

---

## РОССИЙСКИЙ АГРОКОМПЛЕКС: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

---

### Аграрный бизнес России в условиях ВТО: ожидания и реальность<sup>1</sup>

С.Ю. БАРСУКОВА\*

\*Барсукова Светлана Юрьевна – профессор, кафедра экономической социологии, НИУ ВШЭ, заместитель руководителя Лаборатории экономико-социологических исследований, НИУ ВШЭ. Адрес: 125319 г. Москва, Кочновский пр., 3, комн. 406. E-mail: svbars@mail.ru

*Накануне присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО) в 2012 г. наиболее критическую позицию занимали аграрии. Причины этого лежали на поверхности и сводились к неконкурентоспособности аграрной экономики России на фоне хорошо налаженной системы государственной поддержки зарубежных производителей. По прошествии двух лет имеет смысл обсудить, какие прогнозы бизнеса оправдались, а какие – нет; что привнесло в практику бизнеса членство в ВТО; насколько бизнес и государственные органы научились использовать инструменты Всемирной торговой организации для защиты интересов отечественных производителей. В статье изложены результаты исследования, основу которого составили полужформализованные интервью с руководителями аграрных ассоциаций и топ-менеджерами крупных агрохолдингов. Систематизированы стратегии бизнеса накануне вступления в ВТО и в ходе адаптации к новым условиям, выявлены основные трудности адаптационного процесса.*

Ключевые слова: аграрная экономика, Всемирная торговая организация (ВТО), инструменты ВТО, защита внутреннего рынка, поддержка отечественных сельхозпроизводителей, адаптация сельского хозяйства к условиям ВТО

### ВТО: дискуссия в литературе

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана в 1995 г. Ее предшественником было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенное

---

<sup>1</sup> Исследование осуществлено в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг., проект № 12-01-0027.

в 1947 г. по инициативе США [Bagwell, Staiger 2010]. Базовые принципы и цели регулирования международной торговли, декларируемые ВТО, сводятся к идее «правильного рынка», исключая торговые барьеры и протекционизм, что интенсифицирует торговлю и ведет к упрочению добрососедских отношений между странами. Однако эта благостная картина вызывает возражения.

Во-первых, влияние ВТО на интенсивность торговых отношений отнюдь не бесспорно. Например, на панельных данных за 50 лет (175 стран) было показано, что членство страны в ВТО не имеет решающего значения для объема ее торговых сделок [Rose 2004]. Во-вторых, торговая взаимозависимость не всегда уменьшает враждебность между странами, поскольку более эффективно снижают конфликты и формируют политическую солидарность между государствами прямые инвестиции, а не торговые отношения. Это обусловлено тем, что разрыв инвестиционных связей сопряжен с гораздо более высокими издержками, нежели прекращение торговых контактов [Rosecrance, Thompson 2003].

Но самый сокрушительный удар по идеологии ВТО связан с привилегированным положением ряда стран-членов ВТО, что особенно проявляется в области сельского хозяйства и торговли продовольствием [Subramanian, Wei 2003]. История этого вопроса восходит к тому обстоятельству, что в развитых и развивающихся странах отношение к сельскому хозяйству принципиально различалось. Индустриализация в развивающихся странах осуществлялась за счет ресурсов, изымаемых из аграрной сферы, тогда как богатые развитые страны защищали своих аграриев, возводя барьеры для импорта и практикуя разнообразные субсидии. Развитые страны закрывали свои рынки от конкуренции со стороны дешевой аграрной продукции развивающихся стран, усугубляя бедность в этих странах. Однако с 1980-х гг. ситуация начинала меняться, в частности активно дебатировалась тема «глобального аграрного ресурса», эффективное использование которого было ограничено протекционистской политикой развитых стран [Anderson 2009]. Эти настроения и легли в основу Дохийского раунда ВТО в 2001 г. в Катаре, который фокусировался на удовлетворении интересов развивающихся стран и был посвящен аграрной проблематике.

Включение сельского хозяйства в орбиту ВТО в ходе Дохийского раунда расценивалось многими учеными и практиками как событие первостепенной важности [Laborde, Martin 2012; Subedi 2003]. Несмотря на то, что продукция сельского хозяйства занимает менее 10% мировой торговли, широко практикуемые торговые барьеры и субсидии сельхозпроизводителям искажали «правильную» модель мирового торгового порядка; особенно это было актуально для стран, не имеющих экономических возможностей с помощью субсидий поддерживать своих аграриев.

Внимание ВТО к рынку продовольствия объяснялось также тем, что продукты питания играли особую роль в процессе глобализации. С одной стороны, транснациональные корпорации и торговые сети унифицировали рынок продуктов питания, сделав глобальный рынок элементом повседневности простого человека, который, переезжая из страны в страну, мог покупать одни и те же продукты. С другой стороны, тотальная востребованность продуктов питания, базовый набор которых при всех национальных отличиях имеет много общего, идеально подходит для реализации глобальных планов производителей и торговых сетей [Phillips 2006].

Однако Дохийский раунд показал, насколько трудно странам договориться по аграрному вопросу: защита продовольственного рынка не подчинялась логике экономикоцентризма и была крайне политизированной. В ходе переговоров страны

пытались балансировать между готовностью дисциплинировано снижать таможенные тарифы и сокращать субсидии товаропроизводителям, с одной стороны, и желанием минимизировать политические риски, возникающие в случае зависимости от импортного продовольствия, с другой. Обсуждение вопросов по сельскому хозяйству было столь сложным и конфликтным, что после Дохийского раунда стали говорить о кризисе ВТО [Tarasofsky, Palmer 2006], а на фоне глобального кризиса 2008–2009 гг. и вовсе стали звучать голоса о «великом коллапсе торговли» [Bems, Johnson, Yi 2013]. Изменились и идеологические установки в мире, усилилась критика неолиберализма, что не могло не отразиться на дискуссии о ВТО как инструменте продвижения неолиберальных идей в рамках проекта гегемонии США [Chorev, Babb 2009].

Но, несмотря на критику, ВТО остается авторитетной международной организацией. После крушения социалистического лагеря и распада СССР началось активное вступление бывших соцстран в ВТО, что имело для них не только прагматическое, но и такое символическое значение, как принадлежность к кругу «рыночных» государств [Michalopoulos 2000]. Из постсоветских стран раньше других вступила в ВТО Киргизия (1998 г.), затем Латвия и Эстония (1999 г.), Грузия (2000 г.), Литва и Молдавия (2001 г.), Армения (2003 г.), спустя еще пять лет – Украина (2008 г.). И только в 2012 г. к ВТО присоединилась Россия, затем пришла очередь Таджикистана (2013 г.).

Вступление России в ВТО – это отдельная тема с множеством неожиданных поворотов, с периодическим нарастанием и затуханием желания высшего руководства России стать членом этой организации. Россия начала вести переговоры по вхождению в ВТО с момента основания этой организации. Признавая долгосрочные преимущества членства в ВТО, уже тогда заговорили о том, что в краткосрочной перспективе «цена вопроса» может быть неприемлемо высокой для России и для смягчения рисков этого шага нужны особые, льготные условия вступления в эту организацию [Sabelnikov 1996]. Хотя тот факт, что Россия рано или поздно станет членом ВТО, никто не подвергал сомнению [Lissovolik, Lissovolik 2006]. К началу 2011 г. Россия оказалась единственным членом «Большой двадцатки», которая все еще не входила в ВТО [Aslund 2010]. Но пережив экономические и социальные потрясения первого трансформационного десятилетия, Россия рассталась с рыночным романтизмом и стала весьма осторожно подходить к целесообразности членства в ВТО, взвешивая шансы и риски, связанные с этим шагом [Seliger 2004; Чустосердов 2001]. Перед глазами был опыт Украины, и последствия этого шага представлялись весьма неоднозначными [Панфилова, Саакадзе 2009; Kobouta, Zhygadlo, Zayika 2009].

Торговые споры с ЕС в 2000-е гг. показали способность России отстаивать свои интересы и вне членства в ВТО. Несговорчивость России по ряду спорных экономических вопросов вызвала замешательство у западной аудитории, поскольку, несмотря на заметное усиление России при В.В. Путине, Евросоюз оставался намного мощнее почти по всем конвенциональным признакам власти, не говоря уже о чисто экономических показателях. Нужно отметить, что в ЕС и раньше были популярны рефлексии по поводу разрыва между ожидаемым и реальным влиянием ЕС на мировые процессы [Hill 1993], даже появился термин «парадокс нереализованной власти» Евросоюза [Baldwin 1989, p.139]. В 2000-е гг. торговые споры между ЕС и Россией интенсифицировали эту дискуссию [Leonard, Popescu 2007; George, Bennett 2005]: например, запрет на поставки польского мяса, экспортные

пошлины на древесину, повышенные тарифные сборы на рейсы европейских авиакомпаний на территории РФ обсуждались как примеры неудач ЕС в торговых спорах с Россией [Forsberg, Seppo 2009]. В этой связи возник вопрос: что изменится, если Россия вступит в ВТО?

Оптимисты утверждали, что причина неудач ЕС в торговых спорах с восточным соседом состоит в том, что Россия не является членом ВТО и посему отсутствует эффективная правовая рамка, вынуждающая Россию подчиняться единым правилам [Allen 1997; Meunier, Nicolaidis 1999; Smith 2001; Toje 2008]. Их оппоненты замечали, что Россия пренебрегает правовыми нормами, реализуя принцип «разделяй и властвуй» [Haukkala 2006] и вступление в ВТО не окажет на поведение России значительного влияния, поскольку правовые регламенты никогда не ставились в РФ на первое место [Kratochwil 2008]. Кроме того, Европа в большей степени зависела и зависит от российских энергоносителей, чем Россия от европейских потребительских товаров, и эта асимметрия дает преимущество России в торговых спорах.

В результате «россияне поняли, что их членство в ВТО более отвечает интересам ЕС, чем их собственным» [Forsberg, Seppo 2009, p.1820], и угроза торговых партнеров заблокировать вступление России в ВТО перестала работать. Более того, чем чаще страны ЕС «разыгрывали карту ВТО», тем больше ВТО уподоблялось «кнуту», а не «прянику», и, соответственно, в глазах российской власти ценность членства в ВТО снижалась.

