

BRIDGES NETWORK

# МОСТЫ

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии

ВЫПУСК 1 – МАРТ 2015



## Курс на мегарегиональные торговые соглашения: риски и возможности

ВТО

Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха

КОНКУРЕНЦИЯ

Положения о конкуренции в ТТИП

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

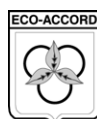
ТТИП: последствия для малых и средних предприятий

ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ

Эволюция евразийской интеграции: перспективы и риски



International Centre for Trade  
and Sustainable Development



# МОСТЫ

ВЫПУСК 1 – МАРТ 2015

## «МОСТЫ»

глобальная платформа для обмена знаниями и информацией, лидирующий источник новостей и аналитических материалов по вопросам международной торговли и устойчивого развития

## ИЗДАТЕЛЬ

### ICTSD

**Международный центр по торговле и устойчивому развитию**

Женева, Швейцария  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

## ДИРЕКТОР МЦТУР

Рикардо Мелендес-Ортис

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР МЦТУР

Эндрю Кросби

## УПРАВЛЯЮЩИЙ РЕДАКТОР «Мостов»

Наталья Шпильковская

## «ЭКО-СОГЛАСИЕ» ДИРЕКТОР И РЕДАКТОР

Ольга Понизова

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Наталья Шпильковская,

Ольга Понизова,

Ирина Половец

Зоя Станковская

## ДИЗАЙН

Flarvet

## ВЕРСТКА

Олег Смердов

Редакция «Мостов» приветствует отклики читателей и рассмотрит материалы для публикации. Инструкция по написанию и оформлению статей направляется по запросу. Напишите нам по адресу: [mosty@ictsd.ch](mailto:mosty@ictsd.ch)

## ВТО

- 4 **Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха: влияние на развивающиеся страны**

*Мигель Родригес Мендоса*

## КОНКУРЕНЦИЯ

- 8 **Положения о конкуренции в Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве**

*Анна Гладштейн*

## МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 12 **Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: последствия для малых и средних предприятий**

*Кира Дмитриева*

## ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

- 16 **Электронная торговля: от ВТО к мегарегиональным соглашениям**

*Илья Кабанов*

## ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ

- 20 **Эволюция евразийской интеграции: перспективы и риски**

*Татьяна Исаченко*

## ИНВЕСТИЦИИ

- 24 **Механизмы защиты инвестиций в региональных торговых соглашениях**

*Дмитрий Галаган*

## ТРУДОВЫЕ СТАНДАРТЫ

- 28 **Трудовые стандарты в торговых соглашениях США**

*Анастасия Кочнева*

- 32 **Публикации**

## Курс на мегарегиональные торговые соглашения: риски и возможности



*Многолетний застой в переговорах раунда Доха стимулировал интерес членов ВТО к региональным, а затем и к мегарегиональным торговым инициативам. В случае успешного завершения переговоров, мегарегиональные соглашения, в том числе о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП) и Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП), будут предусматривать далеко идущие горизонтальные и секторальные обязательства, а также правила регулирования внутреннего рынка.*

*С темой региональных и мегарегиональных соглашений связано множество важных вопросов. Каким образом будут взаимодействовать эти соглашения? Как обеспечить, чтобы они способствовали решению экономических, социальных и экологических проблем, а не обостряли их? С какими проблемами столкнутся страны, оставшиеся за бортом этих договоренностей? Какое влияние окажут эти соглашения на переговоры раунда Доха, и приведут ли они к ослаблению роли ВТО?*

*Текущие переговоры по мегарегиональным соглашениям несут в себе не только риски, но и новые возможности для развивающихся стран, переговоров раунда Доха и многосторонней системы в целом, отмечает Мигель Родригес Мендоса в своей статье на стр. 4.*

*Формирование будущих многосторонних правил в области конкуренции и инвестиций будет проходить под влиянием ТТИП. К такому выводу пришла Анна Глашштейн в своей статье, посвященной положениям о конкуренции в ТТИП, которая опубликована на стр. 8. С целью увеличения внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий, США и ЕС обсуждают возможность включения в это мегарегиональное соглашение специальной главы, посвященной вопросам таких организаций. О последствиях ТТИП для малых и средних предприятий читайте в статье Киры Дмитриевой на стр. 12.*

*Предметом многих региональных соглашений также являются такие вопросы, как электронная торговля, инвестиции и трудовые права. О том, как регулируется электронная торговля в ВТО, региональных и мегарегиональных соглашениях читайте в статье Ильи Кабанова на стр. 16. Основные стандарты защиты инвестиций и два подхода к включению норм о защите инвестиций в региональные торговые соглашения рассматриваются в статье Дмитрия Галагана на стр. 24. Об опыте США по включению в региональные соглашения положений о трудовых стандартах рассказывает Анастасия Кочнева на стр. 28.*

*Как всегда, особое внимание мы уделяем проблемам евразийских интеграционных процессов. В статье Татьяны Исаченко на стр. 20 рассматриваются риски и перспективы развития Евразийского экономического союза.*

ВТО

## Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха: влияние на развивающиеся страны

---

Мигель Родригес Мендоса

*Как связаны мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха, и каково их влияние на развивающиеся страны?*

Во время первой волны региональных торговых соглашений (РТС) двусторонние соглашения считались нормой. Более 300 соглашений, нотифицированных в ВТО, являются двусторонними, за исключением, например, Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) и некоторых соглашений об экономической интеграции среди развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки.

Однако сейчас дела обстоят иначе. Мы являемся свидетелями новой волны РТС, в рамках которых основное внимание уделяется переговорам о заключении мегарегиональных соглашений. В некоторых случаях эти соглашения направлены на сближение существующих РТС и/или включают страны, обладающие большой численностью населения и значительной долей в мировой торговле и экономике.

Говоря о мегарегиональных соглашениях, мы обычно имеем в виду Транстихоокеанское партнерство (ТТП), Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП) и Тихоокеанский альянс.

Среди этих инициатив только последняя была формализована и закреплена документально. Переговоры по заключению ТТП и ТТИП все еще продолжаются, а крайние сроки их завершения систематически откладываются. Переговоры по ТТП, например, должны были завершиться до ноября 2011 г., однако когда это произойдет, пока не известно. То же относится и к ТТИП, по которому крайний срок завершения переговоров истек в конце 2014 года.

В целом переговоры проходят в атмосфере конфиденциальности, если не сказать секретности, как и большинство торговых переговоров. Поэтому нам не известно точное содержание этих будущих соглашений (хотя ЕС недавно опубликовал информацию о своем мандате на ведение переговоров о заключении ТТИП) или глубина обязательств договаривающихся сторон. Таким образом, рассматривая воздействие этих соглашений на переговоры раунда Доха, нам приходится делать ряд предположений относительно содержания этих мегарегиональных соглашений и вероятности их завершения.

Тем не менее, нам известны два основных и важных для нашего анализа факта: экономический вес договаривающихся сторон и список тем, которые обсуждаются на этих переговорах. Чем важнее с экономической точки зрения стороны этих соглашений, тем более значительным будет их влияние на переговоры раунда Доха и многостороннюю торговую систему. Аналогично, чем шире охват переговоров (с включением обязательств ВТО-плюс или вопросов, которые в настоящее время не регулируются ВТО), тем более сложным будет анализ.

### Экономический вес

В ТТП и ТТИП входят страны, на которые приходится очень большая доля мирового населения, экономики и торговли.

Договаривающиеся стороны ТТП отличаются экономическим и демографическим разнообразием, поскольку в него входят развитые и развивающиеся страны, такие крупные государства, как США, и маленькие, как Сингапур. В странах ТТП проживают около 40% мирового населения. На эти государства приходится приблизительно 60% глобального ВВП, а объем торговли между партнерами по соглашению составил более 2 трлн долл. США в 2012 году.

ТТИП, в которое входят 29 развитых государств (США и 28 стран-членов ЕС), является примером крупнейших экономических отношений в мире: объем взаимной торговли (товарами и услугами) и инвестиционных потоков в 2012 г. составил более 1 трлн долл. США. Участники переговоров также являются источником большинства торговых преференций, предоставляемых развивающимся странам.

Экономический вес стран, участвующих в мегарегиональных отношениях, в частности, ТТП и ТТИП, несомненно, окажет влияние на способность этих соглашений оказать воздействие на переговоры раунда Доха и многостороннюю торговую систему в целом. Устранение тарифов в торговле между участниками региональных соглашений, бесспорно, приведет к эрозии преференций (хотя, согласно некоторым исследованиям, эрозия преференций имеет относительно незначительное воздействие). Эти соглашения, как и большинство соглашений о внешнеторговых преференциях, также могут привести к переориентации торговли. Однако такой эффект сложно перевести в цифровое выражение.

#### **Регуляторные вопросы**

Мегарегиональные соглашения могут иметь более продолжительный эффект в сфере регуляторных вопросов. Влияние на переговоры раунда Доха и на многостороннюю торговую систему в целом также будет наиболее сильно ощущаться в этой сфере, если мегарегиональные соглашения будут подписаны в соответствии с установленным графиком, а многосторонние переговоры в ВТО не будут завершены.

Что отличает мегарегиональные соглашения от других соглашений о свободной торговле и внешнеторговых преференциях, так это регуляторные вопросы, обсуждаемые в рамках переговоров. Многие из этих вопросов в настоящее время не входят в компетенцию ВТО и регулируются каждым государством самостоятельно, но они, тем не менее, считаются важными для текущих глобальных коммерческих отношений. Эти регуляторные вопросы включают в себя, в частности, проблемы согласованности мер регулирования (например, по вопросам безопасности продуктов и методам производства), государственных предприятий, профессиональных услуг, таможи, электронной коммерции, трудовых и экологических отношений, государственных закупок, инвестиций, валюты, временного въезда бизнесменов, а также стандартов санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров в торговле.

Другими словами, благодаря огромному размеру стран, участвующих в переговорах, и природе некоторых обсуждаемых вопросов, мегарегиональные соглашения имеют потенциал, чтобы значительно расширить международную торговую систему посредством выработки обязательств, которые изначально будут применяться только к договаривающимся сторонам, однако впоследствии могут стать глобальными.

Как только переговоры по мегарегиональным соглашениям будут завершены и новые регуляторные вопросы будут согласованы странами-участницами, выработанные правила будет сложно изменить в рамках переговоров в ВТО или другой организации. Эти соглашения также помогут зафиксировать позиции стран, входящих в ТТП и/или ТТИП, и сформировать основу для их позиций во время будущих переговоров. Таким образом, существует риск «фрагментации» многосторонней торговой системы из-за существования различных правил в различных группах стран. Такая ситуация не очень будет отличаться от той,

которая возникла после Токийского раунда переговоров и принятия группой, состоящей главным образом из развитых стран-членов ГАТТ, «кодексов» по ряду нетарифных барьеров.

Следовательно, вместо традиционных вопросов доступа на рынки, таможенных тарифов, эрозии преференций и переориентации торговли, влияние мегарегиональных соглашений на переговоры раунда Доха должно быть проанализировано с точки зрения их регуляторного воздействия. Необходимо рассматривать, каким образом большая группа стран, объединяющая развивающиеся и развитые экономики и имеющая значительный экономический вес в мировой торговле, воздействует на выработку многосторонних правил по тем вопросам, которые еще не урегулированы или слабо урегулированы в рамках ВТО.

Хотя по мегарегиональным соглашениям все еще ведутся переговоры, в целях настоящей дискуссии и в свете упомянутых выше обстоятельств важно взглянуть на возможные альтернативные сценарии, касающиеся этих региональных договоренностей и переговоров раунда Доха.

