

ISSN 2499-9415

# Торговая политика

№ 2/18 2019

# Trade policy

Торговая политика

№ 2/18 2019

Торговая политика



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Институт торговой политики

**№ 2/18 2019**

# **Торговая политика**

———— Trade policy ————



**ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Институт торговой политики**

# Contents

- 7 **Message from Editor-in-Chief**
- 9 **Petrenko A.**  
States' attitude towards national security exceptions  
as an argument while settling disputes  
in the WTO
- 25 **Buben S., Averyanova E.**  
International activities of the Eurasian economic Commission  
in the field of agriculture
- 39 **Vasileva E.**  
NAFTA 2.0 in the context of the current regional  
and global agenda
- 51 **Karpova A., Pokrovskaya E.**  
The influence of the regional trade agreements on the multilateral  
trading system
- 61 **Zhaozhen A.**  
Perspectives of indian-american economic  
relation
- 72 **Smirnov E.**  
International economic cooperation for overcoming  
of digital inequality
- 81 **Glazatova M.**  
Conformity assessment in the system of non-tariff regulation  
and in the conditions of digitalization

# Содержание

**7 От главного редактора**

**9 Петренко А.В.**

Использование исключений по соображениям национальной безопасности как аргумента в торговых спорах в ГАТТ-47 и ВТО

**25 Бубен С.Б., Аверьянова Е.Г.**

Международная деятельность Евразийской экономической комиссии в сфере АПК

**39 Васильева Е.В.**

НАФТА 2.0 в контексте текущей региональной и глобальной повестки

**51 Карпова А.В., Покровская Е.Б.**

Влияние региональных торгово-экономических блоков на многостороннюю торговую систему

**61 Чжао Чжэнь А.**

Перспективы индийско-американских экономических отношений

**72 Смирнов Е.Н.**

Международное экономическое сотрудничество для преодоления цифрового неравенства

**81 Глазатова М.К.**

Оценка соответствия в системе нетарифного регулирования в условиях цифровизации

**Главный редактор — М.Ю. Медведков,**  
канд. экон. наук,  
директор Департамента торговых переговоров  
Минэкономразвития России,  
зав. Кафедрой торговой политики  
Института торговой политики НИУ ВШЭ

## **Редакционная коллегия**

**Баландина Г.В. —**  
ст. научный сотрудник Института прикладных экономических  
исследований РАНХиГС, заслуженный юрист РФ

**Баранова М.А. —**  
начальник отдела правового сопровождения торговых  
переговоров Департамента торговых переговоров  
Минэкономразвития России

**Буев В.В. —**  
вице-президент Национального института системных исследований  
проблем предпринимательства

**Вишневская Н.Т. —**  
канд. экон. наук, зам. директора Центра трудовых исследований, НИУ ВШЭ

**Волчкова Н.А. —**  
профессор экономики, ЦЭМИ, ЦЭФИР, РЭШ, директор по прикладным  
исследованиям ЦЭФИР

**Глазатова М.К. —**  
канд. экон. наук, зам. директора Института торговой политики НИУ ВШЭ,  
зам. главного редактора журнала

**Ершова Т.М. —**  
зав. редакцией журнала

**Забоев А.И. —**  
канд. экон. наук, зав. Отделом международного сотрудничества  
ФГУП «Научного центра по комплексным транспортным проблемам  
Минтранса России»

**Зуев В.Н. —**  
д-р экон. наук, профессор, Факультет мировой экономики и мировой  
политики НИУ ВШЭ

**Исаченко Т.М.** —

д-р экон. наук, профессор Кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

**Кашанин А.В.** —

канд. юрид. наук, зам. директора Института правовых исследований НИУ ВШЭ

**Киселев С.В.** —

д-р экон. наук, профессор, зав. Кафедрой агроэкономики МГУ им. М.В. Ломоносова

**Лыкова Л.Н.** —

д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

**Ревенко Л.С.** —

д-р экон. наук, профессор, Кафедра международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У)

**Савельев О.В.** —

канд. экон. наук, зам. зав. Кафедрой торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ

**Чернышов С.В.** —

канд. экон. наук, помощник министра по торговле Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

**Шпильковская Н.М.** —

главный эксперт Центра экспертизы по вопросам ВТО, главный редактор периодического издания «Мосты»

**Шумилов В.М.** —

д-р юрид. наук, зав. Кафедрой международного права ВАВТ

**Якушкин В.С.** —

д-р экон. наук, профессор Кафедры мировой экономики факультета экономики и права МГЛУ

## **Редакционный совет**

**Медведков М.Ю.** —

канд. экон. наук, директор Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России, зав. Кафедрой торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ, главный редактор

**Кросби Э. —**

директор по программам и стратегическому развитию Международного центра торговли и устойчивого развития (МЦТУР), Женева

**Трунк А. —**

профессор права Кильского университета, директор Института права стран Восточной Европы, сопредседатель Российско-германского юридического института, первый зам. декана Юридического факультета Кильского университета

**Данильцев А.В. —**

д-р экон. наук, директор Института торговой политики НИУ ВШЭ

**Мартынов А.С. —**

зам. директора Центра экспертизы по вопросам ВТО

**Петров Г.Г. —**

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

**Совэ П. —**

директор по академическому сотрудничеству Института мировой торговли Университета Берна, профессор Университета Берна, профессор Университета Барселоны (магистратура по торговой политике), член редакционных коллегий «Journal of International Economic Law» и «Journal of World Trade»

**Сутырин С.Ф. —**

д-р экон. наук, зав. Кафедрой мировой экономики СПбГУ

**Заведующая редакцией**

**Ершова Татьяна Михайловна**

# От главного редактора

В очередном номере журнала по уже сложившейся традиции представлены материалами различной тематики, отражающие как текущие проблемы торговой политики России и ЕАЭС, так и процессы в глобальной экономике и ее регулировании. Следует отметить, что от номера к номеру увеличивается круг наших зарубежных авторов, которые вносят свой вклад в расширение тематики журнала и многообразие мнений в нем. В частности, в этом номере мы приветствуем нашего первого автора из Китая.

Номер открывается статьей, посвященной одной из наиболее острых практических и теоретических проблем мировой торговой политики, — использованию аргументации, связанной с обеспечением национальной безопасности, как обоснованию введения торговых ограничений. Данная проблема приобрела особую остроту в последние несколько лет, ознаменовавшихся как активизацией торговых противоречий и тенденций к протекционизму, так и существенной и рискованной политизацией торговли, использованием инструментария санкционного давления и соответствующей риторики. При этом выработанная за многие десятилетия система принципов регулирования и ведения торговли подверглась серьезному испытанию, которое стало таковым и для системы регулирования торговли в рамках ВТО. До настоящего времени существовавшие в рамках правил ВТО положения об исключениях, связанных с национальной безопасностью, как правило, по возможности обходились участниками торговых споров. Отсутствие практики и опыта в этом вопросе обострило сегодняшнюю ситуацию, когда политики вынуждают специалистов в области разрешения торговых споров рассматривать политизированные аргументы в процессе выработки правовых решений в области торговых отношений.

Далее следует статья, посвященная одной из ключевых тем журнала, — развитию интеграционных процессов в ЕАЭС. В этом номере нашли отражение проблемы развития торговли и торговой политики и экономического сотрудничества стран — членов ЕАЭС с международными экономическими организациями, в частности с ФАО, и странами-партнерами. Представленный материал посвящен особенностям международного сотрудничества Евразийской экономической комиссии в сфере регулирования агропромышленного сектора.

Региональное сотрудничество и развитие интеграционных процессов — важнейшая примета современной мировой экономики. Однако внутри этих процессов проявляется все больше проблем и противоречий, которые требуют своего разрешения для обеспечения дальнейшего развития данного важного направления в глобальных экономических процессах. В центре внимания автора первой из двух статей, которые посвящены региональной тематике на глобальном уровне, находится эволюция одного из крупнейших



региональных блоков — НАФТА, новое соглашение о котором имеет как новые положения, так и новое название — Соглашение между Соединенными Штатами Америки, Мексиканскими Соединенными Штатами и Канадой, известное как КУСМА (CUSMA). Автор исследовал основные положения нового соглашения и изменения по сравнению с предыдущим вариантом. При этом приводится подробный постатейный анализ нового соглашения и соотношения новых договоренностей с положениями прежнего соглашения НАФТА. Автор второй статьи, посвященной вопросам региональной интеграции, исследует общие проблемы и противоречия современного регионального сотрудничества, включая такие вопросы, как эволюция структуры региональных соглашений, взаимосвязь между региональными и многосторонними механизмами регулирования, влияние регионализма на общие тенденции развития международной торговли и ее либерализации.

Проблемы и противоречия двусторонних экономических отношений в современном многополярном мире рассматриваются в статье, посвященной торгово-экономическому сотрудничеству Индии и США. Автор исследовал основные факторы, оказывающие противоречивое влияние на его развитие, а также взаимосвязь двусторонних отношений указанных стран с их глобальными геополитическими интересами.

Тематика влияния процессов цифровизации на международную торговлю представлена статьей, посвященной исследованию роли международного сотрудничества в деле преодоления цифрового разрыва, который в современных условиях становится одним из наиболее явных и рискованных проявлений экономического неравенства на глобальном уровне. Автор обосновывает значение формирования цифровой инфраструктуры и преодоления отставания в данной области для успешного решения задач развития, а также необходимость налаживания действенного международного сотрудничества в данной области.

Традиционная для журнала тема — инструментарий торговой политики — представлена материалом, в котором рассматриваются современные проблемы организации подтверждения соответствия. В статье описаны основные подходы и принципиальные схемы проведения оценки соответствия, проблема обеспечения доверия к документам, подтверждающим безопасность продукции. При этом особое внимание уделено необходимости новых подходов в имплементации мер поподтверждения соответствия в условиях развития электронных форм торговли.

*М.Ю. Медведков*

# Использование исключений по соображениям национальной безопасности как аргумента в торговых спорах в ГАТТ-47 и ВТО

Представлен обзор разных подходов к толкованию наиболее часто применяемого положения соглашений ВТО, содержащего исключения по соображениям национальной безопасности, а именно ст. XXI(b)(iii) ГАТТ. Отдельное внимание уделено предшественникам ВТО для объяснения более широкого контекста правовых вопросов, вызываемых включением ст. XXI в ГАТТ-94. Приведена аргументация и тактика членов ГАТТ-47 и ВТО в отдельных случаях, когда они ссылались на исключения по соображениям национальной безопасности. На основе обобщения этой практики дано объяснение, можно ли говорить об эволюции отношения государств к такого рода аргументам, и если да, то в какой мере, а также почему это отношение изменилось.

**Ключевые слова:** ВТО, ГАТТ, статья XXI, исключения, национальная безопасность, себеподсудное положение.

JEL: F13

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-9-24

Исключения по соображениям национальной безопасности практически не использовались при ведении споров сначала в ГАТТ-47, а затем в ВТО, т.е. на протяжении более чем 70 лет<sup>2</sup>. Страны следовали негласному правилу, согласно которому, какой бы ни была ситуация, они не должны делать отсылки

---

1 Петренко Алексей Владимирович — ведущий эксперт Центра экспертизы по вопросам ВТО, докторант Гёттингенского университета. E-mail: <alex.petrenko39@gmail.com>.

2 Одна из причин такого поведения — лежащая в основе соответствующих споров политическая чувствительность проблем, которые нельзя разрешить исключительно инструментами торговой политики. Ведение споров для целей этой статьи означает разрешение противоречий между странами через формальную процедуру, предусмотренную внутри ГАТТ-47 или ВТО.

к содержащей эти исключения ст. XXI ГАТТ, чтобы не открыть «ящик Пандоры» и тем самым не поставить под угрозу существование организации.

Этот статус-кво изменился с недавней чередой споров, в которых члены ВТО начали оправдывать свои меры через обращение к данному положению.

Одним из них стал спор об ограничении транзита товаров, следующих с территории Украины через территорию Российской Федерации (*Russia — Measures Concerning Traffic in Transit*, DS512) [1]. Вышедшее 5 апреля 2019 г. решение Третейской группы по этому спору — первое в системе по разрешению споров ВТО, в котором были истолкованы и применены исключения по соображениям национальной безопасности. В фокусе данного спора стали аргументы России на основе ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94: обжалуемые меры не противоречат ее обязательствам в ВТО, поскольку они были «необходимыми для защиты существенных интересов [ее] безопасности» [Ibid].

Принятие решения по названному спору и ожидаемое разрешение других споров с заявлениями сторон на основе ст. XXI ГАТТ дает уникальный материал для анализа поведения государств в ходе таких споров, а также для оценки возрастающего практического значения ст. XXI ГАТТ и ее влияния на мировую торговлю. Не менее важным элементом для разбора предстает и история более ранних обращений стран к исключениям по соображениям национальной безопасности. Исторический подход в анализе ст. XXI ГАТТ важен для понимания, в насколько чувствительную и опасную зону сейчас заходят те государства, которые полагаются на рассматриваемые исключения в системе разрешения споров ВТО.

## **За кем последнее слово: толкование ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94**

Члены ВТО обязуются следовать правилам торговли, установленным ее соглашениями. Эффективность этих правил обосновывается тем, что они должны применяться в одинаковой мере ко всем странам — участницам ВТО.