Также следует отметить, что среди российских экспертов не было единодушия по поводу целесообразности присоединения России к ВТО: оптимизм граничил с крайним пессимизмом, стороны обменивались доводами разной степени аргументированности [Рыбалкин, Зубаревич, Сурков 2004; Чиркин 2005; Барсукова 2013]. Одни считали, что данная организация является «наиболее приемлемой институциональной структурой для заключения соглашения о международной конкуренции» [Русин 2009, с. 368] и что опасности в связи с ВТО преувеличены и мифологизированы [Портанский 2003; Россия в ВТО 2001]; другие уверяли, что риски, наоборот, недооценены [Кургинян 2012; Давлетшин 2011]. Но все без исключения и зарубежные, и отечественные исследователи признавали тот факт, что наибольшим рискам подвергается аграрная сфера России [Wegren 2012; Буздалов 2013; Ушачев, Серков, Сиптиц, Никонова, Чекалин, Тарасов 2012]. Стратегии адаптации сельского хозяйства страны к работе в условиях ВТО стали реальностью экономической политики и фокусом научной дискуссии [Узун 2012; Шагайда 2014].

### Три стратегии аграрного бизнеса накануне вступления в ВТО

Драматические реформы в странах бывшего соцлагеря изменили отношения собственности в сельском хозяйстве, но этого оказалось явно недостаточно для формирования новых принципов эффективной аграрной политики [Swinneen, Scott 2009]. Проблемы в аграрном секторе России хорошо известны практикам, ученым и широкой общественности. Позволим себе не останавливаться на доказательствах тяжелого положения, в котором оказалось сельское хозяйство в результате реформирования 1990-х гг. [Абалкин 2009; Узун 2013]. Неудивительно, что по вопросу присоединения к ВТО российские аграрии заняли преимущественно критическую

позицию. Но это слишком общая оценка ситуации, поскольку отношение аграрного бизнеса к вопросу ВТО не было однородным. В лагере аграриев выделялись три группы, различающиеся интересами и выбранными для их реализации стратегиями.

**Первая группа** – «непримиримые борцы» с самой идеей вступления России в ВТО, призывающие остановить этот процесс. В терминологии А. Хиршмана эта группа выбрала стратегию «голоса», призывая широкую общественность оценить весомость своих аргументов и публично критикуя намерения властей [Hirschman 1970]. Пожалуй, самым ярким проектом этого крыла явились интернет-ресурс «Стоп-ВТО»<sup>2</sup>, инициатива проведения референдума (на что был получен отказ ЦИК), яркие публичные выступления в СМИ. Лидерами этого движения стали К. Бабкин и Е. Корчевой, представители аграрного машиностроения; некоторое время к ним примыкал С. Лисовский, выступивший от птицепрома, но вскоре, продав бизнес, он вышел из «игры». Трудно сказать, верили ли в этом лагере в возможность остановить бюрократическую машину, которая 18 лет, периодически останавливаясь и буксуя, двигалась в сторону ВТО. Но, безусловно, отчаянная смелость в критике власти делала эту группу наиболее заметным участником дискуссии. Созданная этим блоком аналитическая структура «ВТО-информ»<sup>3</sup> приводила расчеты, доказывающие губительность для российской экономики членства в ВТО. Эти расчеты учитывали не только прямые убытки, связанные с уменьшением таможенных сборов ввиду снижения пошлин, но и косвенные потери, обусловленные ростом пособий по безработице как следствие сокращения рабочих мест<sup>4</sup>.

Группа «непримиримых критиков» брала на себя роль защитников экономических интересов страны, а не только своей отрасли, что, с одной стороны, резко повышало шансы на легитимацию призывов бойкотировать ВТО, а с другой стороны, давало возможность переплавить протест в политический капитал, сделать борьбу с ВТО визитной карточкой политической платформы. Напомним, что К. Бабкин является не только совладельцем крупного бизнеса, но и основателем, лидером «Партии дела».

Что давало возможность части бизнеса занять такую позицию? Почему они не побоялись противостоять генеральной линии, которая формально шла от Министерства экономического развития, но реально (и все это понимали) поддерживалась на самом верху? Помимо убеждений, темперамента и прочих личностных особенностей выбравших стратегию «голоса», роль играли и вполне объективные факторы. Протест был обусловлен очевидными угрозами для аграрного машиностроения при вступлении в ВТО. Дело не только в конкуренции со стороны дешевого импорта, но и в сокращении поддержки внутреннего рынка через систему субсидирования покупки отечественных тракторов и комбайнов. Решимость представителям аграрного машиностроения придавали три обстоятельства. Первое – это социальная значимость их бизнеса, поскольку на предприятиях «Росагроша» были заняты тысячи людей, и это не аграрии, рассеянные по территории страны, а тысячи компактно проживающих рабочих, которые в случае безработицы могут взорвать спокойствие городов. Второе – протестная позиция поддерживалась

<sup>2</sup> [www.stop-vto.ru](http://www.stop-vto.ru)

<sup>3</sup> [www.wto-inform.ru](http://www.wto-inform.ru)

<sup>4</sup> Расчеты были изданы в виде отдельной брошюры, которая имела широкое хождение в бизнес-кругах.

значительной частью населения России, и ставка на референдум была вполне оправданной. Опросы общественного мнения свидетельствовали о падении популярности ВТО по сравнению с десятилетней давностью, когда больше половины населения (56%) поддерживали присоединение к ВТО и только 17% были «против», в то время как летом 2012 г. сторонников и противников этого шага стало соответственно 30% и 25% [Исследование ВЦИОМ... 2012]. И наконец, третье – активы группы «Росагропром» включали заводы по производству комбайнов в Америке и Канаде, что облегчало задачу перелива капитала в случае неблагоприятной конъюнктуры в России. При таком раскладе публичный протест был оправдан, и у бизнеса на руках были «карты», которые давали шансы на выигрыш.

**Вторая группа** аграрных бизнесменов позиционировала себя как «конструктивных критиков»; они не выступали против ВТО, но активно обсуждали условия вхождения в эту организацию, предусмотренные для той или иной отрасли. Их позиция сводилась к следующему: «мы готовы поддержать власть, ведущую страну в ВТО, в обмен на отеческую заботу о нашем бизнесе». Ассоциации выстроились в очередь по доведению до властей своих предложений по устранению проблем, порождаемых новыми условиями. Риторика этой группы имела два регистра: сдержанные, подчеркнута нейтральные суждения о целесообразности вступления в ВТО контрастировали с эмоционально яркими призывами исправить допущенную по отношению к той или иной отрасли несправедливость. Провозглашался лозунг: «Протекционизм, как принцип – это плохо, но наш случай – исключение из правил». Особенно трогательно и наивно звучали предложения отложить подписание итоговых документов, чтобы еще раз подумать, как привести их в соответствие с интересами той или иной отрасли.

Принципиальная установка на защиту отдельных аграрных сфер, а не всего российского АПК отличала эту группу от непримиримых борцов с ВТО, чью позицию квалифицировали как «неконструктивную» и всеми способами от нее дистанцировались. Очевидно, что такая стратегия не предполагала широкой консолидации бизнеса. Наоборот, чем меньше круг тех, кто докажет свой статус «исключительного случая», тем эффективнее пройдут переговоры с властью. Таким образом, прослеживался курс на размежевание, на изолированность усилий бизнеса. Это объясняет, почему открытые площадки для переговоров с властью накануне присоединения к ВТО (например, конференции с участием представителей министерств экономики и сельского хозяйства) были проигнорированы многими крупными бизнес-ассоциациями, не желавшими сливаться с широким фронтом недовольных. Возникла своеобразная конкуренция по представлению себя в качестве жертвы «в целом верного курса на ВТО». Стратегия «виктимизации»<sup>5</sup> приобрела состязательный характер, рисуя картину потенциальных рисков в разных сферах сельского хозяйства, а презентация себя в качестве жертвы стала основной рамкой легитимации требований бизнеса.

Разграничение, подчеркивание исключительности собственного случая приводили к конфликтам в бизнес-сообществе: например, на одной из конференций с участием представителей власти и бизнеса автору удалось наблюдать постепенную смену тактики. Сначала животноводы и производители колбас выступали единым фронтом, апеллируя к «Доктрине продовольственной безопасности».

<sup>5</sup> От английского слова victim (жертва).

Но очень быстро выяснилось, что власть не пойдет на уступки и придать всему бизнесу, связанному с мясом, статус исключения из правил не удастся. Тогда производители колбас сменили позицию, демонстративно отстранившись от требований животноводов: рынок мяса должен стать более конкурентным, но производство колбас надо защитить от импорта на том основании, что речь идет о предприятиях с высокой добавочной стоимостью. Солидарность как ресурс давления на власть сменилась жестким размежеванием, прежний союзник был выведен за границы лоббируемых решений по принципу «Боливар не выдержит двоих».

Если первая группа аграрных бизнесменов делала ставку на громкую публичную дискуссию с властью, выбрав стратегию «голоса», то вторая группа предпочла комбинировать риторику лояльности с действиями по достижению компромисса в ходе кулуарных переговоров в ведомственных коридорах.

**Третья группа** предпринимателей, связанных с аграрной сферой, выбрала стратегию «лояльности». Она выступила публичным доказательством того, что не весь аграрный бизнес разделяет «алармистские» настроения. Представители группы «лояльных» ничего не опротестовывали, явно ни о чем не просили, и их позиция сводилась к следующему:

- минусы от ВТО, которые проявятся сразу, будут меньше выигрышей, ожидаемых в перспективе;
- неэффективные сектора сельского хозяйства отомрут, но это неизбежная цена оздоровления экономики (например, производство свинины в ЛПХ);
- бюджетное субсидирование является анахронизмом, от которого надо постепенно избавляться, переходя к более разнообразным мерам поддержки сельского хозяйства;
- проблемы сельского хозяйства имеют внутреннюю природу, и ВТО вынудит заняться их решением.

Лидером группы «лояльного» агробизнеса был Российский Зерновой союз в лице своего президента А.Л. Злочевского. Возможность «стать над схваткой» и выступить носителем «беспристрастной позиции» была связана с тем, что «для зерновиков, собственно говоря, ничего особо не меняется. У нас нет никаких режимов регулирования, привязанных к ВТО, которые бы как-то существенно повлияли на ввоз или вывоз»<sup>6</sup>. Внутренняя цена на зерно, которая была ниже цены мирового рынка, защищала от импорта гораздо лучше любых таможенных пошлин. Не испытывая угрозы со стороны импортеров зерна, экспортеры могли выиграть от ввоза дешевой сельхозтехники в случае вступления в ВТО. С другой стороны, проблемы животноводов и птицеводов означали сокращение внутреннего потребления зерна, что создавало возможности для роста экспорта. И даже запрет на экспортные субсидии как часть условий присоединения России к ВТО не огорчил зерновых экспортеров, поскольку получить такие субсидии им не удавалось и прежде – на их пути стояло не ВТО, а Минфин. Более того, членство в ВТО давало возможность разрушить единую Причерноморскую квоту на экспорт сельхозпродукции в Евросоюз и потребовать отдельную страновую квоту, избавляющую от конкуренции зерна со стороны Казахстана и Украины.