#### **Возможные сценарии**

*Мегарегиональные соглашения не подписаны, а раунд Доха не завершен*

Как и в последние годы, недостаток прогресса на переговорах раунда Доха приведет к интенсификации переговоров по мегарегиональным соглашениям. Многие эксперты считают, что число мегарегиональных соглашений увеличилось после того, как в 2008 г. ВТО не смогла добиться результатов в Дохе. Вполне вероятно, что текущая ситуация рано или поздно изменится.

---

*Если переговоры в рамках раунда Доха завершатся до подписания мегарегиональных соглашений, то это, вероятно, заставит страны-участницы подписать достигнутые многосторонние соглашения и готовиться к «высокому» стандарту новых правил – будущему раунду переговоров в ВТО.*

---

*Мегарегиональные соглашения не подписаны, но раунд Доха завершен*

Этот сценарий будет означать, что переговоры по мегарегиональным соглашениям прекратятся в свете достижения соглашения в рамках раунда Доха. Вариант маловероятный, так как это будет подразумевать, что решение регуляторных вопросов, которые обсуждаются только на переговорах по ТТП и ТТИП, придется отложить. Если переговоры в рамках раунда Доха завершатся до подписания мегарегиональных соглашений, то это, вероятно, заставит страны-участницы подписать достигнутые многосторонние соглашения и готовиться к «высокому» стандарту новых правил – будущему раунду переговоров в ВТО.

*Мегарегиональные соглашения подписаны, но раунд Доха не завершен*

Это худший сценарий. Учитывая огромный размер и экономическое значение мегарегиональных соглашений, а также то, что одной из их основных тем являются регуляторные вопросы, в настоящее время не входящие в компетенцию ВТО, многосторонняя торговая система со временем перестанет быть актуальной. Более того, риск «фрагментации» материализуется, а страны разделятся на два лагеря в рамках торговой системы. Развивающиеся страны, не участвующие в мегарегиональных соглашениях, останутся за бортом, новые обязательства этих соглашений будет сложно изменить, а ВТО не сможет быть площадкой для их обсуждения на многостороннем уровне.



*Мегарегиональные соглашения подписаны, и раунд Доха завершен*

Это, вероятно, самый предпочтительный и наиболее вероятный сценарий. Риск «фрагментации» останется, но его можно будет решить после завершения раунда Доха и начала дискуссий среди членов ВТО об усовершенствовании многосторонней торговой системы. В частности, делегации могут рассмотреть регуляторные вопросы и новые правила, которые сейчас обсуждаются в рамках переговоров по мегарегиональным соглашениям.

Достичь согласия по регуляторным вопросам на многостороннем уровне будет нелегко, так как к этому времени более 40 стран (12 участников ТТП и 28 государств-членов ЕС, участвующих в текущих переговорах по мегарегиональным соглашениям) договорятся о том, как разрешить эти вопросы в рамках мегарегиональных соглашений. Тем не менее, отказ от усовершенствования многосторонней торговой системы не является целесообразным.

**Вывод**

Подводя итог, можно сказать, что текущие переговоры по мегарегиональным соглашениям (ТТП и ТТИП) не только несут риски, но и открывают возможности для развивающихся стран, переговоров раунда Доха и многосторонней торговой системы в целом.

Как и любое соглашение о свободной торговле, эти переговоры могут повлиять на торговые преференции и иметь эффект переориентации торговли. Однако не следует переоценивать эти последствия. Если посмотреть на переговоры по последним соглашениям о свободной торговле, то можно увидеть, что переориентация торговли и/или эрозия преференций не так значительны, как утверждалось в некоторых академических исследованиях. Что более важно, в частности, в случае с текущими переговорами по мегарегиональным соглашениям, так это новые обязательства и нормативная база, которые могли бы быть включены в соглашения. Фиксация позиций договаривающихся сторон соглашений по новым правилам усложнит рассмотрение регуляторных вопросов на многостороннем уровне.

Страны перешли к региональным переговорам из-за давно зашедшего в тупик раунда переговоров по вопросам развития. Однако ситуация может измениться после недавнего подписания соглашения между США и Индией по спорным вопросам, возникшим в рамках Балийского пакета, принятого во время 9-й Министерской конференции ВТО в декабре 2013 года. Если эти последние договоренности материализуются и впоследствии приведут к завершению раунда Доха, существует шанс того, что ВТО снова станет предпочтительной площадкой для разрешения торговых проблем и выработки новых правил в мировой торговле. Это, безусловно, будет в интересах развивающихся стран, большинство из которых изолировано от участия в региональных и/или двусторонних торговых соглашениях, включая текущие переговоры по мегарегиональным соглашениям.



**Мигель Родригес Мендоса**  
Старший научный сотрудник  
ICTSD, Женева

## КОНКУРЕНЦИЯ

## Положения о конкуренции в Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве

Анна Гладштейн

*Либерализация рынков госзакупок, регулирование деятельности госпредприятий, конкуренция являются одними из приоритетных вопросов будущего соглашения между ЕС и США.*

В течение многих лет возможность заключения соглашения о зоне свободной торговли между США и Европой казалась иллюзорной из-за различий в регуляторной политике стран. Разногласия в регуляторных подходах стали почвой для торговых споров, в результате чего США и ЕС являются одними из самых ярых инициаторов разбирательств во Всемирной торговой организации.

В 2013 г. Европейский союз и США начали переговоры по заключению всеобъемлющего двустороннего соглашения о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (далее – ТТИП), которое станет одним из наиболее амбициозных и всеохватывающих соглашений о зоне свободной торговли. ТТИП направлено на значительное расширение торговли между США и ЕС, привлечение взаимных инвестиций, экономический рост и повышение конкурентоспособности. Кроме того, соглашение регулирует глобальные вопросы, представляющие общий интерес.

### Общая информация

Трансатлантическое партнерство является не первой попыткой ЕС и США создать зону свободной торговли. В 1994-1996 гг. обсуждалась возможность заключения Трансатлантического соглашения о зоне свободной торговли (Transatlantic Free Trade Area (TAFTA)), хотя официально переговорный процесс так и не начался. В 2011 г. ЕС и США создали Рабочую группу высокого уровня по занятости и развитию (High-Level Working Group on Jobs and Growth) с целью углубления двусторонних экономических отношений. В своем финальном отчете от 11 февраля 2013 г. Рабочая группа рекомендовала начать переговоры о заключении комплексного соглашения, которое охватывало бы широкий круг вопросов двусторонней торговли и регулирования инвестиций. Президент США Барак Обама, президент Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу и президент Европейского Совета Герман Ван Ромпей 13 февраля 2013 г. приняли решение о начале переговоров о заключении ТТИП. Переговорный мандат этого соглашения включает три основных элемента: (i) доступ на рынок; (ii) регуляторные вопросы и нетарифные барьеры; и (iii) глобальные торговые вызовы XXI века.

### Регулирование конкуренции

Раздел ТТИП, касающийся конкуренции, имеет большой потенциал для влияния на обязательства по конкурентной политике в дополнение к уже значительному уровню сотрудничества между соответствующими органами ЕС и США.

Стороны соглашения обладают достаточно развитой базой конкурентной политики, целью которой является недопущение недобросовестной конкуренции. Несмотря на то что законодательство ЕС и США закрепляет схожие цели, между ними есть существенные различия. ЕС стоит на позиции административной системы ограничения монополий, при нарушении правил которой компании подвергаются штрафным санкциям. А в США в основе ограничения монополий заложено уголовное наказание, включающее финансовую компенсацию и



Соглашение о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве охватывает примерно 50% мирового производства, почти 30% мировой торговли товарами и 20% мировых прямых иностранных инвестиций.

лишение или ограничение свободы физических лиц. Так называемые частные иски играют большую роль в США, где жертвы антиконкурентного поведения получают тройное возмещение от фактически понесенных убытков.

Контроль слияний и поглощений в ЕС ведется исключительно Европейской комиссией и является более централизованным, чем в США. В целях обеспечения добросовестной конкуренции на внутреннем рынке, политика по вопросам конкуренции в ЕС имеет четкие правила о государственной помощи, в то время как законодательство США не содержит положений в этой сфере.

По сравнению с Европейским парламентом, Конгресс США занимает более активную позицию в области конкурентной политики. Резонансные дела по слиянию компаний в США являются объектом пристального внимания Конгресса, в том числе его слушаний по этому вопросу.

Европейская комиссия и органы власти США (Министерство юстиции и Федеральная торговая комиссия) сотрудничают по вопросам конкурентной политики, влияющим на обе юрисдикции. Такое взаимодействие основано на Соглашении о сотрудничестве 1991 г. и Соглашении о применении принципов взаимности 1998 года. Согласно последнему, сторона, пострадавшая от антиконкурентного поведения на территории договаривающегося государства, может обратиться в компетентный орган власти этого государства с запросом о принятии соответствующих мер.

На сегодня переговоры по ТТИП сосредоточены на положениях, касающихся антимонопольного регулирования и контроля над слияниями. Обе стороны внесли ряд своих предложений, которые отражены в консолидированном тексте будущего соглашения. Стороны также обсудили вопросы, связанные с регулированием предоставления государственной помощи и деятельности госпредприятий.

В соответствии со сводным анализом позиций ЕС и США, положения о конкуренции в ТТИП должны включать антимонопольное регулирование и контроль над слияниями и поглощениями. В частности, положения о конкуренции могут касаться:

- признания преимуществ свободной и неискаженной конкуренции в торговых и инвестиционных отношениях;
- рассмотрения передовой практики и возможности ее консолидации;
- обязательства по осуществлению конкурентной политики на принципах прозрачности и процессуальной объективности независимо от формы собственности или национальности компаний;
- применения антимонопольного регулирования к госпредприятиям и организациям со специальным статусом или с исключительными правами;
- применения субсидий, которые искажают конкуренцию;
- создания системы обмена конфиденциальной информацией без оговорок, если обе стороны рассматривают одно и то же дело.

#### **Государственные предприятия**

Согласно Отчету Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 2013 г., около 10% из 2000 крупнейших мировых корпораций полностью принадлежат или частично подконтрольны государствам. Ввиду отсутствия комплексного регулирования деятельности государственных предприятий на многостороннем уровне такие организации могут иметь несправедливые преимущества в конкуренции с частными компаниями, которые должны реагировать на рыночные вызовы. Переговоры по ТТИП способствуют развитию справедливой конкуренции в сфере государственных предприятий.

Зачастую правительства предоставляют своим государственным предприятиям конкурентные преимущества по трем основным направлениям. Во-первых,

оказание финансовой поддержки (хотя Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам запрещает определенные виды финансовой помощи, государство может предоставлять субсидии завуалировано). Во-вторых, правительства могут отдавать предпочтение госпредприятиям в процессе государственных закупок и это может иметь тот же эффект, что и субсидии. В-третьих, правительства могут устанавливать правила, предоставляющие государственным предприятиям более выгодные условия, которые при этом дискриминируют конкурентов.

Государственные предприятия часто создаются для заполнения важной ниши на рынке. Например, телекоммуникационным компаниям могут быть предоставлены исключительные права или специальные привилегии в обмен на предоставление «универсальных услуг» (минимальный уровень распространения на каждого гражданина страны). Госпредприятия также могут быть созданы по идеологическим причинам или в конкурентных целях.

В Европейском союзе государственные услуги, такие как здравоохранение и образование, играют особую роль, значение которой признается в законодательстве. По этой причине ЕС и его отдельные страны-члены обязаны защищать государственные услуги в процессе принятия любых новых законов или утверждения политического курса, в том числе при заключении торговых соглашений с третьими странами.