Следующий из этого понимания принцип недискриминации проявляется в обязательстве по предоставлению товарам из других государств — членом ВТО как режима наиболее благоприятствуемой нации (ст. I:1 ГАТТ-94), так и национального режима (ст. III:4 ГАТТ-94)<sup>1</sup>. Согласно первому любое преимущество, предоставляемое импортируемому товару, должно применяться

---

<sup>1</sup> Соглашения ВТО устанавливают правила и в отношении торговли услуг и торговых аспектов прав интеллектуальной собственности. Соответствующие соглашения содержат исключения по соображениям национальной безопасности, но в данной статье речь идет преимущественно о торговле товарами.

и к аналогичному товару другого государства — члена ВТО. Национальный режим означает, что правила, действующие для иностранных товаров, не должны отличаться от тех, которые применяются к отечественным товарам.

Вместе с тем допускается и отход от названных обязательств. Один из допустимых вариантов — принятие недискриминационных ограничений для достижения общественно важной цели, как это позволяет ст. XX ГАТТ-94. Эти общие исключения признают право членом ВТО принимать меры для защиты здоровья людей, публичной морали, охраны природы и выполнения других целей. Таким же исключением предстает и ст. XXI ГАТТ, в основе которой лежит общественно значимая цель по защите интересов национальной безопасности. В отличие от формулировки общих исключений в ГАТТ, ст. XXI не содержит похожего вступительного положения ни в целом, ни к одному из своих подпунктов, которое бы значительно ограничило право членом ВТО принимать соответствующие меры в обход своих обязательств по ГАТТ-94.

Наиболее спорным и при этом наиболее распространенным на практике является подпункт рассматриваемого положения про защиту национальной безопасности, который гласит следующее:

«Ничто в настоящем Соглашении не должно быть истолковано

...

(b) как препятствующее любой договаривающейся стороне предпринимать такие действия, которые она считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности:

...

(iii) если они принимаются в военное время или в других чрезвычайных обстоятельствах в международных отношениях...»

Ключевым в этом положении предстает то, что речь идет о действиях, которые член ВТО *считает* необходимыми для обозначенной цели. Буквальное толкование данного положения в соответствии с правилами Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г. позволяет поэтому говорить о том, что порог выполнения условий названной статьи достаточно низок. Тем не менее четко определить этот порог не удастся ввиду формулировок, выбранных составителями данного положения. Можно выделить следующие основные вопросы, вытекающие из текстуального толкования рассматриваемой статьи и вследствие этого задаваемые на практике в случаях обращения государств к ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94:

- может ли член ВТО единолично решить, что требования данной статьи выполнены, т.е. является ли это положение *себеподсудным (self-judging clause)*;
- уполномочен ли механизм разрешения споров ВТО определять правомерность меры по ст. XXI(b)(iii), т.е. подлежат ли такие меры внешней проверке (*non-justiciability*);

- если же да, то в какой степени эти меры подлежат проверке на соответствие критериям рассматриваемой статьи (*objective vs subjective criteria*)?<sup>1</sup>

Во всех обозначенных вопросах есть одна неясность: кто же решает, что обжалуемая мера не противоречит ГАТТ-94, поскольку выполняет положения рассматриваемой статьи? Иными словами, за кем последнее слово: за государством, принявшим эту меру, или за третейской группой и Апелляционным органом в случае спора в ВТО? Долгое время члены ГАТТ-47, а после и ВТО не хотели знать ответ на этот вопрос, поскольку в случае преобладания первой позиции весь смысл существования общих правил торговли, объективно толкуемых и применяемых, мог бы быть поставлен под сомнение. Ведь если государство само может определять правомерность собственных мер, тогда и следовать правилам больше не нужно.

Определенные ответы дала Третейская группа в упомянутом выше споре *Russia — Transit in Traffic*. Она посчитала, что, во-первых, может рассматривать спор по ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94. Во-вторых, по ее мнению, это положение не является себеподсудным. В-третьих, Третейская группа определила применимый тест для проверки правомерности мер [1, section 7.5.3]. Поскольку стороны не обжаловали доклад Третейской группы по данному спору, у Апелляционного органа не было возможности дать свое толкование рассматриваемого положения.

Доклад по этому спору был принят и стал обязательным для его сторон [2]. Однако нельзя быть полностью уверенным, что другие третейские группы обязательно последуют его примеру, да еще и в полной мере, особенно с учетом недавно вышедшего решения Третейской группы, в котором она впервые осмелилась пойти против устоявшейся практики Апелляционного органа [3, para 7.107]<sup>2</sup>.

Таким образом, финальная точка в толковании ст. XXI(b)(iii) ГАТТ пока не поставлена, а значит, озвученные выше вопросы продолжают оставаться актуальными, пусть и в несколько меньшей мере.

---

1 Более подробно о детальном толковании статьи XXI(b)(iii) ГАТТ-94 см.: [4]. Перечисленные в настоящей статье вопросы в одинаковой мере относятся и к ГАТТ-47.

2 На момент написания настоящей статьи доклад Третейской группы еще не был принят, так как спор перешел в стадию апелляции. Третейская группа разрешила очередной спор о применении США методологии «обнуления» в антидемпинговых расследованиях. Против ожидания Третейская группа решила иначе, чем, как это неоднократно ранее делал Апелляционный орган ВТО, в многочисленных схожих делах.

## **Предшественники ВТО и их влияние на условия обращения к ст. XXI(b)(iii) в ГАТТ-94**

Исторически предшественником ГАТТ/ВТО можно назвать Международную торговую организацию (МТО), задуманную после окончания Второй мировой войны как важный элемент новой Бреттон-Вудской системы. Перед создателями этой организации была поставлена задача по гармонизации внутренней политики стран-участниц в отношении торговли и занятости населения. Несмотря на амбициозные планы, МТО не суждено было стать действующей площадкой для достижения указанных целей: Гаванский устав 1949 г., на основе которого эта организация должна была действовать, так и не вступил в силу.

Однако не сразу стало ясно, что МТО станет мертвым проектом. Параллельно вместе с ним было создано временное соглашение, задача которого — выполнение достигнутых договоренностей по снижению тарифов и установлению правил торговли товарами, пока не вступит в силу устав МТО, после чего планировалось инкорпорировать достигнутые результаты в новый правовой порядок. Этим временным соглашением стало ГАТТ, которое во многом состояло из положений главы устава МТО по торговой политике<sup>1</sup>.

Как и ныне действующий правовой режим ВТО, ГАТТ-47 также предоставляло своим членам возможность отходить от своих обязательств при выполнении определенных условий. С созданием ВТО формулировка этих условий в ст. XX и XXI не претерпела изменений.

Положения общих этих статей берут свое начало в уставе МТО. Интересно, что первые два проекта Гаванского устава содержали общие исключения и исключения по соображениям национальной безопасности в одной статье, не проводя между ними различия. Иными словами, вместо ныне существующих ст. XX и XXI ГАТТ предполагалось, что будет одна статья, в которой будут перечислены все необходимые исключения. Такой была, например, ст. 37 Лондонского проекта устава.

Как известно, впоследствии исключения развели между собой. Общие исключения оставили в главе по торговой политике, а исключения по соображениям национальной безопасности перенесли в общие положения в конце устава. Таким образом было достигнуто то, что первые применялись только в отношении главы, в которой они были размещены, тогда как вторые — ко всем вопросам применения устава [5, р. 742]. Следовательно,

---

<sup>1</sup> Временно действующая организация, в основе которой лежали договоренности ГАТТ, обозначается как ГАТТ-47 в отличие от ГАТТ-94 как одного из соглашений ВТО.

можно говорить о разной природе указанных исключений, признав при этом, что исключения по соображениям национальной безопасности имеют всепроникающий характер и позволяют государствам укрыться от действия обязательств более широкого характера.

Наряду с особой правовой природой ст. XXI ГАТТ понимание работы ранее действующего механизма по разрешению споров в ГАТТ-47 может прояснить переход от заметно робкого обращения с исключениями по соображениям национальной безопасности в ГАТТ-47, о котором пойдет речь далее, к более уверенному их использованию при ведении споров уже в ВТО. Эта система отличается от существующей в ВТО в трех важных аспектах.

Во-первых, ГАТТ-47 — это система, ориентированная на силу (power-oriented system), в то время как ВТО основывается на правилах (rules-based system). Разница между ними в том, что в ГАТТ-47 бал правила дипломаты и большинство вопросов решалось исключительно в ходе переговоров и того, о чем получится договориться. Для значительной части вопросов отсутствовали заранее принятые правила, а споры во многом решали представители государств, причем долгое время без поддержки юридического аппарата. Соглашения ВТО, напротив, содержат большой объем правил как по вопросам по существу, т.е. материального права, так и по вопросам, относящимся к процедуре принятия решений и рассмотрения споров. Следовательно, для разрешения солидной части вопросов уже есть конкретные правила, которым надо следовать, и поэтому дискреции в отношении того, как решать все возникающие вопросы, стало меньше [6, р. 4–5].

Во-вторых, решения по спорам в ГАТТ-47 принимались только консенсусом. Страна, против которой выносилось решение, могла отклонить доклад третейской группы. Как следствие, он не вступал в силу и не носил обязательного характера. В ВТО же в этих случаях действует правило негативного консенсуса, согласно которому доклад третейской группы или Апелляционного органа считается принятым, если все члены ВТО не выскажутся против его принятия, т.е. в том числе и та сторона спора, которая выиграла спор (принципы негативного консенсуса) [7, р. 64].

В-третьих, в ГАТТ-47 действовала только одна инстанция (третейская группа), а в ВТО возникла возможность обжаловать решение третейских групп, если они неверно приняты, по мнению одной из сторон. Создание второй инстанции (Апелляционного органа ВТО) положительно отразилось на эффективности разрешения торговых споров, а значит, и на мировой экономике в целом [8, с. 39].

В целом переход от ГАТТ-47 к ВТО предстал качественным скачком развития общепринятых условий мировой торговли. Однако вместе с тем в ВТО и, в частности, в ГАТТ-94 перенеслись и те отдельные элементы торгового режима, которые уже существовали у его предшественников.

## Отдельные случаи обращения к ст. XXI с момента создания ГАТТ-47

Из приведенных ниже данных видно, как часто члены ГАТТ-47 и ВТО обращались к ст. XXI ГАТТ в спорных ситуациях и с каким результатом<sup>1</sup>:

- общее число ситуаций с отсылками к ст. XXI ГАТТ — 18;
- третейская группа была создана и образована, но не рассмотрела спор по ст. XXI ГАТТ — 4;
- третейская группа рассмотрела аргументы по ст. XXI ГАТТ — 1.

Эти цифры были определены с помощью следующей методологии. Во-первых, для целей подборки не учитывались споры и ситуации, еще находящиеся в активной фазе на момент проведения данного исследования. В отсутствие доступа к полной аргументации сторон до выхода соответствующих решений нельзя точно заранее сказать, будут ли заявлены доводы на основе ст. XXI ГАТТ, но к такого рода спорам и ситуациям можно предварительно отнести, в частности, споры в отношении:

- мер Саудовской Аравии по защите прав интеллектуальной собственности (DS567);
- определенных мер Катара, касающихся товаров из Саудовской Аравии (DS576);
- определенных мер США, касающихся товаров из стали и алюминия (например, DS548 с участием Евросоюза);
- мер США, относящихся к торговле товарами и услугами (DS574) [9–12].

Во-вторых, основным источником рассматриваемой статистики является доклад Третейской группы в споре *Russia — Transit in Traffic*. Более конкретно к ее решению подходит Приложение, в котором Третейская группа осветила поведение членов ГАТТ-47 и ВТО в отношении ст. XXI ГАТТ-47, где она подробным и самым авторитетным на данный момент образом описала практику обращения к исключениям по соображениям национальной безопасности. Первоисточниками как для ее подборки, так и для настоящей статьи стали отдельные документы Секретариата ГАТТ-47 по обобщению практики решений по спорам ГАТТ-47 и ВТО, а также отдельные заявления, сделанные государствами в контексте описываемых ситуаций и споров<sup>2</sup>.

---

1 Точность представленных данных зависит от методов подсчета, а также от того, считать ли конкретную ситуацию в качестве действительно таковой, в которой страна обращалась к ст. XXI ГАТТ. Трудность точного подсчета вызывает еще и то, что не по всем ситуациям доступны источники, четко задокументировавшие поведение сторон.

2 См., например, [13].



Прежде всего проводится различие между спорами и ситуациями. В отличие от споров под ситуациями понимаются случаи обращения внимания одних стран на ограничительные меры других, в которых не дошло до использования формальных процедур по разрешению споров внутри ГАТТ-47 и ВТО. Однако, поскольку в последующем происходило их обсуждение, их также можно рассматривать как релевантную практику.

Не вдаваясь в подробности, про второй пункт статистики следует отметить, что было как минимум четыре случая, когда могло быть принято решение о применении ст. XXI ГАТТ Третьей группы. Однако этого не произошло по следующим причинам:

- одна из сторон не сослалась на ст. XXI ГАТТ, хотя ситуация того позволяла и даже требовала (США — Импорт сахара из Никарагуа, 1983 г.);
- из мандата Третьей группы намеренно исключили полномочия по анализу обжалуемой меры на предмет соответствия ст. XXI ГАТТ (США — Эмбарго в отношении Никарагуа, 1985 г.);
- одна из сторон спора прекратила свое существование как государство до рассмотрения спора Третьей группой (Европейские сообщества против Югославии, 1991 г.);
- заявитель решил отказаться от спора ввиду достигнутого соглашения с ответчиком (США — закон Хелмса — Бёртона, 1996 г.).