При таком балансе потерь и приобретений Российский Зерновой союз активно поддерживал вступление в ВТО как горькое, но эффективное лекарство для

<sup>6</sup> <http://www.rg.ru/2012/10/11/apk-zerno.html>

аграрной сферы: «Положительно, что вступление в ВТО вынуждает нас вытаскивать проблемы на поверхность и устранять их причины. ВТО – это лекарство»<sup>7</sup>; «придется лечить не симптомы, а саму болезнь» [Злочевский 2012, с. 97]. Конечно, не только Российский зерновой союз мог похвастаться своей индифферентностью к вступлению в ВТО: например, Российский соевый союз был в том же положении, но для публичной роли соеводы не подходили ввиду скромных масштабов деятельности и нехаризматичности своего лидера. По этим критериям Российский зерновой союз не знал себе равных.

Лояльность была вознаграждена участием в формировании аграрной политики: президент Российского зернового союза был назначен руководителем рабочей группы Общественного совета при Минсельхозе, которая вырабатывала рекомендации по «переносу» господдержки сельского хозяйства из «желтой» корзины ВТО в «зеленую», разрешенную.

Менее очевидно, почему стратегию публичной лояльности выбрали те, кто потенциально проигрывал от вступления в ВТО, например, Союз производителей молока. По множеству позиций вступление в ВТО им было невыгодно, однако они присоединились к группе «лояльных». Видимо, дело заключалось в том, что угроза, исходящая от ВТО, была потенциальной, тогда как единое таможенное пространство с Казахстаном и Белоруссией (обе страны – не члены ВТО) уже привело к массе серьезных проблем.

Импорт молочных продуктов из Белоруссии был обильным, дешевым и имел позитивный имидж у потребителей. Но борьба за молочный рынок велась не только рыночными методами, помимо этого активно использовался и административный ресурс<sup>8</sup>. Демонстрация публичной лояльности по вопросу ВТО давала надежду на рост административной поддержки в защите молочного рынка от белорусских товаров. Словом, на фоне угрозы, исходящей от ближайшего соседа, и ВТО была не страшна. Кроме того, в связи с ВТО появлялась удобная рамка для апелляции к западному опыту: социальная реклама молока, введение продовольственных карточек, обеспечение школьников молочными продуктами.

Характерно, что на встречу с правительством РФ по поводу вступления в эту торговую организацию (июнь 2012 г.) от бизнеса были приглашены: А.А. Мордашов – владелец металлургического гиганта «Северсталь», представитель черной металлургии, потенциально выигрывающей от вступления в ВТО; А.Л. Злочевский – президент Российского зернового союза, мало чувствительного к условиям ВТО; А.Л. Даниленко – член совета директоров ООО «Российская молочная компания», представляющий сектор, потенциально страдающий от вступления в ВТО.

<sup>7</sup> <http://opec.ru/1433262.html>

<sup>8</sup> История «молочных войн» с Белоруссией – пример активного использования административного ресурса. Вспомним события 2009 г. После отказа Москвы в выдаче очередного кредита, А. Лукашенко обвинил российского министра финансов А. Кудрина в связи с белорусской оппозицией. В ответ Москва ввела запрет на поставки в РФ около 500 видов молочной продукции из Белоруссии. Формальная причина – несоблюдение белорусскими производителями нового российского технического регламента на молоко, принятого в 2008 г. Через неделю запретили ввоз еще около 600 видов молочной продукции на том основании, что санитарно-эпидемиологические заключения были оформлены не в аккредитованных российской стороной лабораториях. МИД Белоруссии обвинил РФ в подрыве экономической безопасности страны. В знак протеста против запрета на импорт белорусских молочных продуктов А. Лукашенко отказался участвовать в саммите Организации договора о коллективной безопасности и не подписал документ о создании Коллективных сил быстрого развертывания. Масштаб и последствия «молочной войны», похоже, напугали обе стороны. Российская сторона постепенно сняла ограничения на ввоз молочных продуктов из Белоруссии.



Три градации бизнеса – выигрывающий, нейтральный и проигрывающий – были призваны засвидетельствовать поддержку курса на вступление в ВТО. Забегая вперед скажем, что надежды молочной отрасли на покровительство власти не оправдались, и вскоре позиция по отношению к ВТО того же А.Л. Даниленко стала резко критической.

Сравнение стратегий аграрного бизнеса накануне присоединения к ВТО представлено в *таблице 1*.

Таблица 1. Сравнение стратегий аграрного бизнеса накануне присоединения к ВТО

Критерии сравнения	Стратегия «голоса» (публичный протест)	Стратегия «виктимизации»	Стратегия публичной лояльности
Суть стратегии	Протест против вступления страны в ВТО	Попытка изменить условия вступления в ВТО для конкретной отрасли	Поддержка вступления в ВТО
Используемые средства	Публичная критика власти, требование провести всенародный референдум, создание интернет-ресурса «ВТО-нет», «ВТО-информ»	Воздержание от публичной оценки членства в ВТО, но критика условий присоединения для конкретной отрасли, переговоры бизнес-ассоциаций с властью	Публичная аргументация целесообразности членства в ВТО как способа преодолеть системные проблемы сельского хозяйства России
Временной период приводимой аргументации	Поражение в ближайшем будущем	Успехи отрасли в последние годы как основание для поддержки в будущем	Выигрыш в отдаленной перспективе
Тактика	Консолидация всего аграрного бизнеса для блокирования вступления в ВТО	Размежевание бизнеса, попытка придать своей отрасли статус «исключительной жертвы»	Консолидация бизнеса и власти в овладении новыми инструментами в рамках ВТО
Положение бизнеса, выбравшего данную стратегию	Высокая негативная чувствительность к условиям ВТО	Вариативность последствий присоединения для разных отраслей	Малая чувствительность к условиям ВТО
Риторика	Патриотический дискурс, апелляция к мнению народа	Конкурентная презентация отраслей в роли «жертвы»	Нормативный образ эффективной экономики
Массовость стратегии	Подавляющее меньшинство бизнеса	Подавляющее большинство бизнеса	Практическое одиночество
Область рассмотрения	Экономика России с акцентом на сельское хозяйство и аграрное машиностроение	Отдельные отрасли	Сельское хозяйство России
Предполагаемые последствия членства в ВТО	Разгром аграрной экономики	Трудности для конкретной отрасли	Оздоровление аграрной экономики
Характеристика условий присоединения к ВТО	Предательство национальных интересов	Досадная ошибка, допущенная по отношению к конкретной отрасли	Горькое, но необходимое лекарство
Самые яркие представители	Россельмаш	Национальная мясная ассоциация, Национальный союз свиноводов	Российский Зерновой союз

## Стратегии адаптации аграрного бизнеса к условиям ВТО

Борьба против вступления в ВТО или за изменение условий присоединения потеряла смысл 22 августа 2012 г., и бизнес начал приспосабливаться к работе в новых условиях. Какие стратегии адаптации продемонстрировали российские аграрии? Какие прогнозы сторонников и противников присоединения к ВТО оправдались? И как сегодня оценивают аграрии условия работы в рамках ВТО?

Для ответа на эти вопросы были проведены 12 полуформализованных интервью с представителями аграрных ассоциаций и руководителями агрохолдингов<sup>9</sup>. Интервью включали следующие блоки: 1) ожидания и реальность, 2) внутренняя поддержка сельхозпроизводителей, 3) поддержка экспорта, 4) защита внутреннего рынка от импорта, 5) деятельность ассоциации по защите интересов бизнеса в новых условиях<sup>10</sup>.

При всей неоднозначности ситуации в различных аграрных отраслях общим *фоновым суждением аграриев является признание негативных перемен*, произошедших за период членства в ВТО. Фраза «произошедшие за период членства в ВТО» представляется нам максимально точной, поскольку строгой причинно-следственной связи между членством в ВТО и негативными явлениями может и не быть, однако *доминирующий в аграрной среде дискурс вменяет в вину ВТО все, что произошло в этот период*.

В целом, аграрный бизнес преодолел «алармистские» настроения, к чему его так настойчиво призывали чиновники летом 2012 г., и научился работать в новой реальности. Условно отрасли аграрного комплекса можно разделить на три группы: адаптация первой группы свелась к стратегии «обороны», то есть к поиску способов погасить негатив, связанный с ВТО; представители второй – перешли в «наступление», осваивая возможности ВТО для своего развития; а третьи, не испытывая ни позитивных, ни негативных последствий членства в ВТО, отвели себе роль «наблюдателей», которые судят о ситуации по опыту других отраслей и воспринимают ВТО как пространство возможностей, применять которые они пока не пытаются.

**Стратегия «обороны»** нацелена на выживание и развитие отрасли в неблагоприятной ситуации, порожденной членством в ВТО. Подчеркнем нашу позицию: мы не утверждаем, что истинные причины трудностей отрасли связаны исключительно или преимущественно с ВТО. Мы лишь показываем, как ситуация выглядит с точки зрения представителей той или иной отрасли, то есть фиксируем декларированную ими позицию. «Оборонительная» стратегия сводится к утверждению, что ситуация для отрасли однозначно изменилась в худшую сторону, как прямое следствие членства ВТО, но удалось найти выход из крайне затруднительного положения и научиться работать в новых условиях. Рассмотрим «оборонительную» стратегию на конкретном примере, предоставив слово представителям промышленного свиноводства.

### Кейс 1: промышленное производство свинины.

Перечень претензий, высказанный свиноводами к условиям вступления в ВТО, долгий и убедительный: *«В отличие от птицеводства и производства говядины, пошлины на свинину обнулили. Пошлины на живых свиней на убой*

<sup>9</sup> Названия ассоциаций и агрохолдингов не приводим в целях обеспечения конфиденциальности данных.

<sup>10</sup> Огромная благодарность за помощь в организации интервью директору Центра по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования В.А. Евсееву.

