



*Academy of Sciences  
of Moldova*



*National Institute for  
Economic Research*



*Ministry of Economy  
of the Republic of Moldova*

# **ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**International Scientific and Practical Conference  
VIII-th edition**

**VOLUME I**

**October 17-18**

**Chisinau, 2013**

## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МОЛДОВЫ: ДЕСТРУКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

*Михаил ПОЙСИК, доктор экономики,  
Национальный институт экономических исследований*

*За годы независимости объёмы производства промышленной продукции сократились до 46,1%, а чистая продукция или валовая добавленная стоимость – в 3,7раза. Этот важнейший сектор экономики все больше и больше теряет интеллектуальную составляющую, значительный удельный вес занимают товары, изготовленные на основе «отверточных» технологий, из давальческих материалов по документации зарубежных заказчиков. Оценка факторов, негативно влияющих на развитие промышленного производства, с целью формирования инновационной парадигмы развития становится определяющим элементом в успешности развития Республики Молдова.*

*Over the years of independence, the volume of industrial production fell to 46.1%, and net production or gross value added – 3.7 times. This important sector of the economy, more and more losing the intellectual component, a significant proportion of manufactured goods take on a "screwdriver" technologies of subcontracting on the documentation of foreign customers. Assessment of factors affecting the development of industrial production, with a view to the formation of innovation development paradigm becomes a defining element in the success of the development of the Republic of Moldova.*

*Ключевые слова: продукция из давальческого сырья, таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.*

Характерной особенностью двух прошедших десятилетий явилось сокращение ВВП на одну треть. Но ещё более стремительно и спонтанно падали объёмы производства промышленной продукции: 46,1% к уровню 1990 года, а в валовой добавленной стоимости – в 3,7раза. Помимо внутренних негативных воздействий, как высокая криминализация бизнес среды, замешанная на повсеместной коррупции, монополизация рынков товаров и услуг, разрушенная инфраструктура, прежде всего, транспортная сеть и энергетика, неадекватная налоговая и таможенная политика, отток квалифицированных кадров, на этот сектор экономики разрушающе влиял и целый ряд внешних факторов.

В последнее время уже признаётся, что в результате поспешного согласования размеров таможенных пошлин при вступлении Молдовы в ВТО страна получила явно пониженную защищённость национальных производителей. На это наглядно указывает нынешняя ситуация с тарифным регулированием.

**Таблица 1. Средние таможенные пошлины членов ВТО за 2011 год**

США	3,49	Россия	9,43
Украина	4,45	Турция	9,60
Молдова	4,59	Китай	9,61
Евросоюз	5,27	Индия	12,61
Швейцария	7,82	Бразилия	13,68

При всей открытости экономики Европейского Союза и высокой конкурентоспособности тамошних производителей они имеют среднюю таможенную пошлину на 15% выше молдавской, Швейцария в 1,7 раза! А такие державы, как Турция, Китай, Индия и Бразилия, которые в настоящее время, буквально, убивают наши производства, добились заградительных барьеров в 2-3 раза выше.

Во многом похожая ситуация складывается и с заключением договора о создании Зоны углубленной и всеобъемлющей свободной торговли (ЗСТ) с Евросоюзом. 12 июня текущего года в Кишинёве были завершены соответствующие переговоры. Однако текст достигнутого соглашения, содержащий 14 глав, почему-то не будет опубликован до тех пор, пока не пройдет все процедуры согласования внутри ЕС. Основное, что всё же стало официально известно, так это то, что переходный период для некоторых отраслей может составить до десяти лет.

Как известно, парафирование сего документа запланировано на ноябрь месяц в рамках вильнюсского саммита «Восточного партнерства», а окончательное подписание – на 2014 год. Помимо режима свободной торговли, предполагающего постепенную либерализацию непосредственно самой торговли посредством последовательного снижения таможенных тарифов, сокращения технических и нетарифных барьеров, отмены количественных ограничений и гармонизации нашего законодательства с европейским, предусмотрено, как обещается, в обозримой перспективе даже свободное перемещение рабочей силы!