Таким образом, все торговые сделки ЕС должны предусматривать три важных гарантии оказания государственных услуг: (1) правовое регулирование (торговые соглашения Евросоюза должны предусматривать право ЕС самостоятельно определять объем понятия государственных услуг); (2) монополии (один поставщик услуг – как государственный, так и частный, который может осуществлять деятельность на любом уровне: национальном, региональном и местном); и (3) доступ товаров на рынок (для финансируемых государством социальных услуг, здравоохранения, образования или услуг водоснабжения, правительства стран-членов ЕС не обязаны предоставлять иностранным компаниям такой же уровень доступа на рынок, какой получают европейские компании). Эти гарантии обеспечивают полную свободу стран-членов ЕС в управлении государственными услугами. Ожидается, что такие же гарантии будут заложены в ТТИП.

#### **Регулирование государственной помощи**

Статья 107 Договора о функционировании Европейского союза (Treaty on the Functioning of the European Union) запрещает государственную помощь, которая искажает конкуренцию на внутреннем рынке. Государства-члены должны уведомить ЕС о планируемых мерах государственной помощи, если они не подпадают под общее исключение. ЕС имеет исключительную компетенцию принимать решения о законности государственной помощи.

В 2012 г. ЕС инициировал комплексную программу модернизации государственной помощи для ее конкретизации, направленной на устранение сбоев рыночного механизма, а также достижения целей, представляющих общий интерес для Европы. Основными задачами программы модернизации являются: (i) содействие развитию динамичного и конкурентного внутреннего рынка; (ii) обеспечение исполнения обязательств с наибольшим влиянием на внутренний рынок; и (iii) установление упрощенной процедуры принятия решений.

Программа заменяет собой руководство 2004 г. и включает в себя два вида помощи: поддержку финансового состояния (rescue aid) и помощь по реструктуризации (restructuring aid). Финансовая поддержка позволяет предприятиям, которые сталкиваются с неминуемым крахом, балансировать достаточно долго, чтобы подготовить план реструктуризации. Такой план должен быть составлен в форме поддержки ликвидности (кредиты или гарантии) и иметь максимальный срок действия в шесть месяцев. Если и в дальнейшем требуется государственная

поддержка, она должна предоставляться в форме помощи по реструктуризации, целью которой является возвращение предприятия к долгосрочной жизнеспособности. Такая помощь может быть предоставлена в течение более длительного периода, но ее оказание должно сопровождаться детальным планом реструктуризации, который должен соответствовать ряду условий.

Руководство 2004 г. направлено в основном на обеспечение того, чтобы при предоставлении государственной помощи были приняты меры по минимизации искажения конкуренции. При этом в нем не содержится практически никакой информации касательно необходимости предоставления помощи в целом.

С целью более эффективного использования государственной помощи новый проект программы включает так называемые «фильтры», позволяющие установить, действительно ли общественные интересы требуют предоставления помощи в каждом конкретном случае.

Необходимо будет доказать, что помощь преследует цель общественного интереса, в том смысле, что спасение предприятия, к примеру, не приведет к трудностям в социальной сфере. Проект программы предусматривает открытый перечень ситуаций, в которых помощь будет оправданной. В частности, допускается оказание поддержки в случае высокого уровня безработицы в регионе, где закрытие предприятия приведет к непоправимой потере технических знаний. Новая программа, таким образом, обязывает государства-члены разрабатывать альтернативные сценарии, не предусматривающие государственную помощь. Из соображений упрощения, это требование не распространяется на финансовую поддержку или временную помощь по реструктуризации.

В отличие от ЕС, конкурентное право США не предусматривает регулирования государственной помощи. Тем не менее, американские суды в ряде случаев выносили решения против помощи со стороны местных властей или штатов США на том основании, что они дискриминируют торговлю между штатами.

Европейские компании, чей доступ к государственной помощи ограничен правилами ЕС о конкуренции, могут оказаться в невыгодном положении, если их конкуренты за пределами Евросоюза получают государственную помощь. Еврокомиссар по вопросам конкуренции Хоакин Альмуния заявил, что ЕС может решить проблему субсидий и государственной помощи в ходе переговоров между ЕС и США по заключению ТТИП.

### **Антикоррупционные оговорки**

Принимая во внимание то, что коррупция искажает конкуренцию и часто мешает потребителям получать качественные товары и услуги, торговые соглашения США предусматривают соответствующие положения по борьбе с коррупцией. США заявляют, что будут настаивать на включении таких положений и в ТТИП. Стороны будущей договоренности также заявили о том, что действенное применение законодательства о конкуренции является важным вопросом для эффективного ведения торговли и функционирования их рынков. Конкурентные рынки обеспечивают условия, необходимые для развития предпринимательства и инноваций, защищают от антиконкурентного поведения, искажающего рынки, и помогают потребителям получить более инновационные, высококачественные товары и услуги по более низким ценам.



**Анна Гладштейн**  
Аспирантка кафедры  
международного  
частного права Института  
международных отношений  
Киевского национального  
университета имени Тараса  
Шевченко; советник АФ  
«Сергей Козьяков и Партнеры»

Очевидно, что ТТИП, как будущее комплексное соглашение между двумя крупнейшими торговыми игроками, которые в перспективе могут иметь наднациональный регуляторный орган, непременно кардинально изменит двусторонний торговый и инвестиционный режим и окажет влияние на формирование будущих многосторонних правил в области конкуренции и инвестиций.

## МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

# Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: последствия для малых и средних предприятий

Кира Дмитриева

*Стороны Трансатлантического партнерства стремятся к созданию благоприятных условий для увеличения внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий.*

**М**алые и средние предприятия являются одной из основных движущих сил экономического развития США и стран-членов ЕС. Более 20 млн компаний в ЕС и 28 млн компаний в США относятся к группе малых и средних, что составляет более 99% всех организаций.<sup>1</sup> Такие предприятия являются основой для создания новых рабочих мест: в США на малые и средние предприятия приходилось 63% от количества новых рабочих мест, созданных за период с 1993 по середину 2013 г., в ЕС за период с 2002 по 2010 г. этот показатель достиг 85%.<sup>2</sup>

Несмотря на большой потенциал малых и средних предприятий, их участие в экспорте весьма невелико. По данным Европейской комиссии, только 13% таких предприятий осуществляют экспорт за пределы ЕС. В США они обеспечивают около половины объема производства в несельскохозяйственном секторе и при этом лишь треть из них экспортирует свою продукцию.<sup>3</sup>

## Внимание к малым и средним предприятиям

В рамках переговоров по заключению Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства между США и ЕС (ТТИП) обсуждается возможность включения в соглашение отдельной главы, посвященной вопросам функционирования малых и средних предприятий. По итогам седьмого раунда переговоров, прошедшего в Вашингтоне с 29 сентября по 3 октября 2014 г., был согласован первый вариант текста соответствующей части соглашения, который объединяет предложения сторон в отношении взаимодействия малых и средних предприятий, обеспечения прозрачности, а также работы специального комитета по вопросам малых и средних предприятий.

В этой главе соглашения будут определены механизмы взаимодействия сторон по вопросам участия малых и средних фирм в разработке положений, регулирующих трансатлантическую торговлю. Работа специального комитета, в свою очередь, будет направлена на обеспечение более тесного взаимодействия объединений малых и средних предприятий сторон соглашения, а также на разработку Интернет-ресурсов и других источников, содержащих информацию, которая может способствовать расширению участия данных предприятий в экспорте.

На настоящий момент осведомленность малых и средних предприятий о ТТИП невелика: по данным исследования UPS, охватившего 8144 фирмы в семи странах-членах ЕС, менее 21% респондентов в каждой из стран знают об этих переговорах. Исключение составляет Германия, где 47% респондентов заявили о своей осведомленности относительно ТТИП, но при этом многие выразили неуверенность в отношении влияния данного соглашения на их деятельность.<sup>4</sup>

Включение специальной главы будет являться уникальным событием для обеих сторон, что в сочетании с конкретными практическими шагами по разработке источников информации о потенциальных клиентах и партнерах, действующих

нормах, тарифных и нетарифных мерах позволит этим фирмам в полной мере воспользоваться преимуществами, которые им может предоставить ТТИП.

#### **Тарифное регулирование**

Среди ключевых барьеров для осуществления торговли малые и средние предприятия США и ЕС выделяют тарифы, технические требования и стандарты, различия в процессе разработки и применения регулирующих норм.

Средний уровень таможенных пошлин, применяемых в США и ЕС, весьма невелик и составляет 3-4%. Однако основным препятствием являются тарифные пики, достигающие величины в 30% и более на некоторые виды одежды, посуды и переработанных продуктов питания – как раз в тех отраслях, где широко представлены малые и средние предприятия.

Большую сложность для данных предприятий также представляют различия в тарифной классификации, применяемой в США и ЕС, что приводит к ошибкам в определении размеров таможенных пошлин, задержкам при прохождении таможенных процедур, дополнительным затратам на хранение продукции и неопределенности в отношении конечной стоимости продукции (например, при возврате отремонтированных в соответствии с гарантийными обязательствами товаров, когда возникают расхождения в отношении определения компонента добавленной стоимости). Очевидно, что снижение ставок таможенных пошлин и гармонизация таможенных классификаций в рамках ТТИП могут принести значительную выгоду малым и средним предприятиям, функционирующим обычно с небольшой нормой прибыли.

---

*Снижение ставок таможенных пошлин и гармонизация таможенных классификаций в рамках ТТИП могут принести значительную выгоду малым и средним предприятиям, функционирующим обычно с небольшой нормой прибыли.*

---

#### **Снижение бремени нетарифных мер**

В контексте трансатлантической торговли нетарифные меры даже в большей степени, нежели тарифные ограничения, способны влиять на деятельность малых и средних предприятий. В США и странах-членах ЕС существует большое количество технических регулирований, стандартов и сертификационных требований: например, за период с января 2011 г. по февраль 2013 г. ЕС нотифицировал в ВТО 154 меры технического регулирования и оценки соответствия.<sup>9</sup>

Более того, существуют некоторые особенности в применении регулирующих норм. Так, действующий в ЕС «принцип предосторожности» может создать значительные трудности для экспортеров продукции на этот рынок. В случае если есть основания предполагать, что продукция может создать потенциальный риск для окружающей среды и здоровья людей, животных и растений, и при этом научная оценка не позволяет оценить данный риск с достаточной точностью, уполномоченный орган имеет право принять меры, направленные на предотвращение этого риска. Таким образом, от производителя или импортера могут потребоваться дополнительные доказательства отсутствия риска.

Процесс разработки регулирующих норм также имеет различия в США и ЕС по степени ориентации на международные стандарты и степени вовлечения в процесс заинтересованных сторон, в том числе компаний.

Необходимость соблюдения различных требований часто вынуждает компании изменять характеристики продукции, адаптируя их специально для каждого

из рынков. Такая модификация товаров вместе с прохождением повторных процедур сертификации и оплатой услуг специалистов по вопросам технического регулирования в США и ЕС создает значительные затраты, покрыть которые под силу не каждому малому или среднему предприятию.

ТТИП имеет большие возможности по устранению торговых барьеров не путем уменьшения количества или полной гармонизации стандартов, что не представляется реализуемым, а путем усиления взаимодействия сторон при разработке регулирующих норм. В этом заключается отличительная особенность данного соглашения и его значение для малых и средних предприятий.