Очевидно, что представленная статистика и отдельные уже упомянутые примеры позволяют говорить о том, что есть достаточно материала для анализа отношения государств к соображениям по национальной безопасности как к основанию для оправдания нарушения их обязательств по ГАТТ. Однако с точки зрения именно юридического подхода к разбору этого материала следует отметить, что большинство примеров находятся вне механизма по разрешению споров. Следовательно, авторитетного толкования ст. XXI ГАТТ они не содержат. Тем не менее уже на основе этих данных можно сделать определенные выводы, а именно: в подавляющем большинстве случаев до рассмотрения спора дело не доходило.

Если провести дальнейшую систематизацию практики, то можно разделить все споры и ситуации на две категории, которые без предварительного анализа ситуации

- выглядят обоснованными (Европейские сообщества против Аргентины, 1982 г.) или
- позволяют поставить вопрос о злоупотреблении правом, вытекающим из ст. XXI(b)(iii) ГАТТ (США — Импорт молочной продукции, 1951 г.; Швеция — Ограничения в отношении импорта отдельных видов обуви, 1975 г.).

Именно систематизация на основе этого критерия раскрывает обоснованность опасения о том, что отсылка к ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94 чревата злоупотреблениями: нередко были случаи, когда страна пыталась обозначить

меру как принятую по этой статье, но которая вызывала зачастую обоснованные сомнения в своей правомерности.

Одним из примеров этого может стать следующий случай. В 1951 г. США ввели контроль ввоза молочной продукции на свою территорию, следствием которого стало ограничение доступа на их рынок производителей соответствующей продукции (США — Импорт молочной продукции, 1951 г.). В отношении новой меры озвучили опасение Нидерланды и Дания. По мнению Дании, «очевидно, что оборонное производство и национальная безопасность, как представляется, мало связаны с импортным контролем в отношении сыра» [1, Appendix — Subsequent conduct concerning Article XXI of the GATT 1947, para 1.12]. Значительная часть участников ГАТТ-47 (Италия, Новая Зеландия, Норвегия, Австралия, Франция, Канада, Финляндия, Великобритания и Швеция) также высказалась против этой меры.

Удивительно, но США согласились, что в их действиях есть нарушение. При этом они признались, что поправки в законодательство были внесены в последнюю минуту комитетом, не знакомым с контекстом международной торговли. США пояснили, что это отдельный, несистемный случай, не показывающий изменение их торговой политики. Несмотря на это, они не отменили свою меру сразу, но были не против, если соразмерные уступки будут отозваны другими членами ГАТТ-47, чьи интересы были затронуты (например, Нидерланды этим воспользовались) [Ibid., paras 1.11–1.14].

Другим примером возможного злоупотребления своим правом по ст. XXI ГАТТ является введение Швецией мировой квоты на ввоз отдельных видов обуви в 1975 г. (Швеция — Ограничения в отношении импорта отдельных видов обуви и ботинки). Было заявлено, что цель этой меры — помощь в восстановлении соответствующей отрасли легкой промышленности Швеции, у которой были плохие показатели из-за спада производства, начавшегося в 1960-е годы и ускорившегося в 1970-е годы. Такое состояние этой отрасли стало критической угрозой экономических планов Швеции на случай чрезвычайных ситуаций как обязательного элемента обеспечения национальной безопасности. Мера была принята «в духе ст. XXI ГАТТ». Несмотря на это, данную меру раскритиковали и Швеция была вынуждена вскоре ее отменить [Ibid., paras 1.20–1.21].

Так или иначе страны обращались к ст. XXI ГАТТ и в обстоятельствах, не вызывавших сомнения, что их интересы национальной безопасности были затронуты. В частности, в результате обострения международной обстановки из-за спора о принадлежности Фолклендских островов Европейские сообщества, Канада и Австралия приостановили импорт продуктов из Аргентины (Европейские сообщества против Аргентины, 1982 г.). По мнению Аргентины, соответствующие меры были приняты по причинам «политического характера для оказания [на нее] политического давления» [Ibid., para 1.23]. В свою очередь, Канада отметила, что «ГАТТ не обладает ни ком-

петенцией, ни ответственностью по разрешению политического вопроса», приведшего к введению меры [Ibid., para 1.23]. Некоторые страны отметили свою обеспокоенность тем, что ситуация может стать опасным прецедентом для использования торговых мер для целей, не связанных с торговлей, а некоторые, — что к поднятому вопросу надо относиться с осторожностью [Ibid., paras 1.22–1.27]. Следует отметить, что все эти мнения удивительным образом не претерпевали изменений и аргументы повторялись по сей день, начиная с первых ситуаций.

Несколько иной предстает ситуация в отношении характера аргументации и поведения сторон на стадии рассмотрения спора третьей группой. Следующие три примера наглядным образом иллюстрируют возможные варианты поведения.

В 1983 г. США уменьшили долю квоты на ввоз сахара из Никарагуа (США — Импорт сахара из Никарагуа). Конечная цель ограничения, по признанию США, — уменьшить ресурсы Никарагуа, направляемые на усиление ее военного присутствия в регионе. Для рассмотрения спора была учреждена Третьейская группа. США заявили, что «политическое решение могло бы разрешить торговый аспект этого спора, но Третьейская группа ГАТТ-47 не может подобающим образом рассмотреть спор в целом или помочь в разрешении политических и связанных с безопасностью вопросов, которые лежат в его основе» [Ibid., para 1.30]. Третьейская группа признала нарушение ст. II, XI и XIII ГАТТ-47. США намеренно не ссылались на исключения, предоставляемые ГАТТ-47, но при этом считали, что мера была оправдана тем контекстом, в котором была принята. Доклад по спору был принят. Этот спор примечателен тем, что ответчик в нем намеренно не обращался к ст. XXI и занимал выжидательную позицию в споре.

Через несколько лет США ввели полный запрет на импорт и экспорт из Никарагуа, объявив чрезвычайное положение в стране ввиду угрозы национальной безопасности со стороны Никарагуа (США — Эмбарго в отношении Никарагуа, 1985 г.). Третьейская группа ГАТТ-47 была создана с ограниченным мандатом. Она была не вправе проверить меру США на предмет ее соответствия требованиям ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-47, на которую ссылались США. Следовательно, спор был заведомо проигрышным для Никарагуа. При любом раскладе у этой страны не было бы возможности принять ответные меры, потому что США запретили не только экспорт своих товаров в Никарагуа, но и импорт товаров из Никарагуа на свою территорию. Поэтому Никарагуа запросила необычную рекомендацию Третьейской группы: принять общее отступление от правил по ст. I ГАТТ-47 со стороны всех договаривающихся сторон для компенсации ущерба от США, в чем было отказано.

Третьейская группа осознавала важность своего решения, поскольку стала первой, которая решала спор с обращением к ст. XXI(b)(iii). По этой при-

чине ею был избран необычный тон для подобного рода решений: в конце Третейская группа озвучила вопросы о применении этой статьи, на которые она не смогла дать ответ. К таковым относятся следующие вопросы.

- В случае презумпции, что правомерно истолковать ст. XXI может только страна, на нее ссылающаяся, как остальные договаривающиеся стороны могли бы гарантировать, что применение этой статьи будет строго ограничено целями, указанными в ней?
- Ограничивает ли сужение мандата третейской группы право страны, подавшей жалобу, на ее рассмотрение?
- Достаточны ли полномочия договаривающихся сторон для того, чтобы в случаях полного эмбарго у стран, затронутых им, была бы возможность эффективно ответить на него? [14, para 5.17].

По итогам рассмотрения спора доклад Третейской группы не был принят по причине несогласия с решением Никарагуа. США доклад одобрили [Ibid., paras 1.37–1.60].

В отличие от предыдущего спора ответчик уже был готов выступить с аргументацией по ст. XXI ГАТТ-47, пусть и в усеченной форме через обозначение позиции, что он *ссылается* на эту статью. Он был согласен на запуск формальной процедуры по разрешению спора, но только если мандат Третейской группы не будет включать вопросы, связанные с применением этой статьи. В таком случае заявитель никак не мог прийти к желанному результату, поскольку Третейская группа в конце своего решения не могла сделать вывод о том, есть ли нарушение правил ГАТТ, которое не оправдано. Все это вызвано особенностями разрешения споров в ГАТТ-47, где каждый его участник мог наложить вето на принятие решений.

С созданием ВТО ситуации, в которых могла бы быть применима ст. XXI ГАТТ-94, продолжили возникать. Однако в них по-прежнему не было заинтересованности запускать механизм по разрешению споров новой организации или дожидаться итогового решения, как было в следующих случаях:

- Никарагуа против Гондураса и Колумбии, 1999 г. (DS188);
- Индия против Пакистана, 2002 г.;
- США против Европейских сообществ, 1996 г. (закон Хелмса — Бёртона, DS38) [Ibid., paras. 1.67–1.73, 1.85–1.89]<sup>1</sup>.

Последняя из этих ситуаций, затрагивающих применение ст. XXI ГАТТ, зашла дальше других. По ее итогам мог бы появиться первый случай рассмотрения аргументов по ст. XXI ГАТТ-94 с вынесением доклада Третейской группы.

---

1 См. также: [15, 16].

Этот спор касался расширения действующего с 1962 г. эмбарго со стороны США в отношении Кубы. В 1996 г. был принят закон Хелмса — Бёртона с экстратерриториальным эффектом, т.е. те запреты, которые раньше касались кубинских фирм, теперь применялись и к их контрагентам. Европейские сообщества подали жалобу на действия США. По мнению США, Третейская группа не смогла бы разрешить спор, а обращение к ней чревато серьезными рисками для ВТО как для только что созданной организации. В отличие от предыдущего рассмотренного дела, Третейская группа была создана с обычным мандатом без изъятий. Через некоторое время после учреждения Третейской группы Европейские сообщества запросили приостановить ее работу, пока шли переговоры по достижению взаимно выгодного решения спора между его сторонами. На этом спор на площадке ВТО дальше не продвинулся.

Как отмечалось ранее, сейчас в системе по разрешению споров ВТО рассматривается несколько споров. 5 апреля 2019 г. вышел первый доклад Третейской группы, в котором были проанализированы аргументы по ст. XXI(b)(iii) ГАТТ-94. Факт доведения спора до конца можно рассматривать (с некоторым допущением) как вершину того пути, который проделали члены ГАТТ-47 и ВТО в своем отношении к ст. XXI(b)(iii) как к рабочему инструменту при ведении споров, ведь долгое время члены ГАТТ-47, а потом ВТО не стремились выносить свою позицию по ст. XXI(b)(iii) на обсуждение и оценку со стороны органов систем по разрешению споров. Если же спор доходил до стадии, когда уже требовались конкретные действия, страны обращались к различным вариантам действий по недопущению проверки их мер со стороны. Эти сценарии поведения включали:

- пассивную позицию в споре (хотя меры и приняты с учетом ст. XXI(b)(iii), аргументация в споре на этом не строилась);
- ограничение мандата третейской группы (на ст. XXI(b)(iii) ссылались, но Третейская группа не могла проверить меру на соответствие этому положению, а презюмировала верность такой отсылки);
- несменную позицию, что Третейская группа не может разрешить спор;
- попытки решить спор способами, иными от передачи его на рассмотрение Третейской группе, в том числе и путем заключения соглашения между сторонами спора.

## **Причины более активного с недавних пор использования исключений по ст. XXI(b)(iii) ГАТТ**

Сделать вывод, что с созданием ГАТТ-47 с большей частотой стали происходить события, при которых затрагиваются интересы национальной безопасности отдельных стран, не представляется возможным. И все же заметно, особенно в последние годы, что члены ВТО начали более активно обращаться к аргументации, основанной на ст. XXI ГАТТ-94, при ведении торговых споров. Возникает закономерный вопрос: почему так происходит?

На это может быть множество причин, не все из которых будут носить объективный характер ввиду чувствительности вопросов, касающихся национальной безопасности. На основе проведенного анализа и с учетом более широкой сферы функционирования ВТО можно предположить о действии как минимум нескольких причин.

Во-первых, нельзя не заметить, что ВТО выгодно отличается от ГАТТ-47 в отношении функционирования системы по разрешению споров. По этой причине торговые споры широкого спектра могут быть разрешены с большей вероятностью, чем ранее. Об эффективности механизма по разрешению споров ВТО говорят следующие моменты:

- решения во многих случаях принимаются негативным консенсусом, что лишает членов ВТО возможности единолично продвигать свои интересы, как это допускалось ранее;
- система по разрешению споров доказала свою эффективность — она является одним из наиболее хорошо действующих механизмов разрешения межгосударственных споров;
- появилась уверенность в том, что правила будут истолкованы верным образом, а значит, споры будут разрешены, что подтверждается большим числом дел, рассматриваемых системой по разрешению споров.

Во-вторых, несмотря на преимущества правового режима ВТО, есть основания и в мнении, что в каком-то смысле произошло исчерпание заложенных возможностей системы без очевидного движения вперед:

- прошло достаточно времени, чтобы страны поняли, как работает ВТО, в том числе через активное использование системы по разрешению споров;
- но есть некоторое разочарование из-за того, что Дохийский раунд переговоров не приносит ожидаемых заметных результатов для развития многосторонней системы торговли.