В целом, переговоры о создании ЗСТ начались в марте прошлого года и завершились, как подчёркивалось самими переговорщиками, в рекордно короткий срок — 16 месяцев. Однако перечень конкретных уступок для ЕС ещё несколько месяцев будет оставаться неизвестным, а соответственно и цена, которую Молдове придётся оплачивать за содеянное в будущем.

Декларации целого ряда высокопоставленных чиновников о том, что национальные производители теперь, как бы с нулевой отметки, смогут экспортировать в ЕС 10 тыс. наименований продукции, а объём экспорта по результатам их кулуарных расчётов увеличится на 16%, вызывают большие сомнения.

Необоснованность подобных заявлений подтверждается тем, что Молдова, войдя в 2001 году в ВТО, объединяющую более 130 стран мира, ещё тогда получила по многим видам товарных групп упрощённый доступ на их рынки. Затем Совет министров ЕС 21 января 2008 года утвердил Соглашение о привилегированном торговом режиме между нашей страной и Евросоюзом, известное как соглашение об асимметричной торговле. Молдове оно дало почти идеальные условия: страна по сей день экспортирует свои товары в пределах всё возрастающих квот без пошлин, а из стран ЕС товары импортируются с пошлинами. При этом, следует отметить, что ежегодно выделяемые квоты национальными производителями не осваиваются.

В этой связи возникает логичный вопрос: за счёт каких же товарных групп произойдёт столь стремительный рост? Да, и из якобы 10 тыс. наименований товаров национальные товаропроизводители экспортируют в объёмах превышающих 100 тыс. долларов в год лишь, примерно, по 260 позициям. К тому же, учитывая, что нынешний экспорт в страны ЕС составляет менее половины и пока растёт более медленными темпами, чем в другие регионы мира, его декларируемый рост в ЕС более чем на одну треть для достижения пресловутых 16% представляется псевдо прогнозом.

**Таблица 2. Экспорт и импорт РМ в 2012 году (миллионов долларов США)**

	2012 год	% к 2011
Экспорт – всего	2161,8	97,5
в т.ч.: ЕС	1013,4	93,6
Турция	56,1	76,5
СНГ	928	100,9
из них ТС	786	104,8
Импорт – всего	5213,1	100,4
в т.ч.: ЕС	2318,7	102,8
Турция	388,2	105,8
СНГ	1623,8	94,8
из них ТС	1015,6	96,8

Если исходить из приведенных данных официальной статистики, то в 2012 году молдавский экспорт составил 2161,8 млн. долларов США, что было на 2,5% меньше, чем в 2011 году. В то же время, экспортные поставки в страны Европейского Союза (ЕС-27) составили \$1013,4 млн. (на 6,4% меньше, чем в 2011 году) или 46,9% от общего объема экспорта (48,8% – в 2011 году). При этом реэкспорт достиг 35,7% от всего объема поставок. Например, в Евросоюз из Молдовы по официальным данным было экспортировано 8 тыс. тонн мазута на \$6,9 млн., сжиженного газа 7,1 тыс. тонн на \$6,4млн. и т.д.

Но не это главная проблема. Если мы рассмотрим данные платежного баланса за последние три года, то увидим, что ежегодно около полумиллиарда долларов в молдавском экспорте составляет продукция, изготовленная по документации зарубежного заказчика и из давальческого сырья, которая, в основном, отправляется именно в государства ЕС. Что уже покрывает, практически, половину молдавского суммарного экспорта. А ведь здесь добавленная стоимость составляет всего-то менее четвертой, и даже пятой части от декларируемой стоимости товара. Разумеется, за её счёт оплачиваются текущие издержки с минимальной оплатой примитивного труда, исключаящего интеллектуальную компоненту, а остаточный мизер относится, если получается, на прибыль. Да и население имеет хоть какую-то работу.

**Таблица 3. Платёжный Баланс РМ по внешнеторговой переработке внутри страны (миллионов долларов США)**

	Годы			
	2010	2011	2012	В среднем
Экспорт	410,6	522,1	526,3	486,3
Импорт	308,5	424,0	396,2	376,2
Добавленная стоимость (ДС)	102,1	98,1	130,1	110,1
Удельный вес ДС в экспорте	24,9	18,8	24,7	22,8

Основные виды товарных групп и объёмы экспорта, по которым национальные производители получают заказы от европейских заказчиков, приводятся в нижеследующей таблице.