снизили с 40% до 5%. <...> По говядине и по птице после 2020 года разрешено продление квотного режима, а по свинине нет. <...> Хотя и говорят, что квоты снижены, но их подняли. Было 500 тысяч тонн. Пока работал Зубков, мы на фоне нашего роста готовили постановление правительства, что квота будет 350 тысяч тонн – это решили в начале 2012 года на 2013 год. Вместо этого устанавливается 430. Кроме того, когда мы говорим о птице, то у них субпродукты включены в квоту, а у нас – нет. Кроме этой квоты в 430 тысяч тонн, мы еще примерно 500 тысяч тонн завозим в виде субпродуктов и шпига, на которые вообще нет квот. Мы говорим, что это надо считать в нашей квоте, они говорят “нет”. Мы столько по свинине потеряли во время переговоров!..».

Причины, по которым проигнорировали интересы свиноводов, не являются секретом: «Предельно коротко: по свинине было оказано на переговорщиков самое большое давление. По птице никто уже усилий не предпринимал, собственное производство начало активно расти с 2000 года и уже заняло 90% собственного рынка, по этому направлению было бесполезно давить на Россию, эта битва уже была проиграна. По говядине – ничего нет, мы еще долгие годы будем импортировать, там и так все хорошо для тех, кто экспортирует сюда. По свинине на фоне нашего колоссально растущего производства в мире возник большой испуг, и на этом фоне стали давить».

Пессимистичные прогнозы свиноводов оправдались: «объем импорта за август–декабрь 2012 г. увеличился на 26%, а сверхквотный импорт вырос на 98%. Это привело к тому, что цены на оптовом рынке рухнули на 35%. По свиноводству в результате присоединения к ВТО был нанесен, я не хочу сказать страшный, но очень чувствительный удар». Добавим к сказанному выше рост цен на корма и эпидемию африканской чумы свиней, чтобы понять ситуацию в отрасли.

Однако со временем свиноводам удалось сократить импорт и нарастить объемы собственного производства. Их опыт поучителен в том смысле, что проблемы решались с помощью норм, принятых в рамках ВТО. Во-первых, в полном соответствии с формальными правилами ВТО удалось исключить Бразилию из числа развивающихся стран, пользующихся преференциальным режимом при ввозе мяса, что давало право на оплату лишь 75% пошлины. В апреле 2013 г. эта преференция была отменена на том основании, что с точки зрения экспорта мяса Бразилия является вполне развитой страной. Во-вторых, стали активно использовать возможность санитарного контроля, очищая внутренний рынок от опасного товара или того, чью безопасность продавцам доказать не удалось. Многие помнят историю с запретом на импорт американского мяса, содержащего стимулятор роста раптопамин (февраль 2013 г.). «Когда американцы возмутились, что мы “закрылись” от раптопамина, у нас был самый простой и короткий ответ: десятилетие уже европейцы не разрешают ввозить мясо с раптопином. В этом случае Европейский союз не нарушает договоренности, а мы, что, нарушаем?». В феврале 2014 г. «закрылись» от европейской свинины на основании зафиксированных случаев африканской чумы свиней в Польше и Литве. И хотя в первом случае это совпало с актом Магницкого, а во втором – с обострением отношений с ЕС по поводу Украины, суть не меняется. Претензии санитарных служб были обоснованными, а умелое использование политического контекста делает честь бизнесу. Подчеркнем, что наши свиноводы учились использовать инструменты ВТО непосредственно у Евросоюза, который под видом угрозы африканской чумы свиней не пускал на свой рынок бразильскую свинину, несмотря на то, что по-

следний случай этой болезни был зафиксирован в Бразилии в 1984 г. Но то, что позволено Евросоюзу, не позволено России. *«На нас оказывается сейчас давление посильнее, чем на Украину. Не вылазят от нас все их комиссары-эмиссары».* В-третьих, удалось пролоббировать субсидии на производство свинины. Чтобы понять масштаб этой победы свиноводов, достаточно сказать, что подобные субсидии непосредственно попадают в «желтую» корзину, сокращение которой является основным вектором изменения государственной поддержки сельхозпроизводителей. И простыми упованиями на «Доктрину продовольственной безопасности» здесь не обошлось, нужны были более весомые аргументы, которые и были представлены в виде ссылок на середину инвестиционного цикла, в которой находятся новые модернизированные свиноводческие комплексы. *«Свиноводство, помимо того, что оказалось самым ущемленным, оно еще оказалось в самой середине инвестиционной фазы. Птицеводы в основном этот этап уже проскочили. У нас сейчас самое время отдавать кредиты, а для этого нужна маржа. Мы не скрывали, что добиваемся маржи тем, что цены на внутреннем рынке выше, чем на мировом. Нам нужна рентабельность 25–30%, чтобы вернуть эти кредиты. После того, как цены на корма выросли, а цены рухнули, у нас рентабельность стала 10–12%. Это хорошая рентабельность, но не достаточная, чтобы выплатить кредиты. <...> Нам нужна помощь, чтобы пройти инвестиционный цикл, иначе будет невозвращение кредитов, банки рухнут. Поэтому мы убедили, что нужны специальные меры на ближайшие 3–5 лет. Не успел – дальше твои проблемы».*

Правда, свиноводы пока не получили эти субсидии, и причина банальна – бюджетные ограничения, то есть принципиальная договоренность достигнута, но денег нет. *«Сказать, что нас не слышат – мы не можем. То есть слышат, но денег не дают».* Более того, государство задолжало по субсидированию кредитов, взятых на развитие животноводства, в том числе свиноводства; есть отдельные попытки судиться, но подавляющая часть бизнеса тихо ждет выполнения государством своих обязательств.

Все вышеизложенное является конспектом «оборонительной» стратегии: *«Пока мы научились “обороняться” от ВТО. Возможностей развития в связи с ВТО для свиноводов пока никаких не появилось, и я не считаю, что идет оздоровление из-за ВТО. <...> Новые технологии и т.д., все было доступно и до этого. До экспорта нам далеко: во-первых, мы дороже, потому что в глубокой инвестиционной фазе, во-вторых, когда тебе завозят более 1 млн тонн свинины, глупо бороться где-то за чужие рынки, нужно нацелиться на борьбу за свои рынки, в-третьих, это африканская чума свиней, которая отодвинула вопрос об экспорте наших свиней на очень долгие годы».*

Были ли в этот период позитивные изменения? Да, и основной положительный момент для промышленного свиноводства связан с тем, что с рынка стали уходить ЛПХ и старые предприятия. Так, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. производство свинины в ЛПХ сократилось на 13%, на старых предприятиях отрасли – на 53%, тогда как на новых – выросло на 51%. Однако представители промышленного свиноводства относят эти процессы на счет подорожания кормов и африканской чумы, но не связывают с членством в ВТО.

История свиноводов показывает, что основу «оборонительной» стратегии составили не нарушения норм ВТО, а освоение методов, разрешенных в рамках этой организации. Использование этих инструментов, а также готовность государства поддержать свиноводов и административно (действия Россельхознадзора

и Роспотребнадзора), и финансово (субсидии по кредитам и прямые выплаты на производство свинины) помогли погасить негативные последствия для отрасли.

**Стратегия «наступления»** на данный момент только начинает формироваться, хотя точнее было бы называть ее «подготовкой к наступлению», и говорить о ярких и убедительных примерах ее реализации пока не приходится. По прошествии двух лет после присоединения к ВТО нам не удалось найти ни одной аграрной отрасли, которая бы позиционировала себя как выигравшая от этой интеграции. Однако примечательны отдельные попытки расширить возможности отрасли, поставить вопросы и решить их с помощью инструментов ВТО.

#### Кейс 2: российский экспорт зерна.

Россия вышла на мировой рынок зерна в 2002 г., когда высокий урожай и, как следствие, низкие внутренние цены буквально «выдавили» зерно на внешний рынок, то есть «по зерну мы и до ВТО экспортировали, и после». Однако членство в ВТО дает надежду решить вопросы о выделении страновой квоты на экспорт зерна в государства Евросоюза<sup>11</sup> и о блокировании практики перекрестного субсидирования экспорта муки, практикуемого правительством Турции. *«Первое место в мире по экспорту муки занимает Турция. Вся мука, которую турки поставляют на мировой рынок, изготовлена из нашего зерна. У нас на Алтае мощный производственный кластер, но мы не можем предложить привлекательные цены на муку. Почему мы с нашей мукой не конкурентоспособны? Оказывается, турецкое правительство практикует перекрестное субсидирование экспорта муки. Они завозят наше зерно с достаточно высокими пошлинами, но если вы ввозите 2 тонны зерна и потом из этого зерна 700 кг муки вывозите на экспорт, то все 2 тонны освобождаются от пошлины. С этим надо бороться, правильно? Это наносит нам ущерб на внешнем рынке».*

Следует отметить, что по этим направлениям делаются первые шаги: *«Минэко предпринял какие-то усилия, но пока безрезультатно. Нам надо ставить более жесткие вопросы, но мы пока не знаем – как».* То есть «наступательная» стратегия зерновых экспортеров натолкнулась на элементарное неумение пользоваться инструментами, предоставленными членам ВТО. *«Мы не научились пока пользоваться, не создали механизмов, чтобы облегчать себе жизнь, завоевывать внешние рынки».*

Следует обратить внимание на крайне примечательный момент: накануне присоединения к ВТО эксперты спорили об условиях вступления в эту организацию, о снижении таможенных пошлин, о лимите на государственную помощь аграриям, а реальный проблемой стала некомпетентность государственных органов, невыстроенность управленческой структуры под задачи использования возможностей ВТО. И даже активным и опытным зернотрейдерам, объединенным в Российский Зерновой союз, не удалось активизировать работу чиновничьего аппарата для решения своих задач, что и стало узким местом «наступательной» стратегии.

**Стратегия «наблюдателей»**, которые пока не столкнулись с ВТО, но анализируют, что им это может дать и чем придется поплатиться, довольно распространена в аграрном бизнесе. Многие интервью начинались с суждения: *«Нам никакая ВТО не страшна, и нам никакая ВТО – не помощник».* Но к концу интервью контуры такой позиции заметно размывались: планы развития неминуемо обсуждались в контексте угроз и выгод от членства в ВТО. Поэтому эту группу можно назвать «резервистами». Рассмотрим эту позицию на конкретном примере.

<sup>11</sup> Сейчас Россия конкурирует с Украиной и Казахстаном в рамках единой Причерноморской квоты.

Кейс 3: российские производители и переработчики сои.