Данный процесс подразумевает две составляющие. Во-первых, это обеспечение того, что процедуры разработки требований внутри страны соответствуют лучшим практикам в отношении соблюдения принципов прозрачности, вовлечения заинтересованных сторон и оценки рисков, затрат и выгод. Во-вторых, это непосредственно взаимодействие уполномоченных органов по обе стороны Атлантики, целью которого является повышение эффективности применяемых мер через устранение необоснованных различий в требованиях, использование общих информационных баз, взаимное признание процедур оценки соответствия и другие механизмы.

Опыт подобного рода взаимодействия между сторонами уже имеется: например, в 2012 г. ЕС и США пришли к соглашению о взаимном признании продукции, прошедшей сертификационные процедуры на предмет соответствия характеристикам органической продукции. Если в рамках переговоров по ТТИП стороны достигнут положительных результатов по данному вопросу, то это станет важным событием для малых и средних предприятий, являющихся или планирующих стать участниками трансатлантической торговли.

#### **Электронная торговля: шансы на успех**

В предмет переговоров по ТТИП включены вопросы, связанные с регулированием электронной торговли, которые являются принципиально важными для малых и средних предприятий, так как использование Интернета расширяет границы их сферы деятельности, облегчая взаимодействие с клиентами и партнерами за пределами их местонахождения. Среди ключевых обсуждаемых тем в этой связи можно выделить беспрошленную торговлю цифровыми товарами, свободный доступ потребителей к услугам и приложениям в сети Интернет, а также хранение и трансграничную передачу данных.

Последняя тема играет важную роль в обеспечении условий, стимулирующих международную торговую деятельность, в особенности малых и средних предприятий, которые не имеют достаточных ресурсов для открытия представительств по всему миру. Кроме того, этот вопрос может иметь большое значение для будущего ТТИП в отношении вопросов электронной торговли и либерализации сферы услуг. Причиной этому являются разные подходы США и ЕС к вопросу защиты и передачи персональных данных: в ЕС действуют строгие ограничения на передачу персональных данных в другие страны, если в них не обеспечивается достаточный уровень защиты, а также требования «локализации» в отношении серверов данных при оказании услуг. Таким образом, от успеха переговоров в этой сфере будут зависеть условия расширения международной деятельности малых и средних предприятий.

#### **Правительственные закупки: баланс интересов**

Наконец, новые возможности для малых и средних предприятий, в особенности стран-членов ЕС, могут открыть результаты переговоров относительно доступа к правительственным закупкам. Соглашение по правительственным закупкам (GPA) в рамках ВТО распространяется на все страны-члены ЕС и 37 штатов США. Позиция ЕС по данному вопросу заключается в расширении обязательств за пределы принятых в рамках GPA путем их распространения на все штаты и некоторые



крупные города, а также включения организаций, относящихся ко всем уровням правительства, и изменения пороговых уровней доступа иностранных компаний к данному рынку.

Важно отметить, что в отношении малых и средних предприятий в США действуют специальные условия доступа к правительственным закупкам: например, устанавливаются определенные целевые показатели того объема заказов, которые должны быть предоставлены малым и средним предприятиям; на федеральном уровне за контракты объемом менее 150 тыс. долл. США могут конкурировать исключительно предприятия рассматриваемой категории. Соответственно, прекращение действия подобных условий будет ограничивать сферу деятельности малых и средних предприятий в США, открывая новые возможности для предприятий ЕС, и баланс их интересов будет определяться итогами переговоров по данному вопросу.

### Выводы

Зачастую торговые меры оказывают непропорциональное влияние на малые и средние предприятия по сравнению с крупными компаниями, и даже незначительное изменение затрат, связанных с осуществлением экспорта, может определить их решение в отношении участия в международной торговле.

В рамках переговоров по ТТИП стороны решили уделить особое внимание вопросам малых и средних предприятий. Механизмы, которые могут быть разработаны на базе условий, определенных в отдельной главе, посвященной их деятельности, безусловно, имеют большое значение. Вместе с тем важно, чтобы выгоды малых и средних предприятий в рамках этого соглашения не ограничивались лишь этими механизмами. Многие другие вопросы, обсуждаемые в ходе переговоров, так или иначе оказывают воздействие на функционирование данных предприятий – именно содержание этих вопросов в рамках итогового документа определит для них последствия данного соглашения.

---

❶ Transatlantic trade and investment partnership (TTIP): the opportunities for small and medium-sized enterprises/[Luxembourg] : Publications Office, [2014], ISBN : 978-92-79-36461-7 – с.2.

❷ Small Business Administration Office of Advocacy, «Frequently Asked Questions about Small Business», March 2014, <http://1.usa.gov/1MecoBE>.

Trade barriers that US small and medium-sized enterprises perceive as affecting exports to the European Union/US Trade Commission, Investigation No.332-541, USTC Publication 4455, March 2014 – с.1-1.

❸ Trade barriers that US small and medium-sized enterprises perceive as affecting exports to the European Union/US Trade Commission, Investigation No.332-541, USTC Publication 4455, March 2014 – с.1-1.

❹ European SME Exporting Insights. Doing business throughout Europe and beyond/UPS Consultation Paper, September 2014 – с.25.

❺ Trade barriers that US small and medium-sized enterprises perceive as affecting exports to the European Union/US Trade Commission, Investigation No.332-541, USTC Publication 4455, March 2014 – с.1-7.



**Кира Дмитриева**  
Независимый эксперт

## ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

## Электронная торговля: от ВТО к мегарегиональным соглашениям

Илья Кабанов

*Члены ВТО продолжают поиск компромисса по вопросу регулирования трансграничной электронной торговли. Новые возможности для этого открываются в мегарегиональных соглашениях.*

В настоящее время электронная торговля является одним из ключевых двигателей экономического роста и увеличения объемов международной торговли. В 2013 г. общий объем электронной торговли в сегменте B2C (business-to-consumer) достиг 1,25 трлн долл. США, в сегменте B2B (business-to-business) – 11,3 трлн долл. США, а сама розничная торговля через Интернет – 963 млрд долларов США. Ожидается, что к 2016 г. основной объем электронной торговли будет осуществляться в Азиатско-Тихоокеанском регионе (39,7% от общего объема операций), Северной Америке (28,2%) и Западной Европе (22,6%).

### Регулирование электронной торговли в рамках ВТО

Началом регулирования электронной торговли на многостороннем уровне в рамках ВТО можно считать 2-ю Министерскую конференцию ВТО (1998 г., Женева), на которой члены организации приняли Декларацию о всемирной электронной торговле и договорились не применять таможенные пошлины к товарам, приобретенным с помощью телекоммуникационных систем. Согласно этой Декларации, перед членами ВТО была поставлена задача провести дискуссии по вопросам электронной торговли в рамках трех органов ВТО: Совета по торговле товарами, Совета по торговле услугами и Совета по ТРИПС. Каждый из этих органов рассматривает вопросы электронной торговли в пределах своей компетенции. Так, Совет по торговле услугами изучает электронную торговлю с учетом положений ГАТС, в том числе режима наибольшего благоприятствования (РНБ), национального режима, транспарентности, внутреннего регулирования, обязательств по доступу на рынок в части электронной поставки услуг (включая обязательства в области телекоммуникационных услуг и услуг дистрибуции). Совет по торговле товарами рассматривает вопросы электронной торговли с точки зрения доступа на рынок товаров, таможенной стоимости, таможенных пошлин и правил происхождения. Совет по ТРИПС рассматривает вопросы охраны прав интеллектуальной собственности и сопутствующих прав, защиты товарного знака и доступа к новым технологиям.

Кроме того, на 2-й Министерской конференции было принято ключевое решение о неприменении таможенных пошлин к передаче товаров с помощью телекоммуникационных систем.

После этой встречи министров члены ВТО достигли минимального прогресса в разработке общих положений, касающихся регулирования электронной торговли. Мораторий на применение таможенных пошлин был подтвержден на 4-й Министерской конференции в Дохе в 2001 г. и на 8-й Министерской конференции в Женеве в 2011 году. В 2012-2014 гг. вопросы электронной торговли поднимались в ходе переговоров о расширении сферы применения Соглашения по информационным технологиям. В частности, предлагалось зафиксировать нулевую ставку таможенной пошлины для определенных типов программного обеспечения (ПО), в том числе ПО для GPS/Глонасс.

На электронную торговлю влияют обязательства членов ВТО по доступу на рынок и национальному режиму, а также принципы регулирования в рамках

К цифровым товарам (продуктам) относятся компьютерные программы, тексты, видеозаписи, изображения, звукозаписи и иные продукты, которые находятся в цифровом формате, не включая цифровое выражение финансовых инструментов, вне зависимости от того, находятся ли они на носителе или передаются в электронном виде.

ГАТС в секторе телекоммуникационных услуг. Важным является Приложение по телекоммуникациям к ГАТС, которое дает право доступа и использования общих телекоммуникационных сетей и услуг вне зависимости от обязательств, взятых государством в рамках ГАТС. При этом члены ВТО берут на себя обязательства в части обеспечения конфиденциальности передач и защиты технической интегрированности сетей.

Трудности на многосторонних переговорах в отношении электронной торговли связаны со следующими вопросами: выбором основного регулирующего соглашения, классификацией определенных видов передач по средствам электросвязи, налогообложением электронной торговли, взаимосвязью (и возможным процессом замещения) между электронной торговлей и традиционными формами торговли, таможенными пошлинами, конкуренцией и применением национального законодательства.

Отсутствие консенсуса по охвату вопросов электронной торговли в рамках существующих соглашений ВТО является ключевой проблемой для разработки новых правил в этой области. Например, дискуссии в Совете по торговле услугами показали, что большинство обязательств, которые могут применяться к электронной торговле, были взяты в те времена, когда она только начинала развиваться, и теперь являются существенным барьером. Как следствие, это потребует их пересмотра или отказа от применения ГАТС в отношении электронной торговли.

С другой стороны, вопрос оценки электронной торговли как способа поставки услуг был частично решен в деле Антигуа и Барбуда против США в отношении оказания услуг азартных игр по Интернету. Орган по разрешению споров вынес решение о том, что оказание услуг через Интернет является трансграничной поставкой услуг (первый способ поставки по ГАТС).

Члены ВТО еще не достигли общего понимания о том, являются ли «цифровые продукты» (например, ПО, музыка, фильмы и т.д., которые могут быть загружены из Интернета или продаваться на физических носителях) товарами или услугами, а также каким соглашением ВТО они должны регулироваться.

Другим источником разногласий является вопрос «технологической нейтральности» в отношении электронной торговли, когда государство не может вводить дискриминирующие меры, касающиеся одной технологии для выгоды другой.

Дискуссии о классификации цифровых продуктов частично связаны с мораторием ВТО на взимание таможенных пошлин в отношении товаров, приобретенных с помощью телекоммуникационных систем. Члены ВТО обсуждали, в каких случаях должен действовать постоянный запрет на установление тарифов и в каких случаях их взимание технически возможно и должно применяться. С учетом того, что США и ЕС положительно относятся к самому мораторию, ЕС хочет сделать его постоянным при условии, что покупка цифровых продуктов будет считаться услугой.

Как результат, в связи с отсутствием единого регулирования электронной торговли в рамках многосторонней торговой системы, существенной сложностью предмета регулирования (в частности, невозможностью применения только правил торговли товарами или торговли услугами), а также необходимостью принятия активных мер по защите прав интеллектуальной собственности, государства включают разделы по электронной торговле в соглашения о зонах свободной торговли (ЗСТ).

#### **Регулирование электронной торговли в региональных соглашениях**

В соглашениях о ЗСТ четко прослеживается два относительно противоположных подхода к определению предмета электронной торговли: американский и европейский.