**Таблица 4. Экспорт в ЕС товарных групп, как правило, из давальческого сырья (миллионов долларов США)**

Группы товаров	2010 год	2011 год	2012 год
<b>Экспорт – всего</b>	728,9	1083,0	1013,4
В т.ч.: Кожгалантерея	15,0	19,6	18,1
Одежда	203,0	239,3	216,3
Обувь	28,1	39,8	29,5
Провод, кабель	90,6	138,3	165,4

Таким образом, получается, что если из суммарного молдавского экспорта в страны Евросоюза вычесть треть, как реэкспорт, половину, как из давальческих материалов, остаётся где-то одна шестая. А теперь из неё вычтем ещё и чистое сырьё: зерновые и масличные культуры, которые и так сегодня закупаются без сложных барьеров... А за последние три года Молдова в среднем экспортировала их на \$85 млн.!

В итоге, на 1 доллар молдавского экспорта, поставщикам которого обещаются какие-то дополнительные преференции при вступлении в ЗСТ со странами ЕС, приходится 20-25 долларов импорта. Таким образом, заинтересованность европейцев в заключении данного соглашения несопоставимо выше. Но переговоры с ЕС с подобных позиций, можно с уверенностью предположить, никто не ведёт.

Помимо этого, до подписания договора о ЗСТ со странами ЕС от Молдовы требуют заключение аналогичного соглашения с Турцией. А здесь при нашем экспорте в \$56,1 млн. импорт составил \$388 млн. или в 7 раз больше!

Кроме этого, европейцы для защиты собственных производителей уже давно не ограничиваются таможенными пошлинами и квотированием, они ещё и постоянно меняют пищевые стандарты, тем самым, закрывая собственный рынок от нежелательного импорта. Например, в дополнение к международным стандартам управления качеством ISO 9001 и 14001, в получение и подтверждение соответствия которым на протяжении целого ряда лет инвестировались значительные средства, введены принципиально новые требования: Hazard Analysis and Critical Control Points (НАССР) – система управления безопасностью пищевых продуктов. Она предусматривает анализ рисков и критических точек контроля на всех стадиях и в любом месте процесса производства: от качества получаемого сырья, изготовления и хранения до упаковки и реализации продукции.

Таким образом, без документов, подтверждающих наличие у производителя такой системы, в особенности, для готовых пищевых продуктов, дорога для экспорта в ЕС по-прежнему останется закрытой наглухо. К этому следует добавить ещё и то, что многие отечественные товары не вписываются в мировые ценовые и общепринятые качественные параметры.

В тоже время, исходя из просочившейся информации, во время прошедших переговоров европейцы усиленно добивались ускоренного снятия импортных пошлин, прежде всего, на свою мясомолочную продукцию. И с их стороны был весомый аргумент: в качестве встречной компенсации Молдова же получает гранты на создание лабораторий по сертификации своей продукции и т.п. А цена вопроса здесь не малая. В частности, при ныне действующей таможенной пошлине на мясо свинины в 20% от декларируемой стоимости товара плюс 200 евро за тонну, они в прошлом году уже экспортировали к нам 3,8 тыс. тонн по

средней цене \$2,8 за 1 кг, а мяса птицы при пошлине в 20% плюс €100 за тонну – 3,4 тыс. тонн по \$1 за кг!

Нет, развивать торговые и иные связи со странами ЕС, безусловно, необходимо, как и гармонизировать с ними законодательную и нормативную базу. И не черепашьими шагами, как зачастую до сих пор происходило, а высокими темпами. Ибо, фактически, только благодаря последовательному прессингу по отношению к правящей элите страны со стороны западных кураторов по развитию у нас хоть и медленно, но всё же продвигаются реформы, без реализации которых Молдова не может считаться цивилизованной страной. Это, прежде всего, такие стратегические для нас направления развития, как:

1. Борьба с коррупцией.
2. Институциональные и административные реформы.
3. Повышение транспарентности функционирования властных структур.
4. Демократизация и свобода прессы.
5. Европейские стандарты качества, сертификация продукции, менеджмент качества – гранты и консультанты.
6. Внедрение современных технологий в производстве товаров и услуг.
7. Формирование бизнес-среды для привлечения инвестиций, включая и западные, под производство товаров для дальнейшего экспорта, прежде всего, на Восток.
8. Реализация мер по росту энергоэффективности и снижению энергетической зависимости от России.
9. Финансовое участие в создании дорожной инфраструктуры, а также и для других видов транспорта.
10. Учёба и стажировка национальных кадров на Западе.
11. Комплекс целого ряда и других мер, направленных на рост конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Тем не менее, важнейшим фактором для Молдовы становится снижение конкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного сырья для перерабатывающей промышленности и, прежде всего, из-за опережающего роста цен на него.