Соеводы не испытали непосредственного воздействия ВТО ввиду устойчивого роста цен на сырье и высокой рентабельности переработки. *«Наших соевых производителей ничто не разорило, даже вступление в ВТО, потому что до ВТО наша соя стоила примерно 12–14 тысяч рублей за тонну, а сейчас 17–20 тысяч рублей. У нас цены на сою устойчиво растут год от года». «Из 1 кг сои рязанской селекции “Светлая” производят 3 кг тофу, а из обычной сои – 1,5 кг тофу. Килограмм сои стоит 20 рублей, а килограмм тофу – 300 рублей. Это просто сумасшедшая экономика».* Расчеты, на которые ориентируются соеводы, показывают потенциальный рост спроса на сою как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Внутренний рынок оценивается соеводами в 12 млн тонн при нынешнем производстве 2 млн тонн, при таком разрыве импорт совершенно не страшен: *«Импорт нам не мешает, импорт нам помогает, потому что импортная соя очень дорогая».* Тем более что импортируется генномодифицированная соя для производства кормов, а выращивается «чистая», которая на мировом рынке стоит существенно дороже. И хотя экспорт пока не актуален ввиду скромных объемов производства, не покрывающих внутренние потребности, у отрасли огромные планы, которые трудно назвать утопичными, учитывая, что с 2002 г. по 2012 гг. производство сои выросло в 5 раз, а переработка – в 15 раз. При этом перспективы отрасли в первую очередь связаны с экспортом: *«Единственное, что хотелось бы, чтобы ВТО обратило внимание на нашу сою. <...> Мы можем направлять ее на экспорт, и она будет высшего качества, с высоким содержанием белка, мы можем поставлять и соевые продукты. И это ближайшая перспектива. И эти продукты рядом с Европой».* В данной ситуации ВТО рассматривается как катализатор работы по сертификации и стандартизации соевых продуктов, как внешняя сила, вынуждающая ведомства ускорить работу в этом направлении: *«Для нас очень ценно в ВТО следующее: европейские стандарты должны прийти на российскую сою. У нас с этим просто беда».*

Таблица 2. Сравнение стратегий адаптации аграрного бизнеса к работе в условиях ВТО

Критерии сравнения	«Оборонительная» стратегия	«Наступательная» стратегия	«Наблюдательная» стратегия
ВТО – это...	Угроза	Возможность	Обучение
Угроза от ВТО	Преждевременное открытие внутреннего рынка, сокращение господдержки	нет	Сокращение господдержки
Выгоды от ВТО	нет	Возможности экспорта	Возможности научиться на примере других и скорректировать стратегию развития
Фокус усилий	Защита внутреннего рынка, получение субсидий	Поддержка экспорта, сертификация	Потенциальный экспорт и сертификация
Основные союзники	Россельхознадзор, Роспотребнадзор	Минсельхоз, Минэко	нет
Трудности реализации стратегии	Бюджетные ограничения, недостаточная патриотичность власти	Недостаточная квалификация чиновников	Отсутствие долгосрочной аграрной политики

Однако позитивные ожидания накладываются на общую критическую (в связи с ВТО) оценку перемен в агробизнесе. *«Мы тогда активного участия в споре о ВТО не принимали. Но сейчас мы смотрим, как идет вся эта работа и видим, что это наносит огромный удар по сельскому хозяйству. Что касается соевого комплекса, то мы выдерживаем этот удар только за счет того, что из-за повышения спроса соя растет в цене каждый год».*

Сравнение «оборонительной», «наступательной» и «наблюдательной» стратегий адаптации аграрного бизнеса к работе в условиях ВТО представлено в таблице 2.

### **Собственный выбор в пространстве возможностей, или чего ждать от погектарных выплат**

Перефразируя классика, можно сказать, что каждая отрасль несчастна по-своему. Но есть общее суждение аграриев о неразумности отмены дотаций на ГСМ и минеральные удобрения и переходу к погектарным выплатам. Без исключения во всех интервью аграрии вспоминали об этой новации как о примере негативного влияния членства в ВТО на отечественное сельское хозяйство. В чем суть претензий аграриев к погектарным выплатам?

Во-первых, введение погектарных выплат ведет к снижению помощи сельхозпроизводителям в абсолютном выражении. Напомним, что дотации на ГСМ и удобрения кодируются как меры «желтой» корзины, которую стараются «облегчить», тогда как погектарные выплаты относятся к «зеленой». Однако простым «перекрашиванием» не обошлось, и размер помощи в абсолютном выражении сократился. *«Цифры не соизмеримые. У нас выходит, что мы стали получать в пять раз меньше по сравнению с тем, что раньше получали на ГСМ, удобрения и семена. Получается – тут убрали, там не дали».* Заметим, что меры «зеленой» корзины не лимитируются правилами ВТО, то есть средства, направляемые на погектарные выплаты, не имеют ограничений в виде норм ВТО.

Во-вторых, новый вариант государственной поддержки не создает стимулы к развитию, будучи привязанным к площади и агроклиматическим показателям, а не к реальным затратам производителей. *«Там даже доходило до абсурда, когда расчеты показывали, что, исходя из коэффициента начисления, Ханты-Мансийский округ получит столько денег, что завтра будет весь распаханым, а в вечной мерзлоте начнут выращивать бананы. Проблема – не в сумме поддержки, а в релясах. Финансовая помощь по топливу и удобрениям касалась конкретных затрат. Это означало, что тот, кто больше сеет, пашет, удобряет, кто больше вкладывает, тот больше получает поддержки. Прежняя поддержка стимулировала технологическую колею. А погектарные выплаты соотносили с агроклиматикой, никакой привязки к технологиям вообще нет».*

В-третьих, погектарные выплаты категорически не выгодны тем направлениям сельского хозяйства, которые предполагают большие затраты на единицу площади, например, тепличным хозяйствам или свекловодам.

В-четвертых, созданный механизм погектарных выплат стимулирует развитие фиктивной экономики в виде приписок возделываемых площадей. *«Мы чего хотим? Технологии поддерживать или вал площадей? Площадей у нас много. “На-*

рисовать” площади у нас умеют и распределяют урожай по всей площади. Через этот новый механизм мы стимулируем снижение показателей по производительности труда, по урожайности».

Трудно назвать критику погектарных выплат необоснованной. Их введение вместо дотаций на ГСМ и удобрения прямо связывается с адаптацией сельского хозяйства к требованиям ВТО, что вызывает нелюбовь аграриев к этой организации. Но уместно также напомнить, что правила ВТО не запрещают меры «желтой» корзины, а лишь ограничивают их размер, дифференцированный по странам в зависимости от условий присоединения той или иной страны к ВТО. «Говорят, в рамках ВТО мы не можем оказывать адресную поддержку определенной отрасли сельского хозяйства. Почему? Там условия были – 9 млрд долларов. Так почему нельзя? Кто читал условия? Кто из нас это знает?». И действительно, до вхождения в ВТО (в 2010–2012 гг.) объем помощи по мерам «желтой» корзины составлял около 5 млрд долл., а став членом ВТО, Россия взяла на себя обязательства ограничить «желтую» корзину в 2013 г. 9 млрд долл., а в 2014 году – 8,1 млрд долл. Это означает, что до настоящего времени российский агропром «проходил под планкой» ВТО, не нарушая норм этой организации. И не ВТО, а распределение бюджета реально ограничивает размер помощи сельскому хозяйству, то есть ускоренное сворачивание мер «желтой» корзины в виде отмены субсидий на ГСМ и минеральные удобрения являлось нашим собственным выбором. Это первое. И второе: алгоритмы расчета погектарных выплат могли быть самыми разнообразными. Выбранный вариант, безусловно, является собственным выбором. «Надо было привязать к историческому размеру вложений на каждый гектар. Кто больше вкладывал, тому и больше выплат. <...> Все эти данные есть. И был бы стимул к технологическому развитию. Смысл-то в чем? Когда вы вкладываете, вам компенсирует государство. Чем больше вложили, тем больше получили через погектаровые выплаты. Тогда есть стимул вкладывать, тогда вы не боитесь взять на себя риск по технологическому развитию. А сделали все, как всегда». «Можно было все сделать лучше, но мы сделали, как смогли, сами себе в каком-то смысле свинью подложили».

Вывод, который следует из этого примера, свидетельствует, что урон сельскому хозяйству нанесли не сами погектарные выплаты, а алгоритм их выдачи, к которому ВТО имело слабое отношение. Следует напомнить, что выполнение требований ВТО оставляет за любой страной пространство маневренности, диапазон принимаемых решений. В этой связи встает естественный вопрос, почему сделали так, как сделали. «Потому что Минсельхоз считает, что ничего не надо делать. Это только де-юре Минсельхоз занимается выработкой аграрной политики, но реально – только доведением средств поддержки до регионов, а не до получателей. Бюджетное софинансирование – вот какую функцию он исполняет. Новый механизм требует усилий, а кому из чиновников хочется этим заниматься...». «Министры меняются, а изменений нет, потому что система работает в одном направлении: чтобы все деньги, которые государство выделяет, были вовремя распределены, вовремя доведены и вовремя использованы».

Таким образом, урон, наносимый введением погектарных выплат, обусловлен принятым алгоритмом расчета, восходящим к инерции и некомпетентности чиновников, а также скудностью направленных на эти цели финансов. Но ни алгоритм расчета, ни размер средств, выделенных на погектарные выплаты, не диктовались нормами ВТО, которая вообще не лимитирует «зеленую» корзину. «Если и есть



*урон от ВТО, то мы собственными действиями его многократно усугубляем». «ВТО – это как молоток, им можно гвозди забивать, а можно пальцы отшибать. Кто как умеет, у кого как получается. Придется учиться пользоваться. Все зависит от нас, а не от инструмента».*

## Трудности адаптации к ВТО

Очевидно, что у каждой аграрной отрасли свой список проблем, связанных с ВТО, но есть и общие вопросы, выходящие за рамки отдельных отраслей. Речь идет о системных проблемах адаптации к ВТО, которые в разных ракурсах проявились в различных сферах.

1. Отсутствие однозначности в интерпретации норм ВТО. Российские аграрии – от ученых до бизнесменов – полагали, что вступление в ВТО означает переход в пространство четких директив и однозначно трактуемых понятий. Однако быстро выяснилось, что единые правила игры написаны «пунктиром» и вокруг разъяснений по этому поводу разворачивается серьезная борьба.