Приблизительно 25% заключенных на настоящий момент РТС содержат положения об электронной торговле. (По оценкам автора)

США рассматривают электронную торговлю как нечто обобщающее все цифровые товары и предпочитают использовать для таких «скачиваемых» товаров правила, которые схожие с ГАТТ. В свою очередь ЕС утверждает, что содержание электронной торговли, как частного и специфичного случая оптовой и розничной торговли, относится к услугам. Евросоюз объясняет свою позицию тем, что предмет электронного обмена, например кино, не поставляется в физическом формате и, как следствие, такая сделка должна регулироваться ГАТС.

Следует также отметить, что в отношении аудиовизуальных услуг странами-членами ЕС было взято ограниченное число обязательств в рамках ГАТС. Основной проблемой является то, что если рассматривать данный вид продукта по правилам ГАТТ, то это автоматически приведет к распространению на него принципа национального режима. Такая ситуация связана с нежеланием ЕС открывать свой рынок кинофильмов, телепередач, радио или других аудиовизуальных и культурных услуг для иностранных поставщиков. ЕС продвигает концепцию «культурной исключительности», согласно которой культурные товары и услуги должны быть выведены из охвата международных договоров и соглашений. На уровне ЕС эта концепция отражена в «Директиве об аудиовизуальных медиауслугах», которая содержит меры по продвижению европейского медиаконтента в рамках вещательных услуг и услуг видео-хостингов.

Наличие таких существенных противоречий между европейским и американским подходами к определению предмета электронной торговли привело к тому, что регулирование электронной торговли в уже заключенных США и ЕС соглашениях о ЗСТ существенно различается.

Для американского подхода характерно включение положений о предоставлении цифровым товарам РНБ и национального режима, а также норм о регулировании вопросов электронной аутентификации и электронно-цифровой подписи, защиты персональных данных, что связано в первую очередь с защитой интересов американских компаний в данной области. Стоит заметить, что для повышения доступа потребителей из других стран к товарам электронной торговли, США в последнем соглашении о ЗСТ, заключенным с Кореей, включили статью о принципах доступа и использования Интернета для электронной торговли. Корея, в свою очередь, добилась включения статьи о защите прав потребителей.

ЕС рассматривает электронную торговлю как частный способ купли-продажи и дистрибуции товара, поэтому во главе угла его интересов стоит защита прав потребителей. В соглашениях о ЗСТ, заключаемых ЕС, положения об электронной торговле включаются в главу «Торговля услугами и инвестиции», что позволяет с помощью перечней обязательств регулировать доступ к услугам предоставления Интернет-связи и сбыта продукции. В этих соглашениях также содержатся статьи, посвященные защите прав потребителей и охране персональных данных. В качестве примера разницы подходов можно привести такой факт, что покупатели цифровых товаров в "iTunes Store" в ЕС имеют право вернуть покупки в течение двух недель без объяснения причин. При этом для пользователей в США, а также в России, такое право не предусматривается.

В итоге мировое сообщество подошло к переговорам в рамках мегарегиональных соглашений, имея два практически противоположных подхода. При этом стоит отметить, что ситуация не настолько критична, как это может показаться на первый взгляд. Во-первых, эти подходы включают в себя ряд схожих положений, которые могут выступать в качестве связующего звена, например, статьи по вопросам транспарентности и международного сотрудничества, отмены таможенных пошлин на цифровые товары и применения правил ВТО к электронной торговле.

Во-вторых, в связи с тем, что в рамках Транстихоокеанского партнерства (ТТП) основной движущей силой являются США, можно предположить, что многие вопросы, касающиеся электронной торговли, будут рассматриваться через призму

американского подхода. Дополнительным доводом является то, что США уже имеют соглашения о ЗСТ, включающие раздел по электронной торговле, с Перу, Сингапуром, Кореей, Австралией и Чили.

Основой для раздела «Электронная торговля» в ТТП является вышеупомянутое Соглашение о ЗСТ между США и Кореей. По информации Торгового представителя США, в этот раздел будут включены положения о запрете таможенных пошлин на цифровые товары, а также об электронной аутентификации и защите прав потребителей. Ключевыми вопросами, по которым ведутся дебаты, являются предоставление РНБ и национального режима цифровым товарам и обеспечение свободы информационных потоков. По неподтвержденным данным, в рамках переговоров могут также обсуждаться вопросы налогообложения в отношении электронной торговли.

С большой вероятностью вопрос режимов в отношении цифровой продукции будет решен в пользу США на основе положений ранее заключенных этой страной соглашений о ЗСТ.

Что касается положений об информационных потоках, то результат пока трудно предположить. Основной проблемой является отход США от относительно мягких обязательств, которые используются в Соглашении о ЗСТ с Кореей. В частности, они добиваются предоставления гарантий того, что стороны не будут вводить требований по локализации хранения персональных данных. По последним данным, для поиска компромисса из-под действия данного положения предполагается вывести информацию, связанную с уплатой налогов, здравоохранением и финансами. Но даже такое решение вступает в серьезное противоречие с существующим национальным законодательством ряда стран в области защиты личных данных.

В-третьих, результаты переговоров по Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (ТТИП) могут заложить основу для общего подхода по регулированию электронной торговли. Согласно проекту соглашения, ЕС и США ведут поиски компромиссной позиции о том, что электронные передачи являются оказанием услуг, а следовательно, они не должны облагаться таможенными пошлинами и к ним может применяться национальный режим и РНБ. Такой подход удовлетворяет как США (поскольку гарантирует отсутствие таможенных пошлин и шанс для продвижения своих «цифровых товаров»), так и ЕС (поскольку рассматривает электронную торговлю как вид сбыта продукции). При этом на текущий момент это является единственным достигнутым компромиссом.

Сохраняющиеся противоречия касаются определения предмета регулирования (товар или услуга), применения РНБ и национального режима в отношении цифровых продуктов и обеспечения защиты прав потребителей. Преодоление противоречий возможно только в рамках ТТИП по причине того, что его участниками являются США и ЕС, которые определяют современные подходы к регулированию электронной торговли. Достижение компромиссного решения приведет к формированию единого подхода к регулированию данного вопроса, который в перспективе может превратиться в отдельное соглашение в рамках ВТО. В случае если компромисс окажется недостижимым, можно ожидать закрепления американского подхода в АТР. Это сделает его доминирующим в данном вопросе, но при этом без шансов стать общемировым из-за противоречия с позицией ЕС.

Для ЕАЭС наибольший интерес представляет сочетание европейского и американского подходов, которое позволит защитить евразийских потребителей и продвинуть произведенные в союзе цифровые товары на мировых рынках. Это связано с тем, что государства-члены ЕАЭС являются одновременно и потребителями товаров, приобретаемых с помощью электронной торговли, и активными участниками рынка программного обеспечения и иного цифрового контента.



**Илья Кабанов**  
Консультант Евразийской  
экономической комиссии

## ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ

## Эволюция евразийской интеграции: перспективы и риски

Татьяна Исаченко

*Евразийский экономический союз, призванный стать одной из крупнейших интеграционных группировок в мире, создавался в крайне сложных геополитических условиях, что в значительной степени может повлиять на перспективы его существования и развития.*

В мае 2014 г. главы трех государств – России, Беларуси и Казахстана – подписали Договор о создании Евразийского экономического союза на базе Таможенного союза. Спустя несколько месяцев, в октябре 2014 г., было принято решение о том, что созданное в 2000 г. объединение Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) формально прекращает свое существование и с 1 января 2015 г. начнет функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Эти события стали логическим продолжением процессов, происходивших на постсоветском экономическом и политическом пространстве на протяжении всего периода после распада СССР. С другой стороны, в отличие от процессов европейской интеграции, когда каждое последующее развитие имело широкий общественный резонанс и поддержку среди населения, евразийская интеграция в понимании широких слоев граждан стран-участниц представляется скорее нагромождением соглашений и документов, не имеющих прикладного значения и практической реализации с точки зрения обеспечения устойчивого развития в странах-участницах.

### Эволюция региональной интеграции на постсоветском пространстве

Взаимодействие постсоветских стран имеет не только объективные основания, но и определенные проблемы. В начале 1990-х гг. страны СНГ начали осуществление серьезных социально-экономических преобразований, последствия которых ощущаются по настоящее время. Это сказалось как на функционировании внутреннего рынка и формировании системы его регулирования, так и на состоянии взаимного внешнеэкономического сотрудничества и мер торговой политики в отношении друг друга и третьих стран. Изначально все страны СНГ были едины во мнении, что преобразования в регионе и переосмысление приоритетов развития не противоречат сохранению связей между ними и приведут к формированию новой базы и новых сфер сотрудничества, однако необходимость решения сложных проблем и политические амбиции не позволили наладить эффективное взаимодействие.

Попытка сохранения преференциального режима в торговле привела к тому, что инструментами стимулирования взаимной торговли стали отнюдь не традиционные меры и инструменты торговой политики, а ценовые преференции. Последующие попытки российского правительства и бизнеса постепенно освободиться от ставших в настоящее время невзаимными и обременительными для российской экономики обязательств натолкнулись на резкое противодействие стран СНГ, привыкших к дотационным условиям стратегических поставок. Это еще раз подтвердило необходимость развития сотрудничества в регионе на основе общепринятых норм и правил формирования региональных соглашений.

Стремясь обеспечить экономическую стабильность, в 1995 г. Беларусь, Казахстан и Россия начали работу по формированию Таможенного союза (ТС), подписав Соглашение о Таможенном союзе и Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. В 1996 г. Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, в котором в числе основных целей интеграции они провозгласили формирование единого экономического



## Факты о ЕАЭС

- 5 стран
- свыше 176 млн человек
- 5-е место в мире по совокупному объему ВВП
- 1-е место в мире по занимаемой территории

пространства, предусматривающего функционирование общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также развитие единых транспортных, энергетических и информационных систем.

С целью выполнения этих договоренностей, в 1999 г. Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан подписали Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, который предусматривал завершение формирования Таможенного союза и создание на его основе Единого экономического пространства. Фактически это объединение или, по крайней мере, планы по его созданию стали основой для активной эволюции евразийской интеграции в 2000-е годы.

Следует также учитывать и тот факт, что интеграционные процессы в СНГ принципиально отличаются от аналогичных процессов в других регионах. В последних большинство интеграционных соглашений заключались на основе положений ГАТТ/ВТО и между странами, являющимися их членами. Между тем для стран СНГ был характерен поиск оптимальных путей на основе собственного опыта и видения интеграционного развития. Для становления интеграционных группировок на постсоветском пространстве характерно заимствование и попытка приспособления зарубежного опыта, что не является оправданным и не соответствует масштабам и предпосылкам интеграции в евразийском регионе. Осознание многих ошибок произошло лишь в 2000-е гг., когда в интеграционном процессе в регионе четко обозначились несколько основных этапов.

### 1) Этап «институциональной интеграции»

Определенная стабилизация социально-экономического положения в некоторых постсоветских странах в начале 2000-х гг. позволила им принять фундаментальные решения в отношении развития евразийской интеграции. В этот период было учреждено ЕврАзЭС, первоначальными членами которого стали Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. Этот этап интеграционного взаимодействия характеризовался также усилением субрегионального сотрудничества: к началу 2000-х гг. практически все страны подписали двусторонние соглашения о свободной торговле между собой, закрепившие предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле и экономическом сотрудничестве. Серьезным испытанием для объединения стало присоединение Кыргызстана к ВТО в 2001 г., что в значительной степени обусловило пересмотр многих подходов к перспективам развития евразийской интеграции, без отказа от идеи в целом. Более того, в 2003 г. президенты Беларуси, Казахстана, России и Украины, исходя из концепции разноскоростной интеграции, заключили Соглашение о формировании Единого экономического пространства как институциональной основы стабильного и эффективного экономического развития государств и повышения уровня жизни их населения.