В-третьих, не следует списывать со счетов и такое простое понимание: если международное соглашение содержит правовую норму, то рано или поздно она будет применена. При этом первый случай обращения к статье может быть воспринят другими членами как знак того, что прежнее табу не действует. В таком случае участники первого спора могут получить уникальную возможность своими аргументами сформировать системное понимание национальной безопасности в соответствующем правовом режиме.

## **Заключение**

Описанные в статье примеры показывают, что государства стали смелее обращаться к ст. XXI(b)(iii) ГАТТ при ведении торговых споров. Если раньше они либо не приводили соответствующие аргументы вообще, либо давали согласие на участие в спорах на условии изъятия из мандата Третьей

группы чувствительных вопросов национальной безопасности, то теперь члены ВТО значительно чаще вступают в обсуждение данных вопросов. Юридически такое поведение объясняется тем, что с созданием ВТО действуют более строгие правила в отношении процедуры разрешения споров, в которой важные решения принимаются негативным консенсусом. В частности, применимые правила больше не позволяют с той же легкостью учредить Третейскую группу с ограниченным мандатом только по желанию одной из сторон спора.

Однако трудно сделать вывод, что по своей природе споры, касающиеся национальной безопасности, претерпели значительное изменение со времени создания ГАТТ-47. Как и прежде, такого рода ситуации возникают с определенной регулярностью и государства не стремятся к тому, чтобы их меры, принятые для защиты интересов национальной безопасности, подвергались внешней проверке. Несмотря на то что уже первое решение по рассматриваемому вопросу есть, еще только предстоит удостовериться, насколько новое, более смелое в каком-то смысле, но по-прежнему робкое поведение государств в соответствующих спорах можно будет чаще наблюдать в практике рассмотрения споров в ВТО.

## Источники

- [1] Panel Report, Russia — Measures Concerning Traffic in Transit, WT/DS512/R, adopted 26 April 2019.
- [2] Action by the Dispute Settlement Body, Russia — Measures Concerning Traffic in Transit, WT/DS512/7, circulated 29 April 2019.
- [3] Panel Report, United States — Anti-Dumping Measures Applying Differential Pricing Methodology to Softwood Lumber from Canada, WT/DS534/R, circulated 9 April 2019.
- [4] *Петренко А.* Экономические санкции и их оспаривание в ВТО в контексте исключений по соображениям национальной безопасности (статья XXI:(b)(iii) ГАТТ) // *Международное правосудие.* 2016. № 2 (18). С. 69–86.
- [5] *Jackson J.H.* *World Trade and the Law of GATT (a Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade).* Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1969.
- [6] *Oesch M.* *Standards of Review in WTO Dispute Resolution.* Oxford University Press, 2003.
- [7] *Van den Bossche P.* *The making of the ‘World Trade Court’: The origins and development of the Appellate Body of the World Trade Organization: Key Is-*

sues in WTO Dispute Settlement, the first ten years / ed. R. Yerxa, B. Wilson. Cambridge University Press, 2005.

- [8] *Смбатян А. С.* Процедура разрешения споров Всемирной торговой организации // *Право ВТО*. 2014. № 2. С. 39.
- [9] Request for Consultations, Saudi Arabia — Measures Concerning The Protection Of Intellectual Property Rights, WT/DS567/1 IP/D/40, circulated 4 October 2018.
- [10] Request for Consultations, Qatar — Certain Measures Concerning Goods From The United Arab Emirates, WT/DS576/1 G/L/1291, circulated 31 January 2019.
- [11] Request for Consultations, United States — Certain Measures On Steel And Aluminium Products, WT/DS548/1 G/L/1243 G/SG/D54/1, circulated 6 June 2018.
- [12] Request for Consultations, United States — Measures Relating To Trade In Goods And Services, WT/DS574/1 G/L/1289 S/L/420, circulated 8 January 2019.
- [13] Article XXI, Note by the Secretariat, Negotiating Group on GATT Articles, MTN.GNG.NG7/W/16, 18 August 1987.
- [14] GATT-1947 Panel Report, United States — Trade Measures Affecting Nicaragua, L/6053, unadopted, 13 October 1986.
- [15] Request for Consultations, Nicaragua — Measures Affecting Imports From Honduras And Colombia, WT/DS188/1, circulated 20 January 2000.
- [16] Request for Consultations, United States — The Cuban Liberty And Democratic Solidarity Act, WT/DS38/1 G/L/71 S/L/21, circulated 13 May 1996.



Petrenko A.<sup>1</sup>

## *States' attitude towards national security exceptions as an argument while settling disputes in the WTO*

This article spells out various approaches to the interpretation of Art. XXI(b) (iii) of the GATT, which is a most frequently invoked provision in the WTO agreements embodying national security exceptions. Special attention is drawn to the predecessors of the WTO to explain a broader context of legal issues evoked by the inclusion of Article XXI to the GATT 1994. The present study gives examples of the argumentation and strategy employed by members of the GATT 1947 and the WTO when they invoked national security exceptions. As a result of the examination of this practice, the author concludes as to whether the attitude of states to such arguments has evolved over the years and, if yes, to what extent and why.

**Keywords:** *WTO, GATT, Article XXI, national security, exceptions, self-judging clause.*

Статья поступила в редакцию 19 июня 2019 г.

---

<sup>1</sup> Petrenko Aleksey — Lead Expert at the WTO Expertise Center (LL.M., Georg-August-Universität Göttingen), Ph.D. student at the University of Göttingen. E-mail: <alex.petrenko39@gmail.com>.

Бубен С.Б., Аверьянова Е.Г.<sup>1</sup>

## Международная деятельность Евразийской экономической комиссии в сфере АПК

Определены цели, задачи, основные направления, формы и результаты сотрудничества Евразийской экономической комиссии с международными организациями и объединениями, а также с третьими странами, в частности с Венгрией и Аргентиной. Особое внимание уделено вопросам взаимодействия с ФАО, которое позволяет на основе использования передового опыта в рамках реализации различных направлений согласованной агропромышленной политики стран Евразийского экономического союза повысить конкурентоспособность аграрно-продовольственного экспорта, развивать кооперацию в сельском хозяйстве, разрабатывать новые и совершенствовать действующие стандарты по фитосанитарным мерам, развивать биотехнологии и селекцию сельскохозяйственных растений и животных, повысить уровень безопасности пищевых продуктов в Евразийском экономическом союзе.

**Ключевые слова:** АПК, ЕАЭС, ЕЭК, взаимодействие, меморандум, сельскохозяйственная продукция, сотрудничество, торговый контракт.

JEL: F15

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-25-38

Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (далее — договор о ЕАЭС) [1] и Решением Высшего Евразийского экономического совета от 23 декабря 2014 г. № 99 (далее — Решение Высшего совета) [2] предусмотрены полномочия Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) осуществлять международную деятельность.

В частности, ЕЭК наделена правом по согласованию с государствами-членами заключать международные договоры с государствами, международ-

---

<sup>1</sup> Бубен Станислав Брониславович — директор Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <buben@eecommission.org>; Аверьянова Елена Георгиевна — начальник отдела взаимодействия по вопросам агропромышленной политики Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии. E-mail: <aeg@eecommission.org>.

ными организациями и международными интеграционными объединениями. При участии бизнес-сообщества и экспертных кругов каждый год все больше и больше осуществляется взаимодействие с третьими странами, другими интеграционными объединениями и международными организациями и, соответственно, география контактов расширяется.

Несмотря на усиление изменений на глобальных торговых и финансовых рынках, макроэкономическая ситуация в государствах-членах в 2018 г. оставалась достаточно устойчивой.

По итогам 2018 г. в целом по ЕАЭС и по каждому из государств — его членов в отдельности имело место увеличение объема ВВП в постоянных ценах (в целом по ЕАЭС рост составил 102,5%, Республике Армения — 105,2, Республике Казахстан — 104,1, Кыргызской Республике — 103,5, Республике Беларусь — 103,0, Российской Федерации — 102,3%).

Умеренно положительная динамика деловой активности в государствах-членах наряду с относительно благоприятной ценовой конъюнктурой на сырьевых рынках способствовали росту объемов внешней и взаимной торговли товарами. Стоимостные объемы торговли с третьими странами увеличивались опережающими темпами, с учетом сохраняющегося преобладания в товарной структуре экспорта минеральных продуктов.

По результатам 2018 г. рост объемов внешнеторгового оборота союза составил 118,8% (753,4 млрд долл.), в том числе экспорта — 126,8% (490,6 млрд долл.), импорта — 106,3% (262,8 млрд долл.), а положительное сальдо экспортно-импортных операций превысило 227,8 млрд долл. Рост экспорта отмечен во всех государствах союза (кроме Кыргызской Республики): в Республике Казахстан — 127,3% (до 55,1 млрд долл.), в Республике Беларусь — 127,2 (до 19,8 млрд), в Российской Федерации — 126,9 (до 412,8 млрд), в Республике Армения — 103,4 (до 1,7 млрд), в Кыргызской Республике — 100% (до 1,76 млрд долл.).

Позитивные изменения деловой среды подтверждаются также рейтингом *Doing Business*. По сравнению с результатами предыдущих лет у всех государств — членов ЕАЭС отмечены положительные изменения значений показателей рейтингов: за 2018 г. Армения поднялась на 41-е место, Беларусь — на 37-е, Казахстан — на 28-е, Кыргызстан — на 70-е, а Россия — на 31-е. Таким образом, ЕАЭС в целом занимает 31-е место.

Основными целями международного сотрудничества являются:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- постепенное формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках союза;
- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики;

- содействие экономическому росту в государствах — членах ЕАЭС, наращиванию и реализации их экспортного потенциала, позиционированию союза как надежного, предсказуемого партнера на международной арене.

Реализация поставленных целей предусматривает решение следующих задач:

- развитие уже созданных механизмов сотрудничества, в том числе в рамках заключенных актов международного характера, проводимых переговорных процессов о заключении преференциальных и непреференциальных торговых соглашений, а также в иных форматах международной деятельности союза;
- выявление возможных форм взаимодействия, в частности подготовки и подписания меморандумов и других актов международного характера, проведения переговоров представителей Евразийской экономической комиссии и государств-членов (в случае, если переговоры проводятся переговорной делегацией совместно) о заключении преференциальных и непреференциальных торговых соглашений;
- продвижение актуальной информации о евразийской экономической интеграции и формирование позитивного представления о союзе как эффективной и конкурентоспособной международной организации региональной экономической интеграции, в частности путем проведения презентаций союза и совместных профильных мероприятий на различных международных площадках.

Эти задачи определили в 2018–2019 гг. основные направления сотрудничества. Международная деятельность ЕЭК осуществлялась в тесном взаимодействии с внешнеполитическими и внешнеэкономическими ведомствами, дипломатическими и торговыми представительствами государств — членов ЕАЭС.

В 2018 г. ЕЭК поддерживала высокий уровень контактов с руководством третьих стран и стремилась к подписанию документов от своего имени на максимальном уровне (Меморандум об углублении взаимодействия между ЕЭК и Исполкомом СНГ подписан на полях Евразийского межправительственного совета, Меморандум о взаимопонимании между ЕЭК и АСЕАН — в ходе президентского саммита Россия — АСЕАН).

Практическое наполнение получили инициативы председательства Российской Федерации в ЕАЭС в 2018 г., направленные на поддержание тесного, взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными государствами, интеграционными объединениями и международными организациями.

ЕАЭС существенно укрепил позиции на международной арене. Заинтересованность в сотрудничестве с ним проявляют более 50 стран Европы, Азии, Латинской Америки и Африки, а также региональные экономические интеграционные объединения и специализированные международные организации.

Курс на развитие международного сотрудничества ЕАЭС, получающий поддержку со стороны всех государств — его членов, и сформированная система международного взаимодействия позволяют союзу решать задачи по расширению географии и увеличению объема экспортно-импортных операций, а также по привлечению иностранных инвестиций и технологий.

В настоящее время **основными формами международного сотрудничества** являются торговые соглашения, а также меморандумы о сотрудничестве или о взаимопонимании.

**Меморандумы о сотрудничестве или взаимодействии (третьи страны, региональные интеграционные объединения и международные организации).** В целях формирования благоприятных условий развития взаимодействия с ЕАЭС и в качестве первого шага институционализации сотрудничества в ЕЭК сложилась практика заключения меморандумов о сотрудничестве. По сути, создается площадка для всестороннего содействия развитию торгово-экономического сотрудничества, выявлению и устранению барьеров в торговле.

Такие меморандумы ЕЭК уже заключила с правительствами Монголии, Сингапура, Камбоджи, Иордании, Марокко, Чили, Перу, Молдавии. В формате совместной декларации ЕЭК взаимодействует с правительством Греции.

Как правило, меморандум предполагает создание рабочей группы и проведение регулярных консультаций и совместных мероприятий между государствами — членами ЕАЭС и государствами-партнерами, в рамках которых ведется обсуждение широкого круга вопросов, переданных в компетенцию ЕЭК. В частности, обсуждаются такие вопросы, как:

- таможенно-тарифное и нетарифное регулирование;
- таможенное регулирование;
- техническое регулирование;
- взаимная торговля услугами и инвестиции;
- макроэкономика;
- транспорт и логистика;
- промышленность и агропромышленный комплекс;
- статистика;
- энергетическая политика;
- информационные технологии;
- функционирование внутреннего рынка;
- трудовая миграция;
- интеллектуальная собственность и многое другое).