**Таблица 5. Индексы цен реализации сельскохозяйственной продукции предприятиями и крестьянскими хозяйствами (фермерами)<sup>1</sup> (в процентах к 2008 году)**

	2009	2010	2011	2012
<b>Всего продукция сельского хозяйства</b>	<b>81,5</b>	<b>116,5</b>	<b>128,1</b>	<b>150,8</b>
<b>Продукция растениеводства</b>	<b>80,6</b>	<b>127,2</b>	<b>143,1</b>	<b>170,4</b>
Зерновые культуры и зернобобовые	69,6	117,8	141,1	171,3
В том числе:				
пшеница	65,8	112,9	134,3	166,1
кукуруза	91,5	128,4	147,5	178,2
Подсолнечник <sup>2</sup>	94,2	178,4	179,1	248,3
Сахарная свекла	109,9	135,5	163,3	177,8
Табак	122,1	129,2	131,8	136,8
Картофель	95,1	113,2	121,8	64,3
Овощи	88,8	113,0	117,6	123,1
Из них: томаты	77,6	127,1	112,0	139,8
Фрукты и ягоды	86,3	135,7	160,9	139,5

	2009	2010	2011	2012
Виноград	71,6	131,0	131,1	173,2
<b>Продукция животноводства</b>	<b>84,4</b>	<b>88,4</b>	<b>88,4</b>	<b>99,9</b>
Животные и птица (в живом весе)	87,7	91,1	88,0	99,7
Из них:				
говядина	102,8	87,9	114,7	123,4
свинина	93,1	92,1	80,8	97,1
птица	84,6	91,7	92,9	101,4
Молоко	86,0	96,8	112,2	117,6
Яйца	72,7	77,3	88,3	101,0
Шерсть (в физическом весе)	128,2	145,3	119,5	153,1

<sup>1</sup> с площадью сельхоз угодий 50 га и больше

<sup>2</sup> включая семена сои

В тоже время, цены на импортируемое сырье за рассматриваемый период оставались, практически, стабильными.

**Таблица 6. Индексы стоимости импортируемого товара  
(в процентах к 2008 году)**

	2009	2010	2011	2012
<b>Всего</b>	<b>89,0</b>	<b>91,7</b>	<b>100,8</b>	<b>99,8</b>
Живые животные; продукты животного происхождения	92,0	104,0	114,4	112,1
Продукты растительного происхождения	94,0	97,8	106,6	104,4
Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	77,0	83,2	101,5	92,3
Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители	96,0	95,0	99,8	100,8

И в январе-июне 2013 года, по сравнению с январем-июнем 2012 года, цены производителя (цены реализации сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями) выросли, казалось бы, всего-то на 6,8%. Но на продукцию растениеводства при очень благоприятных климатических условиях нынешнего года цены опять же увеличились на 17,3%, а на продукцию животноводства – снизились на 2,9%.

Такой разрыв в динамике цен реализации, в конечном итоге, является следствием не только технологического отставания, а, прежде всего, доминирующего в Молдове целого ряда негативных факторов. То, что цены национальных производителей по абсолютно большому числу видов продукции растут недопустимо высокими темпами, во многом предопределено, с одной стороны, действительно, примитивными технологиями организации производства, а с другой:

незначительным субсидированием в 15-20 раз меньшим, чем в странах ЕС, и не только в них;

запредельной монополизацией рынков товаров и услуг, диктующей сверх высокие цены на потребляемые ресурсы и заниженные на готовую реализуемую продукцию;

недопустимо высокой коррупцией;

спонтанной налоговой и таможенной политикой, каждый год принимаемыми поспешно, без детального обсуждения и поэтому с большим количеством деструктивных элементов;

разрушенной до предела транспортной инфраструктурой;

монопольно дорогими и неэффективно используемыми энергетическими ресурсами;

примитивизмом и даже, скорее, повсеместным отсутствием современной инфраструктуры по заготовке, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции т.д.