В сентябре 2003 г. был также одобрен проект создания зоны свободной торговли в рамках СНГ в целом, который предусматривал формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений к 2010 году.

Начиная с 2006 г. страны стали использовать более прагматичный подход к постановке и реализации целей. Логическим завершением данного этапа является подписание в 2007 г. Договора о Таможенном союзе трех стран – России, Беларуси и Казахстана. Интересно, что формирование правовой базы ЕврАзЭС позволило интеграционному объединению получить международное признание. В 2008 г. на 62-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН была принята Резолюция 62/79 под названием «Сотрудничество между Организацией Объединенных Наций и ЕврАзЭС».

В 2010 г. рабочая группа стран СНГ приступила к работе над Договором о зоне свободной торговли. Данное решение представляло собой компромисс для

государств, не готовых присоединиться к Таможенному союзу, перспективы которого были крайне неопределенными.

В то же время наличие существенного числа правовых документов свидетельствовало, с одной стороны, о стремлении стран максимально унифицировать правовую базу регулирования внешнеторговой деятельности, а с другой стороны, – об отсутствии целостной концепции и последовательности в этом процессе, что характерно для опыта ЕС и явно затрудняет процессы реальной интеграции.

## **2) Этап «реальной интеграции»**

Финансово-экономический кризис обусловил необходимость поиска новых путей обеспечения устойчивого развития, в том числе посредством региональных интеграционных процессов. В июне 2009 г. были определены этапы и сроки формирования единой таможенной территории ТС. Наличие определенного прогресса в интеграционном сотрудничестве теперь уже трех стран не означало отсутствие трудностей. Между участниками ТС и по сей день существуют существенные различия в экономическом потенциале и структуре экономик.

Впоследствии на базе ТС государства перешли к формированию Единого экономического пространства (ЕЭП), предусматривающего свободу движения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. В ноябре 2011 г. президенты Беларуси, Казахстана и России подписали Декларацию о евразийской экономической интеграции и определили 1 января 2012 г. датой начала функционирования ЕЭП. Развитие ТС и ЕЭП стало основой для создания ЕАЭС.

Оценивая интеграционные процессы, следует отметить, что ни одно соглашение так и не стало реальным вкладом в формирование единой торговой политики и обеспечение конкурентоспособных позиций как всего блока, так и его отдельных участников. Одна из проблем связана с тем, что практически во всех документах основное внимание было сосредоточено на поверхностном, бюрократическом оформлении, а не на реальном углублении сотрудничества. В отличие от ЕС, где инициатива развития сотрудничества шла от предпринимательской сферы и бизнеса, соглашения в рамках СНГ представляли интересы политической элиты без учета потребностей игроков рынка.

## **3) Перспективы интеграции**

В качестве итога интеграции на постсоветском пространстве планируется учреждение Евразийского союза (ЕАС), одним из этапов которого является создание с 2015 г. ЕАЭС. Сама по себе идея вполне понятна и обоснована, однако, принимая во внимание темпы и объективные условия формирования тесного блока стран евразийского региона и особенности его расширения, следует учитывать все потенциальные риски и трудности. Глубокая интеграция должна представлять собой не просто объединение усилий в целях противостояния Западу или в качестве альтернативы рынкам, ограниченным санкциями и контрсанкциями, а более эффективным инструментом интеграции стран региона в международное экономическое сотрудничество и обеспечение устойчивого развития.

### **Риски и проблемы евразийской интеграции**

Каковы основные риски и проблемы евразийской интеграции на современном этапе ее развития? Прежде всего, функционирование ТС и ЕЭП уже показало, что отдельные меры общей торговой политики не всегда соответствуют интересам всех участников. Решение этой проблемы возможно только за счет правильного позиционирования каждого участника, а также координации функционирования национальных производственных систем и их взаимодополняемости, а не взаимозаменяемости.

Существование ТС выявило еще одну проблему: началась так называемая «конкуренция юрисдикций», поскольку бизнес стал использовать возможность регистрации своей деятельности в стране с более либеральными правилами и менее бюрократической системой. Если эта тенденция сохранится, то отдельные рынки могут недосчитаться налоговых поступлений от деятельности своих компаний-налогоплательщиков.

Одним из стимулов формирования регионального объединения является экономия на масштабах и формирование более конкурентоспособного в технологическом отношении рынка. При существующей структуре экономик стран-членов ЕАЭС и кандидатов на присоединение решение этой задачи существенно затруднено, поскольку уровень развития технологий сильно различается и в целом не является высоким. Кроме того, в регионе не созданы свои цепочки создания стоимости. Решению этой задачи могла бы способствовать разработка общего алгоритма модернизации и инновационного развития стран.

Важной проблемой представляется расширение состава ТС и ЕАЭС. В октябре 2014 г. Армения стала четвертым участником блока, а в ближайшей перспективе присоединится Кыргызстан. В этой связи возникает несколько трудностей, способных существенно сократить потенциальный эффект ЕАЭС для основных стран-участниц. Прежде всего, следует понимать, что участие в ТС страны, не имеющей общих границ ни с одним из партнеров по блоку, существенно усложняет эффективное взаимодействие. Конечно, в этом случае может быть применен опыт существования Калининградской области в отрыве от основной территории страны, однако необходимо достаточно длительное и целенаправленное приспособление к новым условиям, что неизбежно потребует новых затрат.

Другая проблема связана с тем, что и Армения, и Кыргызстан являются членами ВТО и имеют на сегодняшний день определенные тарифные обязательства, которые более либеральны по сравнению с обязательствами России в этой международной организации. Если Армения и Кыргызстан увеличат свои тарифы до уровней выше согласованных с членами ВТО, они нарушат свои обязательства в ВТО. Согласно положениям статей XXIV и XXVIII ГАТТ 1994, третьи страны могут обратиться за компенсацией потерь, связанных с ухудшением торгового режима, причем компенсация должна быть предоставлена интеграционным блоком в целом. В этом случае возникает опасность того, что иностранные партнеры могут предъявить серьезные претензии в отношении получения уступок по доступу на рынок ТС, которые фактически представляют собой условия, согласованные Россией в процессе ее присоединения к ВТО.

### **Заключение**

Обозначенные выше риски не означают отказа от самой идеи евразийского объединения, имеющей долгую историю и обоснованной еще российским философом Л.Н.Гумилевым. В то же время необходимо четко осознавать, что развитие столь масштабного с точки зрения геополитики проекта сопряжено с рядом трудностей и глубоких реформ в странах-участницах. Кроме того, для формирования подобных мегапроектов важное значение имеет глобальная экономическая и политическая среда, поскольку эффективное достижение целей и развитие регионального сотрудничества возможно только при благоприятных экономических условиях и стабильном политическом климате. Решение проблем устойчивого развития как региона, так и мира в целом возможно только в том случае, если интеграционные блоки создаются не в целях противостояния и изоляции, а в интересах углубления глобального сотрудничества и расширения рынков.



**Татьяна Исаченко**  
Д.экон.н., доцент,  
профессор Московского  
государственного института  
международных отношений

## ИНВЕСТИЦИИ

## Механизмы защиты инвестиций в региональных торговых соглашениях

Дмитрий Галаган

*Нормы соглашения о Трансатланти-  
ческом торговом  
и инвестиционном  
партнерстве и  
Всеобъемлющего  
экономического  
и торгового  
соглашения о  
защите инвестиций  
будут служить  
образцом для многих  
других государств.  
Похоже, что подход,  
основанный на  
НАФТА, становится  
мировым  
стандартом  
международной  
защиты инвестиций.*

В свете ограниченного успеха переговоров по дальнейшей либерализации международной торговли в рамках ВТО, страны все чаще заключают региональные торговые соглашения (РТС) с целью устранения пошлин и других ограничительных мер, создания более благоприятных и приемлемых условий для доступа на мировые рынки. Если первоначально РТС регулировали лишь торговлю товарами, то в последнее время в тексты соглашений начали включаться также положения о торговле услугами, антимонопольном регулировании, государственных закупках, защите прав интеллектуальной собственности и иностранных инвестиций.

В настоящей статье рассмотрены основные стандарты защиты инвестиций и проанализированы два подхода к включению норм о защите инвестиций в РТС: подход, основанный на Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА), и модель, применяемая европейскими странами. Анализ проектов текстов РТС, переговоры по которым ведутся в настоящее время Евросоюзом, демонстрирует, что ЕС переходит к использованию подхода, основанного на НАФТА.

### Стандарты защиты инвестиций

Стержнем международной системы инвестиционных отношений являются двусторонние инвестиционные договоры (ДИД). Начиная с 1990-х годов количество ДИД значительно возросло, и, по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), их общее количество достигло 2816.

Как правило, нормы ДИД предоставляют иностранным инвесторам четыре группы гарантий. Во-первых, это гарантии касательно обеспечения национального режима и режима наибольшего благоприятствования, исключающие применение мер дискриминационного характера, которые могли бы препятствовать управлению и распоряжению инвестициями. Во-вторых, защита инвестиций от экспроприации и мер, имеющих эквивалентный эффект, за исключением случаев, когда такие меры принимаются в общественных интересах в установленном законодательством порядке, не являются дискриминационными и сопровождаются выплатой быстрой, адекватной и эффективной компенсации. В-третьих, гарантии справедливого и равноправного отношения к инвестициям, их полной защиты и безопасности. В-четвертых, инвесторам гарантируется беспрепятственный перевод связанных с инвестициями платежей за границу. ДИД также могут содержать «зонтичную оговорку» (обязательство принимающего государства выполнять любые обязательства, которые оно может иметь в отношении инвестиции) или запрет на установление для инвестора особых обязательств, например, использовать в производстве продукции определенный процент местного сырья.

Подавляющее большинство действующих ДИД содержат механизмы рассмотрения споров, возникающих между иностранным инвестором и принимающим государством в связи с инвестициями. Как правило, инвестор может обратиться за защитой своих нарушенных прав в компетентный суд принимающей стороны

В случае успешного завершения переговоров по ТТИП соглашение будет регулировать международную торговлю товарами и услугами в объеме свыше 789 млрд евро, а также международные прямые инвестиции на сумму около 3191 млрд евро ежегодно.

либо в Международный центр по разрешению инвестиционных споров или в арбитражный суд *ad hoc* в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

#### **Подход, используемый в соглашениях ЕС**

РТС, заключенные ЕС, как правило, не предусматривают механизмов защиты иностранных инвестиций. Разделы «Учреждение» соглашений о зоне свободной торговли (ЗСТ) с Кореей, Колумбией и Перу, а также соглашений об ассоциации с Грузией, Молдовой и Украиной содержат положения о национальном режиме и режиме наибольшего благоприятствования, но не охватывают механизмы защиты инвестиций и не включают в себя нормы о справедливом и равноправном отношении, экспроприации и рассмотрении инвестиционных споров.

Подобным образом соглашения о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и странами СНГ содержат лишь норму о том, что сотрудничество сторон направлено на создание благоприятного инвестиционного климата и может быть реализовано путем заключения ДИД и соглашений об избежании двойного налогообложения, а также обмена информацией об инвестиционных возможностях, законодательстве и административной практике в области инвестиций.