Взаимодействие в формате меморандума создает условия для активизации прямых контактов между представителями бизнеса государств — членов ЕАЭС и государств-партнеров. Например, уже сформировалась и получила развитие практика проведения совместных бизнес-форумов «ЕАЭС — государство-партнер», установлены контакты ЕЭК с представителями многих

международных и региональных организаций, в первую очередь организаций системы ООН, а также с АТЭС, АСЕАН, Латиноамериканской ассоциацией интеграции (ЛАИ), Андским сообществом, Тихоокеанским альянсом и др.

За время функционирования ЕЭК подписан 71 меморандум, при этом в 30 из них предусмотрено развитие сотрудничества в сфере АПК.

**Сотрудничество с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).** В целях усиления роли государств — членов ЕАЭС в формировании политики по обеспечению глобальной и региональной продовольственной безопасности, повышения конкурентоспособности АПК с учетом мирового опыта и использования инновационных технологий ЕЭК активно развивает международное сотрудничество в сфере АПК с ФАО.

Между организациями в ноябре 2013 г. подписан Меморандум о взаимопонимании и определены основные направления и мероприятия по развитию сотрудничества. В рамках реализации Меморандума утвержден План мероприятий, структура и содержание которого соответствуют стратегическим целям и взаимным интересам ЕЭК и ФАО.

В Плана мероприятий определены направления и формы сотрудничества. Это — растениеводство и защита растений, животноводство и охрана здоровья животных, природные и биотехнологические ресурсы для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства, продовольственная политика и питание. Именно в рамках Плана мероприятий на 2015–2018 гг. выстраивалось взаимодействие с ФАО. При этом следует подчеркнуть, что мероприятия выполнены в полном объеме.

Одним из знаковых событий прошедшего года стало подписание в столице Венгрии Будапеште Протокола о продлении срока применения Меморандума о взаимопонимании между ЕЭК и ФАО от 12 ноября 2013 г. [3].

В соответствии с Протоколом основными направлениями сотрудничества ЕЭК и ФАО являются:

- устойчивое развитие сельской местности;
- обеспечение продовольственной безопасности;
- смягчение последствий изменения климата для сельского хозяйства;
- устойчивое использование природных ресурсов, включая земельные и водные ресурсы;
- оценка влияния продовольственной безопасности на социально-экономическое развитие;
- проведение научных исследований по проблемам, связанным с развитием аграрно-продовольственных рынков и повышением эффективности их функционирования;
- обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения, фитосанитарной и ветеринарной безопасности территорий.

Пунктом 3 Меморандума о взаимопонимании между ЕЭК и ФАО от 12 ноября 2013 г. Департаментом агропромышленной политики на основе предложений структурных подразделений ЕЭК и сторон подготовлен проект Плана мероприятий по взаимодействию между ЕЭК и ФАО на 2019–2023 гг., проект Плана, одобренный Коллегией ЕЭК 21 мая текущего года (распоряжение Коллегии ЕЭК № 90). Данным проектом предусмотрены мероприятия, направленные на развитие сотрудничества между ЕЭК и ФАО, организацию и проведение совместных конференций и семинаров, оказание технических консультаций.

Активное взаимодействие с ФАО позволяет на основе использования передового опыта в рамках реализации различных направлений согласованной агропромышленной политики стран ЕАЭС повысить конкурентоспособность аграрно-продовольственного экспорта, развивать кооперацию в сельском хозяйстве, разрабатывать новые и совершенствовать действующие стандарты по фитосанитарным мерам, развивать биотехнологии и селекцию сельскохозяйственных растений и животных, повысить уровень безопасности пищевых продуктов в ЕАЭС.

**Сотрудничество с Международным конгрессом промышленников и предпринимателей.** Тесное взаимодействие ЕЭК осуществляет с одним из крупных интеграционных объединений в сфере промышленности и АПК — Международным союзом общественных объединений «Международный Конгресс промышленников и предпринимателей» (МКПП). Основа сотрудничества заложена Меморандумом, подписанный в г. Ереване 29 марта 2016 г.

В настоящее время МКПП объединяет национальные союзы из 28 стран Европы и Азии, включая все страны ЕАЭС, и имеет официальный статус при ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), а также успешный опыт содействия развитию многосторонних деловых связей между странами, принадлежащими к разным экономическим образованиям, включая Европейский Союз, ШОС, АТЭС.

Коллегией ЕЭК 29 мая 2018 г. одобрена план мероприятий на 2018–2020 гг. по реализации Меморандума. Кроме того, создан Проектный офис в целях привлечения инвестиционных ресурсов международных финансовых институтов для реализации инвестиционных проектов, имеющих интеграционный потенциал в сфере промышленности и АПК.

В рамках совместной работы вырабатываются предложения по развитию интеграции в целях реализации программ импортозамещения в странах союза, научно-технологическому сотрудничеству, устранению препятствий в развитии кооперационных связей в реальном секторе, что будет способствовать объединению усилий для реализации кооперационных проектов между предприятиями наших стран, включая проекты с участием иностранного капитала.

Сотрудничество ЕЭК и МКПП в сфере АПК направлено главным образом на содействие государствам — членам ЕАЭС в реализации кооперационных проектов в области сельхозмашиностроения, производства сырья для выпуска вакцин, модернизации рыболовной инфраструктуры, трансфера перспективных зарубежных технологий, а также на формирование системы экспортного комплаенса в целях развития торгово-экономического сотрудничества с третьими странами. К реализации перечисленных направлений привлечены все заинтересованные уполномоченные органы и бизнес-сообщества государств — членов ЕАЭС, а также структурные подразделения ЕЭК.

**Сотрудничество с Венгрией.** Сотрудничество в области сельского хозяйства с Венгрией налажено в рамках подписанного в сентябре 2016 г. Меморандума о взаимопонимании между ЕЭК и Министерством сельского хозяйства Венгрии [4]. Целью Меморандума является установление деловых связей и активизация сотрудничества ЕЭК с Венгрией в области АПК.

К основным направлениям взаимодействия ЕЭК и Министерства сельского хозяйства Венгрии относятся на повышение товарооборота между странами ЕАЭС и Венгрией, устранение барьеров в торговле, обеспечение продовольственной, ветеринарной и фитосанитарной безопасности, научно-технологическое сотрудничество и технологическое развитие отраслей АПК.

В рамках совместной деятельности сторонами осуществляется сотрудничество посредством обмена:

- опытом в сфере АПК;
- информацией о мерах, оказывающих влияние на взаимную торговлю;
- информацией о мерах, проводимых в сфере АПК государств — членов ЕАЭС и Венгрии;
- статистической информацией о динамике торговых потоков в сфере АПК между государствами — членами ЕАЭС и Венгрией,

а также путем:

- выявления барьеров в торговле сельскохозяйственными товарами и продвижением и разработка рекомендаций по их снижению и устранению;
- проведения совместных консультаций, конференций, практических семинаров, дискуссий и других мероприятий по проблемным вопросам и разработка рекомендаций по их полному или частичному устранению;
- содействия сотрудничеству деловых кругов, объединений и бизнес-сообществ по вопросам, представляющим взаимный интерес.

В настоящее время активно развивается сотрудничество на двусторонней основе между Венгрией и странами ЕАЭС в торговле — в сфере закупки кормов, семян, племенного материала, а также в сфере технологий и инвестиций в пищевую промышленность. Следует отметить, что для увеличения взаимного товарооборота сельскохозяйственной продукцией имеется потенциал.



Внешняя торговля продовольствием и сельскохозяйственным сырьем государств — членов ЕАЭС с Венгрией характеризуется отрицательным сальдо союзного торгового баланса. Например, в 2018 г. внешнеторговый оборот государств — членов ЕАЭС с Венгрией по сравнению с 2015 г. вырос на 31,6% и составил 291,5 млн долл. Рост отмечен как по экспорту государств-членов в 1,9 раза, так и по импорту с Венгрией на 31,1%.

Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2018 г. составил 287,7 млн долл., рост — 68,2 млн долл. по отношению к 2015 г.

В 2018 г. в стоимостном выражении доля Венгрии во внешней торговле ЕАЭС продовольствием и сельскохозяйственным сырьем незначительна: не более 1% приходится на импорт и 0,02% на экспорт.

Основным партнером Венгрии в торговле с ЕАЭС является Российская Федерация, доля товарооборота с которой в 2018 г. составила 90,5%, с Республикой Беларусь — 5,3, Республикой Казахстан — 3, Республикой Армения — 0,7%. Доля товарооборота с Кыргызстаном была незначительна (0,4%).

В структуре импорта из Венгрии в ЕАЭС продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья основными товарными позициями (73% всей стоимости импорта) в среднем за 2015–2018 гг. являлись:

- злаки — 24,5%;
- остатки и отходы пищевой промышленности — 15,4%;
- разные пищевые продукты — 13,5%;
- продукты переработки овощей и фруктов — 12,3%;
- живые животные — 7,3%.

За анализируемый период рост импорта отмечен по живым животным практически в 3 раза, злакам — на 44,3%, разным пищевым продуктам — на 30,6%. В то же время на 16% сократились поставки продуктов переработки овощей.

В структуре экспорта из ЕАЭС в Венгрию продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья основными товарными позициями, на долю которых приходится 70% всей стоимости экспорта, в среднем за четыре указанных года являются:

- масличные семена и плоды — 12,7%;
- алкогольные и безалкогольные напитки — 12,7%;
- овощи — 11,9%;
- разные пищевые продукты — 9,7%;
- продукты животного происхождения — 8,2%.

В 2018 г. по сравнению с 2015 г. поставки масличных семян и плодов выросли в 5 раз, алкогольных и безалкогольных напитков — в 4,5 раза, разных пищевых продуктов — в 2,3 раза. В то же время экспорт овощей сократился практически в 2 раза.

В 2018 г. с учетом предложений сторон в целях реализации Меморандума о взаимопонимании между ЕЭК и Министерством сельского хозяйства Венгрии разработан проект плана совместных мероприятий в области АПК на 2019–2023 гг. Структура и содержание проекта плана мероприятий соответствуют стратегическим целям и взаимным интересам ЕЭК, государств — членов ЕАЭС и Венгрии.

В проекте плана определены направления и формы сотрудничества по пяти разделам, а именно:

- торговля;
- животноводство и охрана здоровья животных;
- растениеводство и защита растений;
- проектная деятельность;
- цифровая трансформация сельского хозяйства.

Названным проектом предусматриваются обмен информацией, опытом и знаниями, участие в мероприятиях, проводимых ЕЭК, государствами — членами ЕАЭС и Венгрией, а также консультативная и методическая помощь.

В Москве 27 февраля 2019 г. состоялась встреча представителей структурных подразделений ЕЭК с директором Департамента по надзору за продовольственной цепью Золтаном Гомбошем и экспертами Министерства сельского хозяйства Венгрии. В ходе встречи стороны рассмотрели проект документа и обсудили перспективные направления взаимовыгодного сотрудничества и повышения его практической значимости, а также проинформировали друг друга о состоянии и АПК государств — членов ЕАЭС и Венгрии, и о проводимой согласованной (скоординированной) агропромышленной политике в союзе.

В 2019 г. предусматривается завершить согласование предложений по перспективам сотрудничества и повышению практической значимости совместных мероприятий, которые будут учтены при доработке проекта плана таких мероприятий на 2019–2023 гг.

Реализация указанного плана позволит ЕЭК совместно с государствами — членами ЕАЭС проводить мониторинг состояния и уровня продовольственной безопасности, развивать сельское хозяйство, а также совершенствовать их законодательную и нормативно-правовую базу в области растениеводства и животноводства.

Принятие плана станет очередным этапом развития сотрудничества между ЕЭК и Министерством сельского хозяйства Венгрии, а его реализация окажет положительное влияние на дальнейшее развитие интеграционных процессов и будет способствовать более эффективному выполнению ЕЭК своих задач и функций.

Взаимодействие с Венгрией как инициатором и разработчиком документов по реализации общей аграрной политики в Евросоюзе позволяет учитывать передовой европейский опыт в рамках развития интеграционных процессов в ЕАЭС при реализации согласованной агропромышленной политики.

**Сотрудничество с Аргентинской Республикой.** 19 октября 2016 г. в Москве в ходе встречи директора Департамента агропромышленной политики ЕЭК Станислава Бубена с министром агроиндустрии Аргентинской Республики Рикардо Бурайле достигнуты договоренности о налаживании взаимовыгодного сотрудничества и подготовке международного акта о сотрудничестве в области АПК в целях развития инвестиционного сотрудничества Аргентины при координации ЕЭК с государствами — членами ЕАЭС.

В целях реализации достигнутых договоренностей разработан и 1 августа 2019 г. подписан Меморандум о взаимопонимании между ЕЭК и Правительственным секретариатом по агроиндустрии Министерства производства и труда Аргентинской Республики о сотрудничестве в области АПК.

Цель подписания документа — установление деловых международных связей и активизация международного сотрудничества ЕЭК с Правительственным секретариатом по агроиндустрии Министерства производства и труда Аргентины в области АПК.

