee on Comprehensive Economic Partnerships. November 6th, 2010. URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/policy20101106.html>.
3. Agreement between Japan and Thailand for an Economic Partnership (November 2007), Annex 1.P. 49. URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/thailand.html>.
4. World Tariff Profiles 2012. WTO/ITC/UNCTAD. P. 97. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf.
5. Сэкайтониноносюё: наэфтиэиноитиран [Обзор основных ССТ, заключенных Японией и другими странами мира], доклад JETRO, 2012. С. 75. URL: http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07001093/fta_ichiran_2012.pdf.
6. Sunesen E.R, Francois J.F., Thelle M.H. Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan. Copenhagen Economics, 2009. P. 46.
7. Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations. European Commission, Brussels, 18.07.2012. P.37. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149809.pdf.

8. Демина М.О. Либерализация торговых отношений между Японией и Европейским союзом: статус ССТ/СЭП и эффект ожидания // Восточная Азия: вызовы современности: Докл., представленные на I науч. конф. молодых востоковедов в Ин-те Дальнего Востока РАН. М., 2013. С. 61.
9. Например, Magee C.S. New measures of trade creation and trade diversion // Journal of International Economics. 2008. 75(2); Mölders F., Volz U. Trade creation and the status of FTAs: empirical evidence from East Asia // Review of World Economics. 2011. Vol. 147, № 3.
10. Подсчитано по данным Центра международной торговли. URL: <http://www.trademap.org/>
11. Там же.
12. Sunesen E.R., Francois J.F., Thelle M.H. Op. cit. P. 53, 56.
13. Иванов О.В. Государственное регулирование внешней торговли Японии: организация, формы, методы. М.: МГИМО, 1999. С. 82.
14. Annual Report 2010. Japanese Industrial Standards Committee, Ministry of Economy, Trade and Industry. URL: <https://www.jisc.go.jp/policy/nenji/houkoku2010eng.pdf>.
15. Delivering Trade Potential, The EBC Report on the Japanese Business Environment 2012. The European Business Council in Japan, The European (EU) Chamber of Commerce in Japan. P. 52–53.
16. Ibid. P. 68–69.
17. Sunesen E.R., Francois J.F., Thelle M.H. Op. cit. P. 46–47.
18. Lactalis Japon, Success Stories: Ideas for Potential Players. JETRO, 2006. URL: http://www.jetro.go.jp/en/invest/success_stories/pdf/37_lactalis.pdf.