Механизмы защиты инвестиций закреплены в ДИД, заключаемых европейскими странами. Такие ДИД обычно имеют широкий секторальный охват и описываются в общих чертах: они предоставляют инвесторам гарантии в отношении их инвестиций, но оставляют определение сути таких гарантий на рассмотрение арбитражного трибунала. Соответственно, тексты ДИД весьма компактны: например, модельный ДИД Франции состоит всего из 11 статей, Германии – из 13, а Италии – из 14 статей. Таким образом, условия ДИД европейских стран открыты для расширительного толкования. Страны, заключившие их, подвергаются дополнительным рискам нести ответственность в случае принятия мер, которые хоть и влияют на инвестицию, но не являются дискриминационными и которые оправданы необходимостью охраны окружающей среды или здоровья людей. Например, широкий общественный резонанс вызвало арбитражное разбирательство, инициированное компанией «Ваттенфаль» против Германии после решения немецкой стороны отказаться от использования атомной энергетики.

---

*ЕС наделен эксклюзивной компетенцией в области общей торговой политики и может заключать соглашения по вопросам прямых международных инвестиций.*

---

Такая ситуация обусловлена, в частности, тем, что до вступления в силу Лиссабонского договора (2009 г.) Евросоюз не имел необходимой компетенции на заключение ДИД. Теперь же ЕС наделен эксклюзивной компетенцией в области общей торговой политики и может заключать соглашения по вопросам прямых международных инвестиций.

#### **Подход, основанный на НАФТА**

НАФТА содержит отдельную главу 11, регулирующую инвестирование, которая состоит из 39 статей, детализирующих стандарты обращения с инвестициями и регулирующих механизм рассмотрения инвестиционных споров. Нормы этой главы не применяются к финансовым услугам. По образцу НАФТА были заключены, например, соглашения о ЗСТ США с Австралией, Колумбией, Кореей, Марокко, Панамой, Перу, Сингапуром и Чили.

Инвестиционные главы в заключаемых США РТС и ДИД характеризуются большей детальностью и определенностью по сравнению с ДИД европейских стран. Так, модельный ДИД США состоит из 37 статей и нескольких приложений,

определяющих понятия «экспроприация» и «обычное международное право». Модельный ДИД предписывает, что «справедливое и равноправное отношение» требует от принимающего государства лишь соблюдения минимальных стандартов по обычному международному праву, а недискриминационные регуляторные акты, направленные на реализацию легитимных функций государства, таких как здравоохранение или защита окружающей среды, не могут быть признаны непрямой экспроприацией. Таким образом, ДИД США обеспечивают большую предсказуемость возможного арбитражного разбирательства и оберегают принимающую страну от излишнего риска нести ответственность перед иностранными инвесторами в случае принятия регуляторных мер.

Таким образом, подход, основанный на НАФТА, состоит во включении в текст РТС главы, детально регламентирующей механизмы защиты инвестиций и инвестиционного арбитража.



**Различия в подходах: гарантия справедливого и равноправного отношения**

Различия между европейским (фиксирование общих принципов защиты инвестиций в ДИД) и американским (детальные инвестиционные главы в РТС) подходами легко заметны на примере положения о гарантии справедливого и равноправного отношения.

С одной стороны, в споре *Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. The United Mexican States* арбитражный трибунал на основании ДИД между Испанией и Мексикой пришел к выводу, что такая гарантия требует от государства полностью прозрачных и последовательных действий во взаимоотношениях с инвестором. Инвестор должен иметь возможность заранее знать все правила и нормы, которые будут регулировать его инвестицию, чтобы соответствующим образом планировать инвестирование.<sup>❶</sup>

С другой стороны, в споре *Glamis Gold, Ltd. v. United States of America* арбитражный трибунал, в соответствии с главой 11 НАФТА, постановил, что нарушение «минимального стандарта обращения» по обычному международному праву происходит, если имеет место «достаточно вопиющий и шокирующий» акт со стороны принимающего государства, например, полный отказ в правосудии, вопиющая несправедливость, полное отсутствие надлежащей правовой процедуры или явная дискриминация.<sup>❷</sup>



**«Американизация» инвестиционных глав РТС**

В настоящее время ЕС ведет переговоры по заключению нескольких межрегиональных торговых соглашений, в том числе Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) с США, Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения (ВЭТС) с Канадой и соглашения о ЗСТ с Сингапуром. В случае успешного завершения переговоров и ратификации договаривающимися государствами этих соглашений, они будут регулировать существенную часть международной торговли и инвестиций. Так, объем торговли товарами между США и ЕС в 2013 г. достиг 484 млрд евро, а услугами – почти 305 млрд евро. Статистика торговли между ЕС и Канадой также впечатляющая: почти 59 млрд евро в торговле товарами и 26 млрд евро – услугами. Что касается прямых иностранных инвестиций, то в 2012 г. ЕС инвестировал в экономику США и Канады 1655 и 258 млрд евро соответственно и привлек 1536 и почти 143 млрд евро инвестиций.<sup>③</sup>

Анализ проектов текстов ВЭТС и соглашения о ЗСТ с Сингапуром, опубликованных договаривающимися государствами, приводит к выводу о том, что эти РТС базируются на подходе, использованном в НАФТА. Главы о защите инвестиций обоих договоров (43 и 33 статьи соответственно) достаточно детально подтверждают право государства-реципиента предпринимать недискриминационные регуляторные меры, направленные на реализацию легитимных функций государства, и ограничивают обязательство предоставления «полной защиты и безопасности» вопросами физической безопасности, а «справедливое и равноправное отношение» – минимальным стандартом в соответствии с обычным международным правом.

Кроме того, ВЭТС и соглашение о ЗСТ с Сингапуром позволяют государствам-сторонам утверждать обязательные к применению арбитражными трибуналами толкования положений этих РТС, запрещают импортировать положения о механизмах рассмотрения инвестиционных споров из других ДИД через оговорку о режиме наибольшего благоприятствования и содержат правила прозрачности инвестиционных арбитражных разбирательств. Документы, опубликованные Европейской комиссией, позволяют предположить, что подобные нормы будут включены также в окончательный текст ТТИП.<sup>④</sup>

Учитывая масштаб международной торговли и инвестиций, подпадающих под регулирование ТТИП и ВЭТС, нормы этих РТС относительно защиты инвестиций будут служить образцом для других международных договоров. Похоже, что подход, основанный на НАФТА, становится мировым стандартом для инвестиционных глав в РТС.

① *Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. The United Mexican States*, para. 154.

② *Glamis Gold, Ltd. v. United States of America*, para. 627.

③ European Commission, *Trade Policy - United States; Trade Policy - Canada*.

④ European Commission, *Factsheet on Investment Protection in TTIP*, январь 2015 г.; *Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in TTIP*, март 2014 г.



**Дмитрий Галаган**  
Докторант,  
Центральноевропейский  
университет, Будапешт  
(Венгрия)

## ТРУДОВЫЕ СТАНДАРТЫ

# Трудовые стандарты в торговых соглашениях США

Анастасия Кочнева

*Как конкурировать с дешевой рабочей силой в развивающихся странах? Для решения этого вопроса США настаивают на включении положений о трудовых стандартах в региональные торговые соглашения.*

Тенденция включения положений о трудовых стандартах в региональные торговые соглашения (РТС) началась с заключения Соглашения о создании североамериканской зоны свободной торговли между США, Канадой и Мексикой (НАФТА) в 1994 году. В этой договоренности содержится дополнительное Соглашение, призванное регулировать вопросы условий труда. Его включение в НАФТА стало необходимым в связи с тем, что североамериканские профсоюзы выступали против заключения торгового соглашения с Мексикой – страной, в которой не всегда соблюдалось национальное трудовое законодательство. С помощью положений, регулирующих вопросы охраны труда, США и Канада стремились ужесточить трудовые стандарты на территории Мексики и тем самым снизить риски роста недобросовестной конкуренции товаров, произведенных в этой стране.

Соглашение содержит достаточно детальные положения о механизме правоприменения положений о трудовых стандартах. В частности, предполагается осуществление контроля нарушений, в том числе через проведение инспекций на местах, ведение отчетности и обеспечение правовой защиты в случае нарушения трудового законодательства. Стороны НАФТА оставили за собой право самостоятельно определять национальное законодательство в сфере трудовых стандартов и в то же время договорились стремиться к повышению его уровня и обеспечивать его исполнение. В частности, в НАФТА содержится положение о трудовых стандартах, неисполнение которого может привести к применению санкций в отношении страны-нарушителя. Так, «регулярная практика отказа ... реализовывать положения по охране труда и здоровья, отказа от неиспользования детского труда или положений о минимальном уровне заработной платы» ведет к применению санкций. В рамках НАФТА такие санкции могут применяться в форме взыскания денежных штрафов или приостановки действия преференций Соглашения. При этом штраф не должен превышать сумму равную 0,007% от оборота торговли товарами между договаривающимися сторонами за последний год.

## Положения о трудовых стандартах в последующих соглашениях

США стали включать положения о трудовых стандартах во все последующие РТС, за исключением договоренности с Израилем. При этом можно проследить характерную тенденцию: США настаивают на ужесточении обязательств договаривающихся сторон в части охраны трудовых прав работников.

В 2000 г. было подписано Соглашение о зоне свободной торговли между США и Иорданией, в которое была включена статья «Трудовые стандарты». В рамках этой нормы стороны отметили свое право самостоятельно регулировать национальное законодательство в сфере трудовых стандартов, при этом задекларировав свою приверженность принципам, зафиксированным в Декларации Международной организации труда об основополагающих принципах и правах в сфере труда (Декларация МОТ). Таким образом, Соглашение о ЗСТ с Иорданией стало первой договоренностью США, в рамках которой договаривающиеся стороны ссылаются на документы МОТ.

Тенденция включать в РТС положения о трудовых стандартах путем отсылки к документам МОТ сложилась после принятия на 86-м заседании МОТ в 1998 г. вышеупомянутой Декларации МОТ, которая закрепила четыре основополагающих принципа: (1) свобода объединения и действенное признание права на ведение коллективных переговоров; (2) упразднение всех форм принудительного или обязательного труда; (3) действенное запрещение детского труда; (4) недопущение дискриминации в области труда и занятий.

Примечательно, что еще в 1995 г. ни одно из РТС не упоминало документы МОТ, тогда как в 2000 г. такие ссылки встречаются уже в 25% всех РТС, нотифицированных в ВТО, а в 2013 г. их количество возросло до 70%.

Особое внимание в РТС с участием США уделяется порядку разрешения споров в сфере трудовых стандартов. Например, в случае возникновения спора по статье «Трудовые стандарты» в Соглашении о ЗСТ между США и Иорданией стороны будут применять общий для всего Соглашения механизм по разрешению споров, чем обеспечивается фактическое исполнение всех положений, относящихся к охране трудовых прав. В случае если спор не может быть разрешен, пострадавшей стороне предоставляется право применить «любые компенсационные или соизмеримые меры». Однако очевидно, что ни одна из сторон Соглашения не была заинтересована в приостановке торговых преференций, в связи с чем с 2001 г. между США и Иорданией существует договоренность о разрешении любых споров в сфере трудовых стандартов без применения торговых санкций.



В период с 2003 по 2006 г. США заключили 7 торговых соглашений с 12 разными странами (Сингапуром, Чили, Австралией, Марокко, Бахрейном, Оманом, шестью странами Центральной Америки и Доминиканской Республикой). Перечисленные соглашения содержат главу «Трудовые стандарты», в рамках которой стороны признают право каждой договаривающейся стороны устанавливать свои внутренние трудовые нормы и принимать или изменять соответствующим образом свое трудовое законодательство. При этом каждая сторона должна стремиться обеспечить соблюдение международно-признанных трудовых стандартов в своем национальном законодательстве.