Осознавая ведущую роль сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности и развитии экономики государств — членов ЕАЭС и Аргентины, в Меморандуме отмечены необходимость обеспечения ветеринарной и фитосанитарной безопасности территорий государств — членов ЕАЭС и Аргентины в процессе взаимной торговли, значимость обмена достижениями в области сельскохозяйственных наук, опытом ведения сельскохозяйственного производства, новейшими разработками и технологиями возделывания сельскохозяйственных культур. Кроме того, обозначили перспективы развития экологического земледелия, укрепление торгово-экономического сотрудничества между государствами — членами ЕАЭС и Аргентиной. Реализация поставленных задач повысит результативность совместных усилий сторон в увеличении объемов взаимной торговли.

В настоящее время внешняя торговля продовольствием и сельскохозяйственным сырьем государств — членов ЕАЭС с Аргентиной характеризуется отрицательным сальдо союзного торгового баланса.

В 2018 г. внешнеторговый оборот государств — членов ЕАЭС с Аргентиной по сравнению с 2015 г. вырос на 10,9% и составил 909,6 млн долл. Рост отмечен как по экспорту государств-членов в 22,5 раза, так и по импорту с Аргентиной на 10,7%. Несмотря на рост экспортных поставок государств-членов сальдо в отношении них сложилось отрицательным в размере 909,1 млн

долл. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2018 г. составил 909,3 млн долл., рост по сравнению с 2015 г. составил 89,2 млн долл. Экспорт ЕАЭС за рассматриваемый период вырос на 0,3 млн долл.

В стоимостном выражении в 2018 г. доля Аргентины во внешней торговле ЕАЭС продовольствием и сельскохозяйственным сырьем незначительна, не более 3% приходится только на импорт.

Основным партнером Аргентины в торговле с ЕАЭС является Российская Федерация, доля товарооборота с которой в 2018 г. составила 86,4%, с Республикой Беларусь — 10,7, Республикой Казахстан — 1,9, Республикой Армения — 0,1%. Доля товарооборота с Кыргызстаном была незначительна (0,03%).

В структуре импорта из Аргентины в ЕАЭС продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья основными товарными позициями (84,7% от всей стоимости импорта) в среднем за четыре года (2015–2018 гг.) являлись:

- мясо и пищевые мясные субпродукты — 23,2%;
- фрукты и орехи, кожура цитрусовых — 21,2%;
- остатки и отходы пищевой промышленности — 17,9%;
- масличные семена и плоды — 11,4%;
- молочная продукция, яйца, мед — 11%.

За анализируемый период рост импорта отмечен по разным пищевым продуктам практически в 28 раз, рыбе, ракообразным, моллюскам — на 59%, мясу и пищевым мясным субпродуктам — на 49%, кофе, чаю и пряностям — на 30,6%. Кроме того, увеличился список импорта таких товаров, как живые деревья и другие растения, какао и продукты из него. В то же время на 57% сократились поставки остатков и отходов пищевой промышленности.

В структуре экспорта из ЕАЭС в Аргентину продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья основными товарными позициями, на долю которых приходится 100% всей стоимости экспорта в среднем за четыре указанных года, являются:

- продукция мукомольно-крупяной промышленности — 42,4%;
- алкогольные и безалкогольные напитки — 42,3%;
- разные пищевые продукты — 7,9%;
- рыба и ракообразные, моллюски — 6,7%;
- продукты животного происхождения — 8,2%.

В 2018 г. по сравнению с 2015 г. поставки продукции мукомольно-крупяной промышленности и алкогольных и безалкогольных напитков выросли практически в 8 раз. Кроме того, расширился перечень экспортируемых товаров за счет разных пищевых продуктов, а также за 2015–2018 гг. увеличился экспорт продуктов животного происхождения более чем в 3 раза.

Следует отметить, что Аргентина является членом регионального торгово-экономического блока МЕРКОСУР, одним из активных участников региональной политической и экономической организации — Союза южноамериканских наций УНАСУР. Аргентина также один из наиболее активных участников ВТО, в рамках которой она входит в состав Кернской группы по сельскому хозяйству, группы по торговле промышленными товарами НАМА, в «двадцатку» развивающихся стран G-20, группу по рыболовству (*Friends of Fish — FoFs*), выступающую за снятие субсидий в рыбной промышленности; группу по интеллектуальной собственности — *Joint proposal in intellectual property*. Аргентина активно использует механизмы ВТО для защиты своих национальных интересов.

Предполагается, что рабочие контакты ЕЭК с правительством Аргентины в рамках реализации положений Меморандума окажут положительное влияние на дальнейшее развитие интеграционных процессов и будут способствовать более эффективной реализации ЕЭК своих задач и функций.

В 2019 г. будет продолжена работа представителей Департамента по подготовке материалов в части АПК, а также участие в заседаниях рабочих групп, созданных в целях реализации меморандумов, заключенных ЕЭК с Перу, Чили, Сингапуром, Камбоджей, Королевством Таиланд, Молдовой и Грецией.

В соответствии с Декларацией о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках ЕАЭС от 6 декабря 2018 г. реализация ЕЭК основных направлений должна обеспечить статус союза как одного из наиболее значимых центров развития современного мира, открытого для взаимовыгодного и равноправного сотрудничества с зарубежными партнерами и выстраивания новых форматов взаимодействия.

В текущем году будет продолжена целенаправленная работа по популяризации и разъяснению за рубежом идеи евразийской экономической интеграции путем проведения конференций, форумов, презентаций, круглых столов и других мероприятий, посвященных тематике евразийской экономической интеграции, в том числе кооперации в сфере АПК, в контексте дополнительных возможностей, которые открывает единый рынок союза экономикам зарубежных стран, с участием представителей бизнес-сообществ, экспертных кругов и СМИ.

ЕЭК продолжит усилия по продвижению международной повестки ЕАЭС на площадках Петербургского международного экономического форума, Астанинского экономического форума, Восточного экономического форума, выставочного форума «Евразийская неделя», а также в рамках других аналогичных мероприятий международного уровня, проводимых на территориях государств — членов ЕАЭС.

## Источники

- [1] Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. URL: <[https://docs.eaeunion.org/sites/storage0/Lists/Documents/a089f4c6-02da-4461-b033-3f5d122e0020/e57db9f2-9589-4b26-be1e-b1a43862c6ed\\_635375701449140007.pdf](https://docs.eaeunion.org/sites/storage0/Lists/Documents/a089f4c6-02da-4461-b033-3f5d122e0020/e57db9f2-9589-4b26-be1e-b1a43862c6ed_635375701449140007.pdf)>.
- [2] Решение Высшего экономического совета от 23 декабря 2014 г. № 99 «О порядке осуществления Евразийским экономическим союзом международного сотрудничества». URL: <[https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0147032/scd\\_25122014\\_99](https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0147032/scd_25122014_99)>.
- [3] Протокол о продлении срока применения Меморандума о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций от 12 ноября 2013 г. URL: <[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_agroprom/international/Documents/Протокол%20ЭК-ФАО.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/international/Documents/Протокол%20ЭК-ФАО.pdf)>.
- [4] Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Министерством сельского хозяйства Венгрии о сотрудничестве в области агропромышленного комплекса. URL: <[http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_agroprom/international/Documents/Меморандум%20ЭК-МСХ%20Венгрии.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/international/Documents/Меморандум%20ЭК-МСХ%20Венгрии.pdf)>.

Buben S., Averyanova E.<sup>1</sup>

### *International activities of the Eurasian economic Commission in the field of agriculture*

The goals, objectives, main directions, forms and results of cooperation of the Eurasian Economic Commission with international organizations and associations, as well as with third countries, in particular, with Hungary and Argentina, are defined. Special attention is paid to interaction with FAO, which allows use the best practices in the implementation of various directions of the

---

<sup>1</sup> Buben Stanislav — Director of the Department of Agroindustrial Policy of the Eurasian Economic Commission. E-mail: <[buben@ecommission.org](mailto:buben@ecommission.org)>; Averyanova Elena — Head of the Department of Interaction on Agroindustrial Policy of the Department of Agroindustrial Policy of the Eurasian Economic Commission. E-mail: <[aeg@ecommission.org](mailto:aeg@ecommission.org)>.

**agreed agro-industrial policy of the countries of the Eurasian Economic Union to increase the competitiveness of agricultural and food exports, to develop cooperation in agriculture, to develop new and improve existing standards on phytosanitary measures develop biotechnology and selection of agricultural plants and animals, increase the level without food hazards in this association.**

**Keywords:** *agro-industrial complex, European economic Union, Eurasian economic Commission, interaction, memorandum, agricultural products, cooperation, trade contract.*

Статья поступила в редакцию 4 июня 2019 г.

Васильева Е.В.<sup>1</sup>

## НАФТА 2.0 в контексте текущей региональной и глобальной повестки

Рассмотрены положения нового соглашения между США, Канадой и Мексикой — Соглашение между Соединенными Штатами Америки, Мексиканскими Соединенными Штатами и Канадой, известное как КУСМА (Canada — United States — Mexico Agreement, CUSMA), которое заменит соглашение НАФТА 1994 г. Исследованы основные положения нового соглашения и проанализированы изменения по сравнению с предыдущим вариантом. При этом приводится подробный постатейный анализ нового соглашения и соотношение новых договоренностей с положениями соглашения НАФТА.

**Ключевые слова:** *НАФТА, региональные торговые соглашения, США, Мексика, Канада.*

JEL: F15

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-39-50

На саммите G-20 в Буэнос-Айресе 30 ноября 2018 г. Канада, США и Мексика подписали новое соглашение, регулирующее торговые отношения между странами и призванное после ратификации сторонами заменить действующее с 1994 г. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) [1]. Новое соглашение включает 34 главы, некоторые из которых будут впервые регламентировать взаимоотношения стран в определенных областях, таких как малые и средние предприятия, борьба с коррупцией, электронная торговля, макроэкономическая политика и валютный курс [2].

Предпосылками пересмотра соглашения НАФТА стали:

- открытое недовольство нынешнего лидера США действующим соглашением (по словам Д. Трампа, НАФТА является самым невыгодным торговым соглашением, заключенным когда-либо США);
- склонность США к протекционизму на глобальном уровне, подтверждаемая выходом из Транстихоокеанского партнерства, торговой войной с КНР;

---

<sup>1</sup> Васильева Е.В. — главный специалист-эксперт Евразийской экономической комиссии. E-mail: <95vkate@gmail.com>.



- недовольство США механизмом функционирования многосторонней торговой системы, подтверждаемое блокировкой работы Апелляционного органа ВТО;
- длительный срок действия предыдущего соглашения (прошло более 25 лет с момента подписания соглашения НАФТА), что указывает на объективную необходимость пересмотра соглашения для приведения его в соответствие с современными реалиями международной торговли.

В результате в августе 2017 г. лидеры трех стран начали переговоры о пересмотре и модернизации действующего соглашения. Окончательный вариант нового соглашения был подписан в ноябре 2018 г., но пока находится на стадии ратификации сторонами.

Первоначально процесс переговоров был затруднен достаточно радикальной позицией каждой из сторон, однако пакет договоренностей все же был согласован. Тем не менее некоторые противоречия не устранены до сих пор, даже по поводу аббревиатуры для нового соглашения. Официально оно носит название «Соглашение между Соединенными Штатами Америки, Мексикой и Канадой». После подписания соглашения Д. Трамп представил его как USMCA, с США на первом месте аббревиатуры. На официальном сайте Правительства Канады и во всех ее официальных документах со стороны Канады новое соглашение указывается под аббревиатурой CUSMA (Canada — United States — Mexico Agreement), т.е. с Канадой на первом месте [3]. Премьер-министр Канады Дж. Трюдо в своих официальных заявлениях также иногда использует термин «Новая НАФТА» (*the new NAFTA*) для нового соглашения, что достаточно обоснованно, поскольку подписанное соглашение все же сохраняет почти все центральные положения НАФТА, хотя и существенно дополняет их. С политической точки зрения Дж. Трюдо заинтересован в использовании такого сокращения, поскольку оно делает акцент на сохранении и модернизации предыдущих договоренностей между странами и не дает нового повода для критики в его сторону за чрезмерные уступки США. Однако для Д. Трампа такой термин крайне нежелателен, поскольку именно ему принадлежит мнение, что США необходимо выйти из НАФТА из-за его убыточности для экономики страны. Использование аббревиатуры USMCA выступает не только гарантом слов Д. Трампа, но и подтверждением лозунга его предвыборной кампании «*American First*».

Изучая и проводя сравнение содержания НАФТА и нового соглашения, следует отметить, что новое соглашение включает ряд существенных изменений в областях, которые повлияют на бизнес как в Североамериканском регионе, так и за его пределами.