Например, есть формальные критерии отнесения мер поддержки к «желтой» или «зеленой» корзинам, однако их интерпретация вызывает споры. *«Мы проводили учебу, разбились на группы. Я объясняю, почему погектарные выплаты – мера “зеленой” корзины, у нас так все считают. Слышу, как в соседней группе руководитель, приглашенная из ФАО, говорит, что это “желтая” корзина. Я потом ей пишу письмо, прошу объяснить, почему это не “зеленая” корзина, ссылаюсь на все пункты определения. Она мне отвечает в том духе, что “и так понятно, что это “желтая””. Писем было несколько, но все на уровне “и так понятно”. Я прекратила переписку, но через какое-то время получаю от нее письмо: “Я рада, что Вы, наконец, поняли, что это “желтая” корзина”. Так что каждый остался при своем».*

Наши интервью изобилуют примерами о неоднозначности норм ВТО. Показательна история с поставками картофеля из стран Евросоюза: Россельхознадзор попытался получить от Евросоюза информацию о «чистых» зонах, то есть о зонах, где картофель не подвержен заболеваниям. *«Запрос нашего Россельхознадзора вызвал большое удивление, хотя мы действовали согласно директивам ВТО. Это был запрос не “от фонаря”, а подтвержденный статистикой об обнаружении карантинных объектов в проверяемых партиях. Полгода шло толкование друг другу этих директив. Нам были запрещены все “сепаратные” переговоры, только через Брюссель. Потом вдруг Брюссель резко поменял позицию и разрешил вести переговоры с той страной, к которой у нас были претензии».* *«Наши карантинные органы пытаются защитить внутренний рынок, но в процессе выясняется, что страны, члены ВТО, по-разному читают директивы, которые не мы выдумали».*

2. Присоединение к ВТО обозначило проблему неумения или нежелания властей защищать интересы отечественных сельхозтоваропроизводителей на внешних рынках.

Фактически из продуктов сельского хозяйства в крупных масштабах Россия экспортирует только зерно, хотя некоторые отрасли также претендуют на экспортную деятельность (например, птицеводы). Однако очевидно, что сами производители не смогут решить множество бюрократических вопросов, открывающих доступ к мировым рынкам. Надо отметить, что зерновые рынки устроены наиболее

«демократично», на них работает тендерный принцип, то есть страны выставляют лоты с ценой, привлекательность которой обеспечивает сделку. На рынке мяса дело обстоит сложнее: *«По мясу без политической поддержки не получится. <...> Там нет тендерных механизмов. Невозможно использовать интерес покупателей к понижению цен. ВТО в определенном смысле призвано содействовать и облегчать эти проблемы, но это только для тех, кто этим умеет пользоваться, а мы пока не научились...».*

У России нет права на экспортные субсидии, но это не означает, что отсутствуют другие каналы поддержки экспортной деятельности, включая консультации и документальное сопровождение переговоров. Однако в условиях, когда эти каналы практически не работают, бизнес остается один на один с задачей, решение которой ему не под силу.

Неумение квалифицировано защищать свои интересы на внешних рынках в рамках ВТО часто вызывало аналогию с Таможенным союзом: *«Наша идея единого таможенного пространства, по сути, правильная, но реализована как всегда. Все плюсы от интеграции в рамках Таможенного союза легли на казахские и белорусские территории, а все минусы – на российскую».* *«Взять тот же семенной картофель: мы не можем поставлять его в Белоруссию, потому что в их национальном реестре сортов, разрешенных для выращивания, буквально 2–3 наших разработки. Зато в нашем реестре из 353 сортов примерно 20% – это белорусские сорта».* Из этого следует, что опыт, доказывающий, что интеграция сама по себе не решает проблемы, более того, способна усугубить их, у страны уже был, но выводы сделаны не были.

**3.** Остро встал вопрос нехватки квалифицированных специалистов для защиты отечественных производителей в правовом пространстве ВТО.

Надо признать, что накануне вступления в ВТО проблема квалификации юристов и чиновников не была в центре внимания. В дискуссии преобладали сюжеты, связанные со снижением пошлин, отменой квотирования импорта, запретом на экспортные субсидии и прочее. Теперь же квалификационные проблемы стали трактоваться как наиболее острые, лимитирующие возможности адаптации страны к условиям ВТО. *«Мы даже бумажку нормальную составить не можем, которую бы приняли в Евросоюзе».* *«В Минсельхозе старые спецы из-за вала бумаг собираются уходить, а новые в сельском хозяйстве только цифры видят, они сути процессов не понимают».* *«Вопросы поставлены, но компетенции и выстроенной управленческой структуры нам не хватает. <...> Кто-то говорил, что ВТО – это смерть, а кто-то, что ВТО – это праздник. А ВТО – это молоток, которым нам надо учиться пользоваться. Мы пока не умеем».*

**4.** Ведомственная рассогласованность, недостаток координации в деятельности различных государственных служб не позволяют воспользоваться возможностями ВТО.

Показателен пример с запретом на ввоз семенного и продовольственного картофеля из стран Евросоюза с 1 июня 2013 г. *«Однако, по данным ФТС, за третий квартал 2013 года из стран Евросоюза было поставлено 730 тонн картофеля. Это только официально, не говоря уже о контрабанде. Естественно, мы возмутились, обратились в Россельхознадзор, те – в таможеню, начались разбирательства, последовали наказания. Но тем не менее. <...> Нормы ВТО позволили нам ограничить ввоз большого картофеля на официальном уровне, а то, как работают у нас внутренние службы, сделало это защиту абсолютно бесполезной».*

5. Деятельность Минсельхоза неадекватна задаче выработки аграрной политики в условиях ВТО, отсутствует понимание стратегии как таковой. Фактически деятельность Минсельхоза сводится к распределению бюджетных денег в соответствии с условиями членства в ВТО и формированию отчетных показателей.

*«Им надо спокойно себя чувствовать: получить средства, довести до регионов, чтоб отчетность в порядке была. А фактически выработкой аграрной политики занимается правительство». «Вы что думаете, программа формируется, исходя из того, что население нужно накормить? Едва ли. Только исходя из того, сколько денег выделил Минфин. <...> Вот сейчас иду на встречу с одним деятелем из Минсельхоза. Они как считают? Если соя дает хороший урожай и такая рентабельная, то зачем вам помогать? А как ты будешь развиваться на новых площадках? А это, говорит, не наш вопрос, вот если бы она была нерентабельная, тогда бы мы дали деньги. Это не государственный подход, а бухгалтерский».*

«Бухгалтерский» подход приводит к фетишизации отчетных показателей, к тиражированию фиктивной статистики, и в настоящее время о приписках в сельском хозяйстве говорят уже открыто. *«Минсельхоз отчитывается, что по картофелю “мы впереди планеты всей”, на третьем месте после Китая и Индии, и что произведено в этом году 31 миллионов тонн. Но это 80% приписок, связанных с ЛПХ. В лучшие годы валовый сбор картофеля в товарном секторе был не более 7 миллионов тонн. То же самое по молоку, уже почти признали, что у нас не 30 миллионов тонн молока производится, а только 18. Наша аграрная политика основана на дутых цифрах. Наш Минсельхоз ни информацией не владеет, ни рычагов влияния не имеет».*

6. Сохраняющийся разрыв логик и риторик власти и аграрного бизнеса. Раскол власти и аграрного бизнеса резко обозначился в ходе дискуссии, предваряющей вступление в ВТО, и по прошествии двух лет власть так и не смогла сформировать образ союзника аграрного бизнеса. Напряжения, проявившиеся в условиях ВТО, не сплотили аграрный сектор и власть, а, скорее, создали демаркацию между ними.

Участник съезда фермеров России так описывал свои впечатления от встречи с министерскими работниками: *«Пришел какой-то спец из министерства, ему фермер говорит о своих проблемах, а тот всем видом показывает, насколько ему это неинтересно, прямо изнывает от скуки, разговаривает таким менторским тоном. Мне показалось, что он больной какой-то». «Министерский товарищ говорит, что когда-то в хозяйстве работал. Сомневаюсь, он и село – это как картинки, которые вместе не складываются». «На совещании в ТПП были важные персоны от власти, а когда начались выступления “пострадальцев” из регионов, которые специально приехали рассказать о ситуации, они ушли». «Пришла дамочка из министерства, которая заявила, что она свинину вообще не ест. Тогда зачем свиноводом помогать? Пришлось ставить ее на место, что тут государственная политика обсуждается, а не ее холодильник». Довод власти, что вступление в ВТО откроет дорогу в ОСЭР, аграрии перевели на свой язык довольно едко: *«Сначала нас послали на три буквы, потом на все четыре пошлют».**

7. Отечественному агробизнесу потребовалось время, чтобы расстаться с иллюзией о том, что все члены ВТО выполняют правила и придерживаются норм этой организации.

Российский бизнес ожидал увидеть в пространстве ВТО образцы четкого следования директивам ВТО. Эта планка ожиданий была сформирована принятым

в обществе противопоставлением российского бизнеса, не вполне законопослушного, и «правильного» бизнеса, существующего за рубежом. Именно восприятие норм ВТО как обязательных к исполнению объясняет накал дискуссии накануне присоединения к этой организации. Мысль о том, что правила можно нарушать, могла бы примирить с членством в ВТО даже самых горячих противников. Постепенно сформировалось понимание того, что следование нормам ВТО не является безусловным обязательством и что степень и продолжительность нарушений создают пространство для маневренности бизнеса, а учитывая опыт и изобретательность российского бизнеса, можно ожидать быстрого овладения технологией нарушений и минимизаций санкций.

*«В рамках ВТО есть такой стандарт, как чистые свободные зоны. Евросоюз заявил: “у нас все на сайтах”. Наши аграрии начинают разбираться, и выясняется, что из этих свободных зон импортируется зараженная продукция. За три года был пресечен ввоз порядка 11 тысяч тонн зараженного картофеля, в основном, из стран Евросоюза. Вся их информационная база давно уже устарела и не соответствует действительности, а спецы из ВТО делают вид, что не знают об этом».*

*«Как выглядит статистика в органах по рассмотрению споров? Большая часть претензий – против Китая, с которым судятся и Америка, и Европа, и Латинская Америка. А Китай страдает от этого? <...> Они нарушают правила ВТО, против них заводится спор, в ходе рассмотрения которого китайцы выигрывают время и убирают почву для дискуссии. А сам спор не заканчивается ничем. А американцы не пользуются такой стратегией? А мы, что, такие не сообразительные? ВТО – это не жесткое табу, это некий диапазон границ, в рамках которых мы можем маневрировать. Почему не пользуемся? Не умеем, но куда мы денемся – научимся. Вопрос времени: мы никогда не страдали отсутствием сообразительности».*

## Заключение

Членство России в ВТО не стало для российского аграрного бизнеса катастрофой, как предвещали наиболее активные противники присоединения к этой организации. Однако тот позитив, который рекламировали сторонники ВТО (приток иностранных инвестиций, снижение цен на продовольствие, выход российских производителей на мировые рынки и пр.), также не реализовался. Другими словами, аграрный бизнес не умер, но и «кислородной подушки» в лице ВТО не получил.