Эти соглашения также требуют, чтобы стороны не уклонялись от эффективного исполнения трудового законодательства, которое могло бы повлиять на сферу торговли. Иными словами, страны-участницы обязаны обеспечить надлежащее исполнение национальных законов, регулирующих международно-признанные

права в сфере труда, в той мере, в какой это затрагивает торговлю между сторонами РТС. Нарушение этого обязательства может повлечь за собой применение санкций в форме денежной компенсации со стороны государства-нарушителя. Приостановка предоставляемых соглашением привилегий в случае несоблюдения стороной обязательств по трудовым стандартам является «последней мерой», которая может быть использована в ходе спора.

Особого внимания заслуживает Соглашение о зоне свободной торговли между Центральной Америкой, Доминиканской Республикой и США, за несоблюдение положений которого в отношении трудовых стандартов США подали иск на Гватемалу в сентябре 2014 года. По мнению США, Гватемала не выполнила некоторые обязательства, предусмотренные в Соглашении и Плане конкретных действий по повышению уровня трудовых стандартов на территории Гватемалы, для которых были установлены определенные временные рамки. Это первое дело США, в рамках которого они стремятся урегулировать вопросы, связанные с трудовыми стандартами, через положения по урегулированию споров, зафиксированные в РТС. На данный момент процедура разрешения этого спора еще не завершена.

В 2006 г. США вели переговоры по заключению торговых соглашений с Перу, Колумбией, Кореей и Панамой. Многие представители Конгресса США от Демократической партии были против заключения соглашений с этими государствами, так как, по их мнению, организации и профсоюзы этих стран не соблюдали права человека. В Конгрессе США настаивали на изменении «шаблона», по которому США ведут переговоры с третьими странами и который планировалось использовать для заключения соглашений с Перу, Колумбией, Кореей и Панамой.

---

*На переговорах о заключении региональных торговых соглашений с развивающимися странами США настаивают на жестких обязательствах в области охраны трудовых прав работников. Особое внимание уделяется процедуре разрешения споров в сфере трудовых стандартов.*

---

В мае 2007 г. Администрация Президента и представители Конгресса США договорились об общих подходах, которые вошли в "*Bipartisan Agreement on Trade Policy*". В рамках этого документа были определены стандарты для положений о трудовых правах, включаемых в РТС. Этот стандарт предписывает фиксировать в тексте соглашений, что стороны должны «принимать и сохранять в национальном законодательстве и охранять на практике» права трудящихся «как указано в Декларации МОТ». Таким образом, включение США в свои РТС положений, обязывающих стороны привести свое национальное законодательство в соответствие с принципами Декларации МОТ, стало обязательным.

Такой подход к положениям о трудовых стандартах нашел свое отражение в соглашениях США с Перу, Кореей, Колумбией и Панамой, которые были заключены в период с 2006 по 2007 год. Эти страны согласились инкорпорировать и соблюдать в рамках национального законодательства обязательства, вытекающие из членства в МОТ и Декларации МОТ, а также включить положения о минимальной оплате труда, длительности рабочей недели и мерах по обеспечению безопасности труда. Также устанавливается, что стороны РТС не будут отказываться от правил конвенций и деклараций МОТ или умалять их применение до уровня, который может негативно сказаться на торговле и инвестициях. Кроме того, стороны обязуются поощрять образование граждан в области трудовых прав.

В случае нарушения этих обязательств может быть применена процедура рассмотрения споров, которая ничем не отличается от процедуры рассмотрения споров при неисполнении иных обязательств РТС.

Например, для выполнения обязательств по трудовым стандартам в рамках заключенного с США Соглашения о ЗСТ, Панама приняла ряд законодательных и административных действий по дальнейшему укреплению своего трудового законодательства и его исполнения в области субподряда, временного найма, невмешательства работодателя в деятельность профсоюзов, найма не состоящих в профсоюзе работников, забастовок и трудовых прав в секторе морского транспорта. Перу и Колумбия также внесли в свое национальное законодательство необходимые изменения, направленные на обеспечение его соответствия положениям Декларации МОТ.

### Выводы

Включение вопросов трудовых стандартов в торговые соглашения является принципиальной позицией США. Положения о трудовых стандартах в РТС, заключенных США, закрепляют обязанности договаривающихся сторон исполнять национальное законодательство, которое обеспечивает реализацию трудовых прав, охваченных торговым соглашением. Фиксация таких обязательств в РТС рассматривается США как гарантия того, что их партнер по торговому соглашению не будет снижать на своей территории уровень трудовых стандартов с целью применения недобросовестной конкуренции в области производства.

Опыт США по включению в РТС положений, обязывающих стороны привести свое национальное трудовое законодательство в соответствие с принципами Декларации МОТ, уникален. Актуальным является вопрос о необходимости использования данного опыта другими странами, в том числе государствами-членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Очевидно, что такие положения в торговых соглашениях между ЕАЭС и развивающимися странами позволят ужесточить трудовые стандарты на территории партнера по соглашению, что необходимо для снижения рисков роста недобросовестной конкуренции. Однако включение таких положений в торговые соглашения с развитыми странами может повлечь за собой и обратный эффект, когда может потребоваться внесение изменений в национальное трудовое право непосредственно самих государств-членов ЕАЭС.

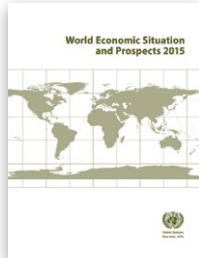


**Анастасия Кочнева**

Главный специалист-эксперт  
отдела услуг и инвестиций  
Департамента торговой  
политики Евразийской  
экономической комиссии



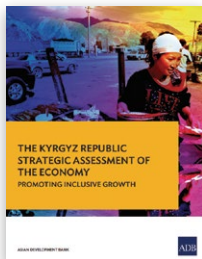
# Публикации и ресурсы



## **Мировое экономическое положение и перспективы в 2015 году. ООН, 2015**

В докладе, подготовленном различными агентствами Организации Объединенных Наций, содержится прогноз о том, что в течение ближайших двух лет глобальный экономический рост увеличится незначительно – на 3,1% в 2015 г. и 3,3% в 2016 г. (в 2014 г. он составлял 2,6%). Ожидается, что международная торговля также будет расти умеренными темпами: объем мирового импорта товаров и услуг увеличится на 4,7% в 2015 году. Кроме того, в докладе анализируется динамика других экономических индикаторов, в том числе показателей безработицы, инфляции и валютных курсов.

Интернет: <http://goo.gl/XQuZEN>



## **Стратегическая оценка экономики Кыргызской Республики: содействие инклюзивному росту. Азиатский банк развития, 2014**

После распада СССР Кыргызстан прошел трудный и драматический путь трансформации практически всех сфер общественной жизни. Распад межреспубликанских связей и платежных механизмов, отмена субсидий и общий хозяйственный спад оказали разрушающее воздействие на экономику. В то же время Кыргызстан был одной из первых постсоветских республик, которые начали осуществлять реформы в направлении строительства рыночной экономики. Однако все еще остается ряд нерешенных ключевых структурных проблем. В докладе рассматриваются основные препятствия для роста и создания инклюзивной экономики, анализируются возможные варианты политики и предлагаются конкретные действия для улучшения ситуации.

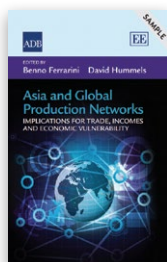
Интернет: <http://goo.gl/TnZ6Au>



## **Транспортный обзор 2015 года. Международный транспортный форум, ОЭСР, 2015**

В обзоре представлена текущая статистика и анализ актуальных тенденций на международном рынке транспортных услуг, а также среднесрочные и долгосрочные прогнозы его развития. Кроме того, в публикации проанализировано влияние объема международных грузо- и пассажироперевозок на окружающую среду и здоровье людей. Так, отмечается, что ожидаемое четырехкратное увеличение международных перевозок к 2050 г. приведет к росту уровня выбросов CO<sub>2</sub> на 290%. Авторы обзора подчеркивают важность транспорта для достижения национальных и глобальных целей устойчивого развития.

Интернет: <http://goo.gl/qyovee>



## **Азия и глобальные производственные сети: последствия для торговли, доходов и экономической уязвимости. Азиатский банк развития, 2014**

Отличительной тенденцией последнего времени стало перемещение фабричного производства из развитых в развивающиеся страны, что было обусловлено в основном более дешевой рабочей силой в странах третьего мира. Это расширило долю развивающихся экономик в мировом производстве с 33% в 1988 г. до 50% в 2010 году. Доклад рассматривает последствия этих структурных сдвигов для экономики и благосостояния населения Азии. По мнению авторов, этот регион имеет хорошие возможности для дальнейшего расширения своей роли в глобальных производственных сетях. Основываясь на своей репутации как мастерской мира, Азия может увеличить занятость и доходы населения. Особое значение уделяется опыту Китая в этой области.

Интернет: <http://goo.gl/KlqC3Y>



ИЗУЧАЙТЕ МИР ТОРГОВЛИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ВМЕСТЕ С ПУБЛИКАЦИЯМИ BRIDGES МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА  
ПО ТОРГОВЛЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

## BRIDGES

Новости торговли с точки зрения устойчивого развития  
*Международные новости на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/bridges](http://www.ictsd.org/news/bridges)

## BIORES

Аналитика и новости о торговле и окружающей среде  
*Международные новости на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/biores](http://www.ictsd.org/news/biores)

## PUENTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Латинской Америки и Карибского бассейна на испанском языке*  
[www.ictsd.org/news/puentes](http://www.ictsd.org/news/puentes)

## PONTES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Международные новости на португальском языке*  
[www.ictsd.org/news/pontes](http://www.ictsd.org/news/pontes)

## 桥

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Международные новости на китайском языке*  
[www.ictsd.org/news/qiao](http://www.ictsd.org/news/qiao)

## BRIDGES AFRICA

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Африки на английском языке*  
[www.ictsd.org/news/bridges-africa](http://www.ictsd.org/news/bridges-africa)

## PASSERELLES

Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии  
*Новости стран Африки на французском языке*  
[www.ictsd.org/news/passerelles](http://www.ictsd.org/news/passerelles)



### Международный центр по торговле и устойчивому развитию

Chemin de Balexert 7-9  
1219 Geneva, Switzerland  
+41-22-917-8492  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

### «ЭКО-СОГЛАСИЕ»

#### Центр по окружающей среде и устойчивому развитию

Россия, Москва, ул. Куусинена, 215  
+7-926-514-3748  
[www.ecoaccord.org](http://www.ecoaccord.org)

Публикация «Мосты» выпускается  
благодаря финансовой поддержке  
доноров и партнеров, в том числе:

**DFID – Департамента Великобритании  
по международному развитию**

**SIDA – Шведского агентства по  
международному развитию**

**DGIS – Министерства иностранных  
дел Нидерландов**

**Министерства иностранных дел Дании**

**Министерства иностранных  
дел Финляндии**

**Министерства иностранных  
дел Норвегии**

Редакция «Мостов» выражает  
благодарность региональным партнерам.

Публикация «Мосты» лицензируется  
в соответствии с лицензией Creative  
Commons («Атрибуция – Некоммерческое  
использование – Без производных  
произведений») 4.0 Всемирная

Редакция «Мостов» принимает  
финансовые пожертвования и платную  
рекламу, чтобы компенсировать расходы  
по подготовке публикации. Редакция  
оставляет за собой право отказа от  
публикации рекламы и получения  
финансовой поддержки.  
Взгляды авторов подписанных статей  
принадлежат авторам и не обязательно  
отражают взгляды МЦТУР и «Эко-  
Согласия».

Цитирование «Мостов» должно  
содержать полную ссылку на издание.

Цена: 10.00 евро  
ISSN 1996-921X