Из существенных изменений, внесенных в уже существовавших в рамках соглашения НАФТА главах, можно выделить следующие:

- **глава 2 «Национальный режим и доступ товаров на рынок»:** стороны стремятся к повышению прозрачности и предсказуемости прини-

маемых мер и регламентируют необходимость взаимного уведомления об изменениях в процедурах лицензирования импорта и экспорта. Отдельная статья выделена для регулирования режима касательно восстановленных товаров, к которым не должны применяться ограничительные меры и меры, дискриминирующие их по отношению к новым товарам. США во всех своих соглашениях стараются зафиксировать такой режим к восстановленным товарам, поскольку являются их основным экспортером. В целом же высокая степень либерализации в торговле товарами была предусмотрена еще в соглашении и тарифных перечнях стран в НАФТА, а потому существенных изменений в данной области в новом соглашении не предусмотрено. Единственное, что следует отметить, — расширение доступа сельскохозяйственных производителей США на канадский продовольственный рынок за счет импортных квот. В результате американские фермеры смогут нарастить поставки в Канаду мяса птицы, яиц, молока, концентрированного молока, сливок, сыра, сливочного масла, йогуртов, мороженого и некоторых других продуктов;

- **глава 3 «Сельское хозяйство»:** регламентируется порядок действий, которому должна следовать сторона в случае ограничения экспорта сельскохозяйственной продукции, связанной с ее продовольственной безопасностью. В эту главу добавлен новый раздел «Сельскохозяйственные биотехнологии» (*Agricultural Biotechnology*)<sup>1</sup>, в котором стороны подтверждают важность поощрения сельскохозяйственных инноваций и содействия торговле продуктами сельскохозяйственной биотехнологии. В разделе также фигурирует статья «Низкий уровень присутствия» (*LLP Occurrence*). Причиной введения данной статьи может быть тот факт, что генетически модифицированные семена — одна из основ для большей части производства зерновых и масличных культур в США, а в рамках международной торговли часто возникают проблемы с экспортом таких культур вследствие различных правил и процедур проверки. Стороны учреждают рабочую группу по сотрудничеству в области сельскохозяйственной биотехнологии;
- **глава 4 «Правила происхождения»:** изменен стандартный пороговый уровень при расчете доли региональной стоимости, при котором товар может считаться происходящим (*de minimis*): с 7 до 10% стоимости непроеходящих материалов от общей стоимости товара). Отдельно можно также отметить ужесточение правил происхождения и производства автомобилей: повышен уровень региональной составляющей стоимости, необходимый для признания товара происходящим с 62,5 до 75%, а также предусмотрено применение требования к стоимости

---

<sup>1</sup> Стоит отметить, что во Всеобъемлющем и прогрессивном соглашении о Транстихоокеанском партнерстве также присутствует статья по продукции сельскохозяйственных технологий.

труда при производстве автомобиля — 40–45% работ по производству автомобиля<sup>1</sup> должно осуществляться работниками с заработной платой не менее 16 долл. в час (для применения этого правила предусмотрен переходный период до 1 января 2023 г.). Данные изменения внедрены в автомобильной отрасли для стимулирования цепочек производства и снабжения в рамках Североамериканского региона, а также для дестимулирования принятия решений об инвестировании или выборе поставщиков на основе экономии на стоимости рабочей силы (как это может быть в случае с Мексикой).

- **глава 5 «Процедуры определения правил происхождения»:** предусматривается возможность оформления сертификата о происхождении не только экспортером и производителем, но и импортером, а также электронизация таможенных процедур, т.е. разрешается заполнение и подача сертификата происхождения в электронном виде и с электронной или цифровой подписью. Вместо рабочей группы по вопросам правил происхождения и подгруппы по таможене (как было в НАФТА) стороны учреждают Комитет по правилам происхождения и процедуру определения правил происхождения и подкомитет по верификации происхождения;
- **глава 9 «Санитарные и фитосанитарные меры»:** в новом соглашении по сравнению с НАФТА данная глава расширена, в частности за счет уделения существенного внимания обязательствам сторон по транспарентности, обмену информацией и проведению совместных консультаций в области применения санитарных и фитосанитарных мер (СФС-мер), так, более детально регламентированы механизмы подтверждения научной обоснованности и система оценки рисков применяемых СФС-мер, процедуры определения региональных условий, процедуры определения эквивалентности СФС-мер сторон, реализации инспекционных проверок, а также проверок импорта и сертификации). Кроме того, расширены компетенции Комитета по СФС-мерам и предусмотрена возможность создания технических групп, которые смогут осуществлять технические консультации сторон по решению проблем, возникающих в торговле между сторонами, связанных с обязательствами, которые предусмотрены данной главой;
- **глава 10 «Меры торговой защиты»:** данная глава подразумевает новые обязательства по сотрудничеству стран в области предотвращения случаев уклонения от уплаты антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных пошлин;
- **глава 11 «Технические барьеры в торговле»:** положения НАФТА о технических барьерах в торговле обговаривались сторонами еще до подписания Соглашения о технических барьерах в торговле (ТБТ) ВТО

---

<sup>1</sup> В производство автомобиля входят такие этапы, как производство, сборка, НИОКР, технологии.

и принятия соответствующих рекомендаций Комитетом ВТО по ТБТ, поэтому они являлись более узкими по своему охвату. В то время как данная глава в новом соглашении инкорпорирует в себе не только основные положения Соглашения о ТБТ ВТО, но и Решение Комитета ТБТ по международным стандартам. В главе подчеркнута необходимость использования странами международных технических стандартов и релевантность принципов транспарентности и предсказуемости в области принятия и применения сторонами технических стандартов и процедур оценки соответствия (предусмотрены периоды ознакомления с новыми стандартами и переходный период до их вступления в силу);

- **глава 13 «Государственные закупки»:** одной из особенностей главы о государственных закупках нового соглашения является тот факт, что ее положения распространяются только на США и Мексику, Канада к положениям данной главы не присоединилась. Государственные закупки между Канадой и США продолжают регламентироваться обязательствами стран в рамках Соглашения ВТО по государственным закупкам и обязательствами по Соглашению между Канадой и США по государственным закупкам 2010 г. Отношения между Мексикой и Канадой будут обеспечиваться Всеобъемлющим и прогрессивным соглашением о Транстихоокеанском партнерстве [4]. В рамках рассматриваемой главы увеличены пороговые значения для товаров и услуг по государственным закупкам в соответствии с индивидуальным перечнем стран. Учреждается Комитет по государственным закупкам;
- **глава 14 «Инвестиции»:** добавлена статья, которая регламентирует режим, применяемый сторонами по отношению к инвесторам и инвестициям в результате вооруженного конфликта или гражданской войны, что, предположительно, может быть вызвано нестабильностью мировой политической обстановки. Следует также отметить, что в отличие от НАФТА в новом соглашении не предусматривается общий механизм решения инвестиционных споров, выделено только приложение, регулирующее инвестиционные споры отдельно между Мексикой и США;
- **глава 15 «Трансграничная торговля услугами»:** добавлены статьи, которые способствуют повышению предсказуемости и транспарентности в применении мер и процедур, затрагивающих взаимную торговлю услугами. Надо также сказать об отдельном приложении к главе, предусматривающем исключения для Мексики в сфере культуры и рекреации (в частности, право на государственную поддержку данной сферы, а также некоторые оговорки по предоставлению конкретных услуг в этой сфере и инвестированию в них);
- **глава 16 «Временный въезд для предпринимателей»:** исключена возможность установления стороной ежегодного предела по численности предпринимателей другой стороны, которые желают заниматься предпринимательской деятельностью на профессиональном уровне по некоторым профессиям и могут воспользоваться правом временного въезда;
- **глава 17 «Финансовые услуги»:** для США экспорт по данной статье является одним из приоритетных направлений внешней торговли

услугами, а потому повышение степени либерализации в данной области было одной из основных позиций переговорной делегации Соединенных Штатов. В рамках нового соглашения были исключены количественные меры ограничения доступа на рынок финансовых услуг, регламентирован равный доступ к платежным и клиринговым системам, отсутствует требование по локализации хранения информации при условии предоставления финансовым органам прямого, полного и постоянного доступа к этой информации. Однако следует отметить, что в связи с обязательствами по существенной либерализации финансовых услуг, принятыми сторонами в основном тексте нового соглашения, а также экономическими последствиями мирового финансового кризиса, все стороны увеличили количество изъятий в области финансовых услуг;

- **глава 20 «Интеллектуальная собственность»:** глава существенно расширяет и ужесточает регулирование в отношении прав интеллектуальной собственности в рамках соглашения. В частности, регламентируется обязательство сторон присоединиться к определенным международным соглашениям, регулирующим защиту прав интеллектуальной собственности (для Мексики и Канады по данной статье предусмотрен переходный период четыре года), учрежден новый Комитет по вопросам интеллектуальной собственности. Кроме того, введены или увеличены некоторые сроки по защите прав интеллектуальной собственности. В области патентов отдельно предусмотрено регулирование в сфере защиты патентов на химикаты, предназначенные для сельскохозяйственного использования, фармацевтические препараты и биопрепараты. В частности, предусмотрен срок защиты данных таких патентов — десять лет. По этим обязательствам предусмотрены переходные периоды: по химикатам для Мексики — пять лет, а по биопрепаратам для Канады (сейчас Канада предоставляет срок защиты восемь лет) и Мексики — пять лет. В области промышленных образцов увеличен срок их защиты с 10 до 15 лет, а в области авторских и смежных прав с 50 до 75 лет с первой официальной публикации (или 70 лет после смерти автора). В Канаде действующий срок защиты авторских прав — 50 лет, поэтому для нее предусмотрен переходный период — 2,5 года. В области коммерческой тайны новое соглашение вводит систему уголовного наказания за несанкционированное и умышленное присвоение коммерческой тайны, а также запрет и меры наказания за использование коммерческой тайны государственными должностными лицами вне сферы их служебных обязанностей. В области защиты прав интеллектуальной собственности вводится понятие «дополнительный ущерб» в случаях контрафактного использования торговой марки или нарушения авторских и смежных прав, а также вводятся средства правовой защиты от нарушения авторских прав в сети Интернет и создание «безопасных гаваней» (защита интернет-провайдеров от прямой ответственности за нарушение авторских прав до тех пор, пока они выполняют определенные обязательства);

- **глава 21 «Антимонопольная политика»:** в новых положениях главы сделан уклон на необходимость обеспечения свободной конкуренции, справедливости и прозрачности процедур, применяемых в рамках антимонопольного законодательства, защиту потребителей от мошеннической и обманной коммерческой практики и поддержку национальных законодательств по защите прав потребителей;
- **глава 22 «Государственные предприятия и монополии»:** договоренности сторон существенно расширены, в частности детализирована сфера применения главы, регламентируются запрещенные для использования виды некоммерческой помощи государственным предприятиям, а также обязанности сторон в отношении недопущения проявления отрицательных последствий, вызванных некоммерческой помощью государственным предприятиям. Стороны учреждают Комитет по государственным предприятиям и монополиям;
- **глава 29 «Публикация и применение законов»:** выделен отдельный подраздел по транспарентности и процессуальной справедливости в отношении фармацевтической продукции и медицинского оборудования. Данный подраздел полностью дублирует Приложение 26-А «Транспарентность и процессуальная справедливость в отношении фармацевтической продукции и медицинского оборудования» к гл. 26 «Транспарентность и борьба с коррупцией» текста Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения для Транстихоокеанского партнерства [4];
- **глава 31 «Регулирование споров»:** несмотря на нежелание со стороны США и благодаря существенному давлению переговорных делегаций Канады и Мексики, новое соглашение сохранило общую систему разрешения споров между сторонами в случаях использования одной из них недобросовестных мер торговли, уточняются некоторые процедурные детали и изменяются некоторые сроки проведения процедуры разрешения споров;
- **глава 32 «Исключения и основные положения»:** в главу добавлена новая статья о заключении одной из сторон соглашения о свободной торговле со страной с нерыночной экономикой<sup>1</sup>. В рамках данной статьи установлено, что сторона, которая имеет намерение начать переговоры по заключению соглашения о свободной торговле со страной с нерыночной экономикой, должна проинформировать об этом другие стороны соглашения не менее чем за 3 месяца до начала переговоров, а также

---

<sup>1</sup> В соответствии с соглашением страна с нерыночной экономикой (non-market country) — это страна: а) которая на дату подписания соглашения была признана одной из сторон страной с нерыночной экономикой для целей ее законодательства в области защитных торговых мер; б) с которой ни одна из сторон не подписывала соглашение о свободной торговле. Департамент торговли США определяет 11 стран как страны с нерыночной экономикой: Беларусь, Грузия, Киргизия, Китай, Армения, Азербайджан, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан, Вьетнам и Туркменистан.

предоставить информацию о целях таких переговоров и полный текст соглашения не позже, чем за 30 дней до даты подписания. Кроме того, указано, что вступление одной из сторон в соглашение о свободной торговле со страной с нерыночной экономикой позволяет другим сторонам расторгнуть данное соглашение и заменить его двусторонним соглашением. Таким образом, создается правовой механизм контроля над действиями других участников соглашения путем ограничения их свободы выбора торговых партнеров. Многие эксперты отмечают, что данная статья направлена непосредственно против Китая с целью избежать заключения соглашения о свободной торговле между Китаем и Канадой или Мексикой. Однако если учесть, что Беларусь, Армения и Киргизия, как и Китай, рассматриваются США в качестве стран с нерыночной экономикой, то велика вероятность распространения такого механизма и при гипотетическом желании заключения торгового соглашения между Мексикой или Канадой и Евразийским экономическим союзом;

- **глава 34 «Заключительные положения»:** в отличие от НАФТА для нового соглашения предусматривается срок действия 16 лет (если каждая из сторон не подтвердит, что она желает продлить срок действия соглашения). Кроме того, не предусматривается возможность присоединения другой страны или группы стран к соглашению.