Адаптация к работе в новых условиях сводится к стратегиям «обороны» или «наступления», что означает соответственно минимизацию негатива или максимизацию позитива, связанного с ВТО. При этом «оборонная» стратегия, безусловно, доминирует в риторике представителей аграрного бизнеса. Кроме того, значительную часть аграрного сообщества составляют «наблюдатели», которые не причисляют себя ни к выигравшим, ни к проигравшим от присоединения к ВТО, однако учатся на примере других, планируют будущее в новых предлагаемых условиях.

В бизнес-среде растет понимание того, что ВТО не является сосредоточением жестких норм, скорее, это набор принципов, реализуемых с высокой

вариативностью, а зачастую и вовсе нарушаемых. Правила – жесткие, но рамки их интерпретации – довольно эластичные. В этих условиях растет решимость российского бизнеса овладеть искусством манипулирования нормами ВТО для продвижения своих интересов. Бизнес предъявляет новые требования к власти: списки «пострадальцев» от ВТО и раздача им бюджетных денег уже не устраивают бизнес, который хочет видеть в лице чиновника квалифицированного специалиста, отстаивающего интересы отечественных производителей в международных спорах и способствующего продвижению продукции на мировой рынок. Низкая компетенция и квалификация чиновников оказались недооцененным риском вступления в ВТО.

## Литература

- Абалкин Л.И. (2009) Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. № 9.
- Барсукова С. Ю. (2013) Присоединение России к ВТО: неизбежные потери и возможные приобретения для агробизнеса // Вопросы статистики. № 3.
- Буздалов И.Н. (2013) Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения. Москва: ГНУ ВСТИСП Россельхозакадемии.
- Давлетшин А.Н. (2011) Социально-экономические аспекты вступления России в ВТО // Экономические исследования. № 6.
- Злочевский А. (2012) Разжать тиски // Отечественные записки. № 6.
- Исследование ВЦИОМ: мнения россиян о Всемирной торговой организации (2012) // Центр гуманитарных технологий // <http://gtmarket.ru/news/2012/08/27/4916>
- Кургинян С. (2012) Условия и риски присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО) // Аналитический доклад Центра Кургиняна // <http://topwar.ru/16551-sergey-kurginyan-smysl-igry-doklad-o-vto.html>
- Панфилова Т., Саакадзе Л. (2009) Украина в ВТО: первые результаты и последствия // <http://trade.ecoaccord.org/bridges/0509/9.htm>
- Портанский А.П. (2012) Россия и ВТО: что показал опыт общественных дебатов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. № 6.
- Россия в ВТО: мифы и реальность (2001) // Центр экономических и финансовых исследований и разработок: результаты исследований.
- Русин К.В. (2009) ВТО как координатор в противодействии недобросовестной межстрановой конкуренции // Экономические науки. № 8.
- Рыбалкин В.Е., Зубаревич Н.В., Сурков С.В. (2004) Вступление России в ВТО: мнимые и реальные социальные последствия. Москва: Поматур.
- Узун В.Я. (2012) Российская политика поддержки сельского хозяйства и необходимость ее корректировки после вступления в ВТО // Вопросы экономики. № 10.
- Узун В.Я. (2013) Оценка результатов ельцинской аграрной реформы // ЭКО. № 3.
- Ушачев И.Г., Серков А.Ф., Сиптиц С.О., Никонова А.А., Чекалин В.С., Тарасов В.И. (2012) О рисках и угрозах обеспечения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 8.
- Чиркин А. (2005) Предстоящее вступление России в ВТО и потенциальные экономические риски // Вопросы экономики. № 5.
- Чистосердов А.В. (2001) Присоединение России к ВТО: ожидаемые выгоды и возможные издержки // Экономическая наука современной России. № 2.
- Шагайда Н.И. (2014) Использование инструментов ВТО в интересах национальных сельхозпроизводителей (круглый стол на гайдаровском форуме – 2014) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятия. № 2.

- Allen D. (1997) 'EPC/CFSP, the Soviet Union and the Former Soviet Republics: Do the Twelve Have a Coherent Policy?', in Regelsberger, E., de Schoutheete de Tervarent, P. & Wessels, W. (eds) (1997) *Foreign Policy in the European Union: From EPC to CFSP and Beyond* (Boulder, CO, Lynne Rienner).
- Anderson K. (2009) Distortions to Agricultural Versus Nonagricultural Producer Incentives // *Annual Review of Resource Economics*. Vol. 1, pp. 55–74.
- Aslund A. (2010) Why Doesn't Russian Join the WTO? // *The Washington Quarterly*. April, vol. 33, no 2.
- Bagwell K., Staiger R. (2010) The World Trade Organization: Theory and Practice // *Annual Review of Economics*, vol. 2, pp. 223–256.
- Baldwin D. (1989) *Paradoxes of Power*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bems R., Johnson R., Yi K. (2013) The Great Trade Collapse // *Annual Review of Economics*, vol. 5, pp. 375–400.
- Chorev N., Babb S. (2009) The Crisis of Neoliberalism and the Future of International Institutions: A Comparison of the IMF and the WTO // *Theory and Society*, vol. 38, no 5, pp. 459–484.
- Forsberg T., Seppo A. (2009) Power without Influence? The EU and Trade Disputes with Russia // *Europe-Asia Studies*, vol. 61, no 10, pp. 1805–1823.
- George A., Bennett A. (2005) *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Haukkala H. (2006) The Role of Solidarity and Coherence in EU's Russia Policy // *Studia Diplomatica*, vol. LIX, no 2, pp. 35–50.
- Hill C. (1993) The Capability–Expectations Gap, or Conceptualizing Europe's International Role // *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, no 3, pp. 305–28.
- Hirschman A.O. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kobouta I., Zhygadlo V., Zayika A. (2009) One year of Ukraine's membership in WTO // *Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre*. Kyiv.
- Kratochwil P. (2008) The Discursive Resistance to EU-Enticement: The Russian Elite and (the Lack of) Europeanisation // *Europe-Asia Studies*, vol. 60, no 3, pp. 397–422.
- Laborde D., Martin W. (2012) Agricultural Trade: What Matters in the Doha Round? // *Annual Review of Resource Economics*, vol. 4, pp. 265–283.
- Lissovlik B., Lissovlik Y. (2006) Russia and the WTO: The 'Gravity' of Outsider Status // *IMF Staff Papers*, vol. 53, no 1.
- Meunier S., Nicolaidis K. (1999) Who Speaks for Europe? The Delegation of Trade Authority in the EU // *Journal of Common Market Studies*, vol. 37, no 3, pp. 477–501.
- Michalopoulos C. (2000) World Trade Organization Accession for Transition Economies: Problems and Prospects // *Russian and East European Finance and Trade*, vol. 36, no 2, pp. 63–86.
- Phillips L. (2006) Food and Globalization // *Annual Review of Anthropology*, vol. 35, pp. 37–57.
- Rose A. (2004) Do We Really Know That the WTO Increases Trade? // *The American Economic Review*, vol. 94, no 1, pp. 98–114.
- Rosecrance R., Thompson P. (2003) Trade, Foreign Investment, and Security // *Annual Review of Political Science*, vol. 6, pp. 377–398.
- Sabelnikov L. (1996) Russia on the Way to the World Trade Organization // *International Affairs*, vol. 72, no 2, pp. 345–355.
- Seliger B. (2004). The Impact of Globalization: Chances and Risks for Russia as a transformation Country // *Eastern European Economics*, vol. 42, no 1, pp. 5–24.
- Smith M.E. (2001) The Quest of Coherence. Institutional Dilemmas of External Action from Maastricht to Amsterdam // *The Institutionalization of Europe*. Ed. Sandholtz W., Fligstein N., Stone Sweet A. Oxford: Oxford University Press.
- Subedi S. (2003) The Road from Doha: The Issues for the Development Round of the WTO and the Future of International Trade // *The International and Comparative Law Quarterly*, vol. 52, no 2, pp. 425–446.
- Subramanian A., Wei S.-J. (2003) The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly // *IMF Working Paper Series*, no 3.

- Swinnen J., Scott R. (2009) Governance Structures and Resource Policy Reform: Insights from Agricultural Transition // *Annual Review of Resource Economics*, vol. 1, pp. 33–54.
- Tarasofsky R., Palmer A. (2006) The WTO in Crisis: Lessons Learned from the Doha Negotiations on the Environment // *International Affairs*, vol. 82, no 5, pp. 899–915.
- Toje A. (2008) The Consensus–Expectations Gap: Explaining Europe’s Ineffective Foreign Policy // *Security Dialogue*, vol. 39, no 1, pp. 121–41.
- Wegren S. (2012) The Impact of WTO Accession on Russia’s Agriculture // *Post-Soviet Affairs*, no 3, pp. 296–318.

---

## **RUSSIAN AGROCOMPLEX: REALITY AND FUTURE**

---

### **Russian Agricultural Producers and the WTO: Expectations and Reality**

S. BARSUKOVA \*

\***Svetlana Barsukova** – Professor, Department of Economic Sociology; Deputy Head, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University “Higher School of Economics”. Address: Room 406, 3, Kochnovskii Lane, Moscow, 125319, Russian Federation. E-mail: svbars@mail.ru

#### **Abstract**

This article focuses on debates about Russia’s accession to the World Trade Organization (WTO) which have unfolded among Russian agricultural producers. On the eve of Russia’s accession to the WTO they took the most critical position. The reasons for this were quite apparent and stemmed from the lack of competitiveness of the Russian agrarian economy compared with the well-functioning system of state support in foreign countries. After two years of membership in WTO, it makes sense to discuss which predictions came true, and which did not; what the membership has brought in terms of changing business practices, and how business and government mastered the tools the WTO provides to protect the interests of domestic producers. The article presents the results of a study carried out via semi-formal interviews with the heads of agricultural associations and top managers of large agricultural holdings. It also attempts to systematize business strategies prior to Russia’s accession to the WTO, the main challenges, and adaptation strategies.