В целом, относительная стабильность цен на продукцию животноводства предопределяется, с одной стороны, существенно более низкими ценами импорта, а с другой – обречённостью производителей из личных подворий получить хоть какие-то деньги за свой труд для выживания.

Разумеется, перерабатывающая промышленность не в состоянии такими же темпами, как сельхозпроизводители, наращивать и свои цены реализации. Более умеренные темпы роста цен промышленной продукции предопределяются, с одной стороны, всё нарастающей конкурентной борьбой с импортом, с другой – тем, что национальные производители всё чаще и в больших объёмах стали использовать импортируемое сырьё.

Тем не менее, несмотря на все декларации, воспевающие одно из главных завоеваний западной демократии – либеризацию внешней торговли, развитые страны, как только возникает необходимость защитить от зарубежных конкурентов отечественных производителей, тут же незамедлительно выстраивают, помимо тарифных и непреодолимые нетарифные барьеры.

Особое место в экспансии и переделе рынков сбыта начинают занимать нарастающие процессы формирования транснациональных корпораций, практически, во всех секторах мировой экономики. И они уже подминают всё и вся под себя. В этой связи в качестве примера приведём общеизвестных безусловных гигантов только рынка алкогольных напитков. И они сформировались всего-то за последние одно-два десятилетия. Сегодня они не только доминирующие игроками, но и, по сути, формируют мировую политику, как в сферах производства, реализации, так и потребления не только алкоголя, но и целого ряда других элитарных видов продукции.

**Diageo plc** – британская компания, крупнейший мировой производитель алкогольных напитков класса премиум. Штаб-квартира – в Лондоне. Основные торговые марки компании: виски Johnnie Walker, J&B, White Horse и Crown Royal, водка Smirnoff, ликёр Baileys, ром Captain Morgan, джин Gordon's, пиво Guinness.

8 из 20 самых продаваемых алкогольных брендов в мире принадлежат Diageo. Общая численность персонала – более 25 тыс. человек. Чистая выручка – 9,94 млрд. фунтов за 2011 финансовый год.

**Pernod Ricard** – французская компания, производитель и дистрибутор алкогольных напитков. Штаб-квартира – в Париже, занимает второе место в списке крупнейших алкогольных компаний мира. Основные марки – виски Chivas Regal, Jameson, Ballantine's, ром Havana Club, джин Beefeater, текила Olmeca, водка Absolut, коньяк Martell, ликёр Malibu, шампанские Mumm и Perrier Jouet, паচারан Зоко и др. Помимо этого, компания известна как производитель пастицы.

Pernod Ricard также владеет Ереванским коньячным заводом (армянский коньяк «АрАрАт») и Грузинской компанией вин и алкогольных напитков – GWS (марки «Тамада» и «Старый Тбилиси»). Численность персонала – 19,3 тыс. человек. В 2009/10 финансовом году чистая прибыль компании – €51 млн. евро, выручка – €7,1 млрд.

Но монополизация производства и реализации алкоголя это лишь первый этап глобализации.

**LVMH** – (полное наименование LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton) – французская компания, известный производитель уже и предметов роскоши под торговыми марками Louis Vuitton, Givenchy, Guerlain, Chaumet, Moët & Chandon, Hennessy и др. Штаб-квартира – в Париже. В неё входят следующие производители и марки:

Champagne Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot Ponsardin, Krug, Champagne Mercier, Винодельческий дом Ruinart, S.A. du Château d'Yquem, Jas Hennessy & Co, Glenmorangie PLC, Ardbeg, Belvedere Vodka, Domaine Chandon California Inc., Bodegas Chandon S.A., Domaine Chandon Australia Green Point Pty Ltd, Cloudy Bay Vineyards LTD, Cape Mentelle Vineyards Ltd, Newton Vineyard, Numanthia, Terrazas de los Andes, Cheval des Andes, 10 cane, Wenjun, Louis Vuitton Malletier, Loewe, Céline, Berluti, KENZO S.A., Givenchy S.A., Marc Jacobs International LLC, Fendi SRL, StefanoBi SRL, Emilio Pucci SRL, Thomas Pink LTD, Donna Karan, Nowness, Parfums Christian Dior, Guerlain SA, Parfums Givenchy, Kenzo Parfums, Laflachère, Benefit Cosmetics LLC, Fresh Inc., Make Up For Ever S.A., Acqua di Parma, Perfumes Loewe S.A., TAG Heuer SA, Zenith International SA, HUBLOT SA, Dior Watches, Fred Joaillier, Chaumet International S.A.

Также LVMH принадлежит медиаруппа Les Echos (Les Echos, Connaissance des Arts, Classica, Radio Classique...). Помимо этого эта транснациональная корпорация владеет международными торговыми розничными и сетевыми марками, включающими 2 тыс. магазинов: DFS Group LTD, Cruise Line Holdings Co, Sephora, sephora.com LLC, Le Bon Marché, Samaritaine.

Общая численность персонала – 77,3 тыс. человек, продажи €20,3 млрд. и чистая прибыль €3,0 млрд. (2010 год).

Молдова пока во многом пока не интересна подобным транснациональным гигантам, но всё еще впереди и к подобным поглощениям необходимо готовиться уже сегодня.

### **Выводы и предложения**

Молдавская промышленность, в целом, в последние годы не имеет выраженного тренда к росту и её развитие характеризуется отдельными фрагментарными спадами и подъёмами. Особо негативное влияние на неё оказывают опережающие темпы роста цен на сельскохозяйственное сырьё национальных производителей и его последовательное замещение на импортируемое.

Основным рынком для экспорта молдавской продукции остаются страны СНГ. В государства ЕС продовольственную продукцию и напитки Молдова экспортирует в мизерных объёмах и пока реальных перспектив для значительного роста не просматривается. Тем не менее, развивать партнёрство с ЕС, другими западными странами и международными организациями необходимо и дальше, так как только благодаря их постоянному давлению на власть хоть и медленно, но всё же осуществляются институциональные реформы, нарастает борьба с коррупцией, всё ошутимей процессы демократизации.

Удручающим следствием развития молдавской промышленности стало сокращение удельного веса добавленной стоимости в конечной продукции и

интеллектуальной компоненты, а также доминирование личных подворий в производстве целого ряда наименований продукции и, прежде всего, молока и мяса.

Процессы глобализации и формирования транснациональных компаний в сфере производства продуктов питания и напитков приобретают всё более широкие масштабы и Молдова, безусловно, должна найти своё место в этих преобразованиях.

Таким образом, перерабатывающей промышленности использующей сельскохозяйственное сырьё, требуются конкретные механизмы поддержки, которые необходимо не только оформить в форме стратегии развития на ближайшую перспективу, но и дальнейшая практическая реализация намеченных мер. К сожалению, стратегии принимались и ранее, но о них, фактически, тут же забывали после их утверждения.

#### **Публикации по теме:**

1. Михаил Пойсик «Вирус гимпуризма бродит по союзу виноделов». <http://ava.md/analytics-commentary/018682-virus-gimpurizma-brodit-po-soqzu-vinodelov.html>, 24.12.2012
2. Михаил Пойсик «Экономика теряет управляемость – коррупция укрепляет свои позиции». <http://ava.md/analytics-commentary/019047-ekonomika-teryayet-upravlyaemost-korruptsiya-ukreplyaet-svoi-pozicii.html>, 25.01.2013
3. Михаил Пойсик «Пике 2012 года». <http://ava.md/analytics-commentary/020085-pike-2012-goda.html>, 07.04.2013
4. Михаил Пойсик «Неоколониализм XXI века». <http://ava.md/analytics-commentary/020232-neokolonializm-xxi-veka.html>, 19.04.2013
5. Михаил Пойсик «Секреты Полишинеля вокруг Зоны свободной торговли с ЕС». <http://ava.md/analytics-commentary/020754-sekreti-polishinelya-vokrug-zoni-svobodnoi-torgovli-s-es.html>, 16.06.2013