Contrary to its most active opponents, Russia’s accession to the WTO was far from a catastrophe for Russian agricultural producers. However, it is just to highlight that most of the advantages mentioned by supporters (the increase in foreign investment, better consumer prices, greater access to foreign markets, etc.) did not materialize as well. Adaptation was reduced to either ‘defensive’ or ‘offensive strategies, i.e. minimizing negative or maximizing positive impacts of the accession, with ‘defense’ being a more frequent case among domestic producers. After the accession, Russian agricultural producers attempted to turn their skepticism into a legitimate form of lobbying in order to demand more state support and preferences to mitigate the losses from WTO. They have also made every effort to manipulate public opinion in favor of these demands by asserting the devastating effects of the WTO accession for the Russian economy.



**Keywords:** agrarian economy, the World Trade Organization (WTO), WTO instruments, protection of domestic market, state support for agriculture

## References

- Abalkin L.I. (2009) Agrarnaya tragediya Rossii [Russian Agrarian Tragedy]. *Voprosy ekonomiki*, no 9.
- Allen D. (1997) EPC/CFSP, the Soviet Union and the Former Soviet Republics: Do the Twelve Have a Coherent Policy? *Foreign Policy in the European Union: From EPC to CFSP and Beyond*. Ed. Regelsberger E., de Schoutheete de Tervarent P., Wessels W., London.
- Anderson K. (2009) Distortions to Agricultural Versus Nonagricultural Producer Incentives. *Annual Review of Resource Economics*, vol. 1, pp. 55–74.
- Aslund A. (2010) Why Doesn't Russian Join the WTO? *The Washington Quarterly*, vol. 33, no 2.
- Bagwell K., Staiger R. (2010) The World Trade Organization: Theory and Practice. *Annual Review of Economics*, vol. 2, pp. 223–256.
- Baldwin D. (1989) *Paradoxes of Power*, Oxford: Basil Blackwell.
- Barsukova S.Yu. (2013) Prisoedinenie Rossii k VTO: neizbezhnye poteri i vozmozhnye priobreteniya dlya agrobiznesa [Russia's Accession to the WTO: The Inevitable Loss and Possible Acquisitions for Agribusiness]. *Voprosy statistiki*, no 3.
- Bems R., Johnson R., Yi K. (2013) The Great Trade Collapse. *Annual Review of Economics*, vol. 5, pp. 375–400.
- Buzdalov I.N. (2013) *Rossiiskoe selo i krest'yanstvo v tiskakh monopol'nogo okrucheniya* [Russian Countryside and the Peasantry in the Grip of a Monopoly Environment], Moscow: Russian Agrarian Academy.
- Chirkin A. (2005) Predstoyashchee vstuplenie Rossii v VTO i potentsial'nye ekonomicheskie riski [The Forthcoming Accession of Russia to the WTO and the Potential Economic Risks]. *Voprosy ekonomiki*, no 5.
- Chistoserdov A.V. (2001) Prisoedinenie Rossii k VTO: ozhidaemye vygody i vozmozhnye izderzhki [Russia's Accession to the WTO: The Expected Benefits and Possible Costs]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii*, no 2.
- Chorev N., Babb S. (2009) The Crisis of Neoliberalism and the Future of International Institutions: A Comparison of the IMF and the WTO. *Theory and Society*, vol. 38, no 5, pp. 459–484.
- Davletshin A.N. (2011) Sotsial'no-ekonomicheskie aspekty vstupleniya Rossii v VTO [Socio-economic Aspects of Russia's WTO Accession]. *Ekonomicheskie issledovaniya*, no 6.
- Forsberg T., Seppo A. (2009) Power without Influence? The EU and Trade Disputes with Russia. *Europe-Asia Studies*, vol. 61, no 10, pp. 1805–1823.
- George A., Bennett A. (2005) *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Haukkala H. (2006) The Role of Solidarity and Coherence in EU's Russia Policy. *Studia Diplomatica*, vol. LIX, no 2, pp. 35–50.
- Hill C. (1993) The Capability–Expectations Gap, or Conceptualizing Europe's International Role. *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, no 3, pp. 305–28.
- Hirschman A.O. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge: Harvard University Press.
- Issledovaniya VTSIOM: mneniya rossiyan o Vsemirnoi torgovoi organizatsii* (2012) [VTSIOM's Research: Russians' Opinions on the World Trade Organization]. Available at: <http://gtmarket.ru/news/2012/08/27/4916>
- Kobouta I., Zhygadlo V., Zayika A. (2009) One year of Ukraine's membership in WTO. *Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre*, Kyiv.
- Kratochwil P. (2008) The Discursive Resistance to EU-Enticement: The Russian Elite and (the Lack of) Europeanisation. *Europe-Asia Studies*, vol. 60, no 3, pp. 397–422.

- Kurginyan S. (2012) *Usloviya i riski prisoedineniya Rossii k Vsemirnoi trgovoi organizatsii (VTO). Analiticheskii doklad Tsentra Kurginyana* [Conditions and Risks of Russia's Accession to the World Trade Organization (WTO). Analytical Report of Kurginyan's Center]. Available at: <http://topwar.ru/16551-sergey-kurginyan-smysl-igry-doklad-o-vto.html>
- Laborde D., Martin W. (2012) Agricultural Trade: What Matters in the Doha Round? *Annual Review of Resource Economics*, vol. 4, pp. 265–283.
- Lissovolik B., Lissovolik Y. (2006) Russia and the WTO: The 'Gravity' of Outsider Status. *IMF Staff Papers*, vol. 53, no 1.
- Meunier S., Nicolaidis K. (1999) Who Speaks for Europe? The Delegation of Trade Authority in the EU. *Journal of Common Market Studies*, vol. 37, no 3, pp. 477–501.
- Michalopoulos C. (2000) World Trade Organization Accession for Transition Economies: Problems and Prospects. *Russian and East European Finance and Trade*, vol. 36, no 2, pp. 63–86.
- Panfilova T., Saakadze L. (2009) *Ukraina v VTO: pervye rezul'taty i posledstviya* [Ukraine in WTO: First Results and Implications]. Available at: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/0509/9.htm>
- Phillips L. (2006) Food and Globalization. *Annual Review of Anthropology*, vol. 35, pp. 37–57.
- Portanskii A.P. (2012) Rossiya i VTO: chto pokazal opyt obschestvennykh debatov [Russia and the WTO: What Did Show the Experience During Public Debate]. *Monitoring obschestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, no 6.
- Rose A. (2004) Do We Really Know That the WTO Increases Trade? *The American Economic Review*, vol. 94, no 1, pp. 98–114.
- Rosecrance R., Thompson P. (2003) Trade, Foreign Investment, and Security. *Annual Review of Political Science*, vol. 6, pp. 377–398.
- Rossiia v VTO: mify i real'nost' (2001) [Russia in WTO: Myths and Realities]. *Tsentra ekonomicheskikh i finansovykh issledovaniy i razrabotok: rezul'taty issledovaniy* [Center for Economic and Financial Research], Moscow.
- Rusin K.V. (2009) VTO kak coordinator v protivodeistvii nedobrosovestnoi mezhstranovoi konkurentsii [WTO as a Coordinator in Countering Unfair Cross-country Competition]. *Ekonomicheskie nauki*, no 8.
- Rybalkin V.E., Zubarevich N.V., Surkov S.V. (2004) *Vstuplenie Rossii v VTO: mnimye i real'nye sotsial'nye posledstviya* [Russia's WTO Accession: Imaginary and Real Social Consequences], Moscow: Pomatur.
- Sabelnikov L. (1996) Russia on the Way to the World Trade Organization. *International Affairs*, vol. 72, no 2, pp. 345–355.
- Seliger B. (2004) The Impact of Globalization: Chances and Risks for Russia as a transformation Country. *Eastern European Economics*, vol. 42, no 1, pp. 5–24.
- Shagaida N.I. (2014) Ispol'zovanie instrumentov VTO v interesakh natsional'nykh sel'khozproizvoditelei (kruglyi stol na gaidarovskom forume – 2014) [Using the Tools of the WTO in the Interests of National Agricultural (Roundtable on the Gaidar Forum - 2014)]. *Ekonomika sel'skokhozyaistvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii*, no 2.
- Smith M.E. (2001) The Quest of Coherence. Institutional Dilemmas of External Action from Maastricht to Amsterdam. *The Institutionalization of Europe*. Ed. Sandholtz W., Fligstein N., Stone Sweet A., Oxford: Oxford University Press.
- Subedi S. (2003) The Road from Doha: The Issues for the Development Round of the WTO and the Future of International Trade. *The International and Comparative Law Quarterly*, vol. 52, no 2, pp. 425–446.
- Subramanian A., Wei S.-J. (2003) The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly. *IMF Working Paper Series*, no 3.
- Swinen J., Scott R. (2009) Governance Structures and Resource Policy Reform: Insights from Agricultural Transition. *Annual Review of Resource Economics*, vol. 1, pp. 33–54.
- Tarasofsky R., Palmer A. (2006) The WTO in Crisis: Lessons Learned from the Doha Negotiations on the Environment. *International Affairs*, vol. 82, no 5, pp. 899–915.
- Toje A. (2008) The Consensus–Expectations Gap: Explaining Europe's Ineffective Foreign Policy. *Security Dialogue*, vol. 39, no 1, pp. 121–41.

- Ushachev I.G., Serkov A.F., Siptits S.O., Nikonova A.A., Chekalin V.S., Tarasov V.I. (2012) O riskakh i ugrozakh obespecheniya konkurentosposobnosti produktsii sel'skogo khozyaistva v usloviyakh prisoedineniya Rossii k VTO [About Risks and Threats to Ensure the Competitiveness of Agricultural Products in Terms of Russia's Accession to the WTO]. *Ekonomika sel'skokhozyaistvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii*, no 8.
- Uzun V.Ya. (2012) Rossiiskaya politika podderzhki sel'skogo khozyaistva i neobkhodimost' ee korrektyrovki posle vstupleniya v VTO [Russian Policy in Support of Agriculture and the Need for Adjustments after WTO Accession]. *Voprosy ekonomiki*, no 10.
- Uzun V.Ya. (2013) Otsenka rezul'tatov el'tsinskoi agrarnoi reformy [Evaluation of the Results of the Yeltsin's Agrarian Reform]. *EKO*, no 3.
- Wegren S. (2012) The Impact of WTO Accession on Russia's Agriculture. *Post-Soviet Affairs*, no 3, pp. 296–318.
- Zlochevskii A. (2012) Razzhat' tiski [To Unclench Vise]. *Otechestvennye zapiski*, no 6.