В новом соглашении также появились следующие 12 новых глав:

- **глава 6 «Текстильные и швейные изделия»:** положения главы призваны стимулировать расширение производства текстильных изделий и одежды в Северной Америке, укрепить таможенное обеспечение и облегчить взаимные консультации и сотрудничество между сторонами по вопросам, касающимся текстильных изделий и одежды;
- **глава 7 «Таможенное администрирование и упрощение торговли»:** глава предусматривает меры по повышению прозрачности, предсказуемости и последовательности применяемых сторонами таможенных процедур (в частности, путем конкретизации информации о ведении взаимной торговли, которая должна быть опубликована в открытом доступе и применения информационных технологий на разных стадиях таможенных процедур, а также о применении системы «единого окна»). Кроме того, предусмотрены меры по облегчению таможенного и налогового бремени, что должно снизить нагрузку на малые и средние предприятия при трансграничной торговле, а также выделено обязательство каждой стороны принимать или поддерживать процедуры, предполагающие необходимость соблюдения меньшего количества таможенных формальностей, чем при стандартных процедурах, для поставок стоимостью менее 3300 канадских долларов для Канады и 2500 долл. для США и Мексики. Предусматривается также принятие сторонами мер по сдерживанию должностных лиц таможенных органов от использования своего положения для получения частной выгоды и мер по защите информации участников торговли, что соответствует общей тенденции

в борьбе с коррупцией и защите частной информации. Стороны учреждают Комитет по упрощению торговли;

- **глава 8 «Признание прямого, неотъемлемого и неотчуждаемого права собственности Мексики на углеводороды»:** интерес представляет выделение отдельной главы по данной тематике, гарантирующей полное уважение и соблюдение суверенитета Мексики в области всех углеводородов в недрах национальной территории;
- **глава 12 «Секторальные приложения»:** отраслевые приложения нового соглашения были образованы из соответствующего текста Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения для Транстихоокеанского партнерства с небольшими поправками. В этой главе содержатся положения, а также излагаются права и обязанности сторон в отношении следующих групп товаров: химические вещества, косметические средства, информационные и коммуникационные технологии, стандарты энергоэффективности, медицинские приборы и фармацевтические препараты;
- **глава 19 «Цифровая торговля»:** в главе регламентируются меры, применяемые сторонами по отношению к торговле, осуществляемой с помощью электронных средств. Отдельные статьи главы посвящены применению режима наибольшего благоприятствования (РНБ) к цифровым продуктам сторон, запрету на наложение любых экспортных и импортных платежей на цифровую продукцию. Это особенно интересно, поскольку некоторые страны, наоборот, считают необходимым таможенное обложение цифровой торговли. Кроме того, отдельные статьи посвящены защите безопасности участников цифровой торговли от мошенничества и кибербезопасности, что отражает общие тренды международной политики в области цифровой торговли и использования сети Интернет;
- **глава 23 «Рабочая сила»:** глава по вопросам труда и рабочей силы не была включена в текст соглашения НАФТА, стороны заключали дополнительное соглашение — Североамериканское соглашение по сотрудничеству в вопросах рабочей силы [5]. В основном глава нового соглашения направлена на обеспечение применения международных трудовых стандартов по отношению к рабочим в Мексике (так как именно там наименьшая оплата труда, распространен детский труд и проч.). В ней также затронута особенно актуальная в последнее время в США тема сексуальных домогательств (*harassment*) и дискриминации женщин. К ключевым положениям главы можно отнести: соблюдение прав рабочих, установленных Международной организацией труда, запрет на импорт товаров, при производстве которых использовался принудительный труд рабочих (включая детский труд) и обязательства по мерам, которые Мексика должна принять и выполнять для признания права на ведение коллективных переговоров между предпринимателями и профсоюзами, невыполнение которых может грозить отсрочкой вступления в силу соглашения;
- **глава 24 «Окружающая среда»:** глава по окружающей среде также не была включена в текст соглашения НАФТА, стороны заключали допол-



нительное соглашение — Североамериканское соглашение по сотрудничеству в вопросах окружающей среды [6]. Данная глава нового соглашения включает значительный спектр положений по защите окружающей среды и решению глобальных экологических проблем. Существенное внимание уделено обязательствам сторон и необходимости взаимного сотрудничества в области борьбы с незаконным и чрезмерным рыбным промыслом (запрет на некоторые виды рыбопромысловых субсидий), морским мусором (развитие инфраструктуры переработки отходов судоходства), загрязнением воздуха, разрушением озонового слоя и сохранением биологического разнообразия (запрет на вылов акул и китов, повышение эффективности таможенного досмотра грузов, содержащих объекты дикой флоры и фауны);

- **глава 25 «Малые и средние предприятия»:** в главе регламентированы меры поддержки малых и средних предприятий, в том числе для их выхода на внешние рынки. Кроме того, в главе прописано обязательство сторон по созданию и поддержанию общедоступного веб-сайта, предоставляющего информацию о данном соглашении и его выгодах для таких предприятий. Учрежден Комитет по вопросам малых и средних предприятий;
- **глава 26 «Конкурентоспособность»:** стороны учреждают наднациональный Североамериканский комитет по вопросам конкурентоспособности с широким кругом обязанностей в области развития совместной деятельности с целью поддержки сильной экономической среды в регионе;
- **глава 27 «Борьба с коррупцией»:** положения главы среди прочего предусматривают список нарушений, которые могут быть признаны актами коррупции, меры по борьбе с коррупцией на уровне как частных компаний, так и государственных должностных лиц;
- **глава 28 «Надлежащая практика регулирования»:** в главе предусматриваются обязательства сторон по предоставлению друг другу информации о законодательных инициативах, планируемых к принятию в ближайшие 12 месяцев, а также по наличию механизма общественных консультаций для любой такой инициативы, фиксируется необходимость проведения ретроспективных проверок положений законодательства на целесообразность (особенно в отношении малого бизнеса) и составления ежегодных отчетов по оценке влияния внедрения новых экономически значимых законодательных положений. Кроме того, предусмотрено создание Комитета по надлежащей практике регулирования, который должен способствовать законодательной совместимости и сотрудничеству с целью упрощения торговли между сторонами соглашения;
- **глава 33 «Макроэкономическая политика и валютный курс»:** стороны берут на себя обязательство поддерживать рыночные обменные курсы и воздерживаться от девальвации своих валют с целью поддержания конкуренции. Данные обязательства, предположительно, не должны оказать существенного влияния на валютную политику трех стран, поскольку их обменные курсы валют и так являются свободно

плавающими. Но это может послужить шаблоном для будущих торговых сделок со странами, которые оказывают большое влияние на свой валютный курс. В главе также предусмотрено создание Макроэкономического комитета.

Таким образом, проводя текстовый анализ положений действующего на данный момент соглашения НАФТА с новым подписанным в конце 2018 г. соглашением между США, Канадой и Мексикой, можно выявить, что наиболее значимые изменения в договоренностях между тремя странами-партнерами произошли в таких областях, как:

- правила происхождения;
- интеллектуальная собственность;
- финансовые услуги;
- цифровая торговля.

Многие принятые положения по большей степени соответствуют позиции США, особенно это касается таких областей, как:

- включение раздела по сельскохозяйственным биотехнологиям;
- увеличение срока охраны объектов интеллектуальной собственности;
- либерализация торговли финансовыми услугами;
- регулирование будущих отношений сторон соглашения с нерыночными экономиками и т.п.

Некоторые положения соглашения все же отражают приоритетные области сотрудничества для Канады и Мексики (сохранение механизма разрешения споров, признание прямого, неотъемлемого и неотчуждаемого права собственности Мексики на углеводороды, исключения для культурной отрасли), а также общемировые тренды расширения охвата региональных торговых соглашений. Кроме того, необходимо отметить, что новое соглашение регламентирует существенное повышение прозрачности в отношениях между странами.

## Источники

- [1] North American Free Trade Agreement. URL: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2>>.
- [2] Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada. URL: <<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=eng>>.
- [3] Government of Canada. Summary Backgrounder: Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA). URL: <<https://www.international.gc.ca>>.

ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>.

- [4] Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. URL: <<https://www.mfat.govt.nz/assets/CPTPP/Comprehensive-and-Progressive-Agreement-for-Trans-Pacific-Partnership-CPTPP-English.pdf>>.
- [5] North American Agreement on Labour Cooperation between the Government of Canada, the Government of the United Mexican States and the Government of the United States of America-1993. URL: <<https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour-relations/international/agreements/naalc.html#naalc>>.
- [6] North American Agreement on Environmental Cooperation between the Government of Canada, the Government of the United Mexican States and the Government of the United States of America-1993. URL: <<http://www.cec.org/about-us/NAAEC>>.

Vasilieva E.<sup>1</sup>

## ***NAFTA 2.0 in the context of the current regional and global agenda***

The article discusses the provisions of the new agreement between the U.S., Canada and Mexico the Agreement between the United States of America, United Mexican States and Canada, , known as the “CUSMA” (Canada-United States-Mexico Agreement), which will replace the NAFTA agreement of 1994. The Author looked into the basic provisions of the new Treaty and analyzes changes from the previous version of the agreement. At the same time, a detailed article-by-article analysis of the new agreement and the correlation of provisions of the new agreement with the respected provisions of the NAFTA agreement is provided.

**Keywords:** *NAFTA, regional trade agreements, USA, Mexico, Canada.*

Статья поступила в редакцию 21 июня 2019 г.

---

<sup>1</sup> Vasilieva E. — chief specialist-expert of the Eurasian economic Commission. E-mail: <[95vkate@gmail.com](mailto:95vkate@gmail.com)>.

# Влияние региональных торгово-экономических блоков на многостороннюю торговую систему

Рассмотрены современные тенденции развития регионализма в форме региональных торговых соглашений и их влияние на многостороннюю торговую систему, а также на международную торговлю в целом и торгово-экономические интересы третьих стран, не являющихся непосредственными участниками таких соглашений. Особое внимание уделено проблеме выработки новых правил регулирования международной торговли и соотношению регулирования торговли на региональном и многостороннем уровнях. Описано создание региональными торговыми соглашениями предпосылок к гибридизации многосторонней торговой системы, а также влияние данного процесса на механизмы разрешения торговых споров. При этом подчеркнута важность обеспечения транспарентности в процессе формирования новых региональных торговых блоков.

**Ключевые слова:** региональные торговые соглашения, многосторонняя торговая система, разрешение торговых споров, транспарентность.

JEL: F15

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-51-60

В XXI в. в разных частях мира, на разных континентах страны все чаще стали заключать региональные торговые соглашения (РТС), предусматривающие взаимное предоставление преференций их членам, и сегодня они стали важной частью международной торговли. Причина данного явления кроется в стремлении большинства стран получить преференциальный торговый режим, который и предоставляет РТС. В настоящее время вступили в силу и нотифицированы во Всемирной торговой организации (ВТО) более 250 таких торговых соглашений. Причем увеличение региональных торговых соглашений приходится на период после 2000–2017 гг. За это время было заключено и вступило в силу 215 региональных торговых соглашений.

---

<sup>1</sup> Карпова Александра Владимировна — советник Департамента торговых переговоров Минэкономразвития. E-mail: <alexandrakarpova1202@gmail.com>; Покровская Екатерина Борисовна — кандидат экономических наук, доцент Российского государственного гуманитарного университета. E-mail: <m\_kafedra@mail.ru>.

Для сравнения: за период 1950–1999 гг. было заключено лишь 69 подобных соглашений, о чем свидетельствуют данные рис. 1.

На сегодняшний день практически все государства — члены ВТО являются участником как минимум одного РТС. Большинство же из них участвуют в двух и более преференциальных торговых соглашениях.

Однако мнения специалистов по поводу эффективности таких соглашений диаметрально противоположны. Одни специалисты считают их полезными, другие, напротив, — искажающими торговлю. В частности, наиболее часто звучит мнение об эрозии преференций, выраженной в падении уровня тарифной защиты между участниками РТС, что приводит к снижению конкурентных преимуществ других стран, не участвующих в таких соглашениях. Однако это практически нивелируется тогда, когда используемый членами РТС уровень тарифной защиты в отношении третьих стран невысок и, по сути, не выполняет функции защиты рынка. В настоящее время средневзвешенный уровень тарифной защиты, используемый экономически развитыми странами, не превышает 5%. Поэтому заключение этими странами РТС может создать эрозию преференций только в тех секторах экономики, где существуют тарифные пики (например, это касается продукции агропромышленного комплекса и легкой промышленности).

Однако основные тенденции развития многосторонней торговой системы связаны не с применением тарифных мер, а с ростом нетарифных ограничений в торговле и стремлением многих стран включиться в цепочки добавленной стоимости.

Следует отметить, что с увеличением числа РТС менялся и их охват. Если ранее РТС, заключаемые в XX в., в основном ставили своей целью улучшение условий доступа на рынок товаров за счет снижения уровня тарифной защиты, то целью ныне заключаемых подобных торговых соглашений стало снижение издержек торговли за счет устранения нетарифных ограничений, например, таких как таможенные формальности, гармонизация технических регламентов, санитарных и фитосанитарных мер в торговле товарами, при одновременной либерализации торговли услугами, а также урегулирования вопросов в сфере инвестиций, интеллектуальной собственности, конкуренции, электронной торговли, защиты окружающей среды и трудовых стандартов.

Так, из всех РТС, нотифицированных в ВТО, более 50% их предусматривают не только снижение таможенных пошлин, но и урегулирование многих других вопросов [1, р. 7], что хорошо видно на рис. 2.

Включение в охват РТС вопросов, не регулируемых нормами ВТО или более жестких правил по сравнению с нормами ВТО, а также изменившаяся структура самих соглашений, создают предпосылки для дробления единого рынка на множество локальных рынков. Кроме того, в этих условиях необ-

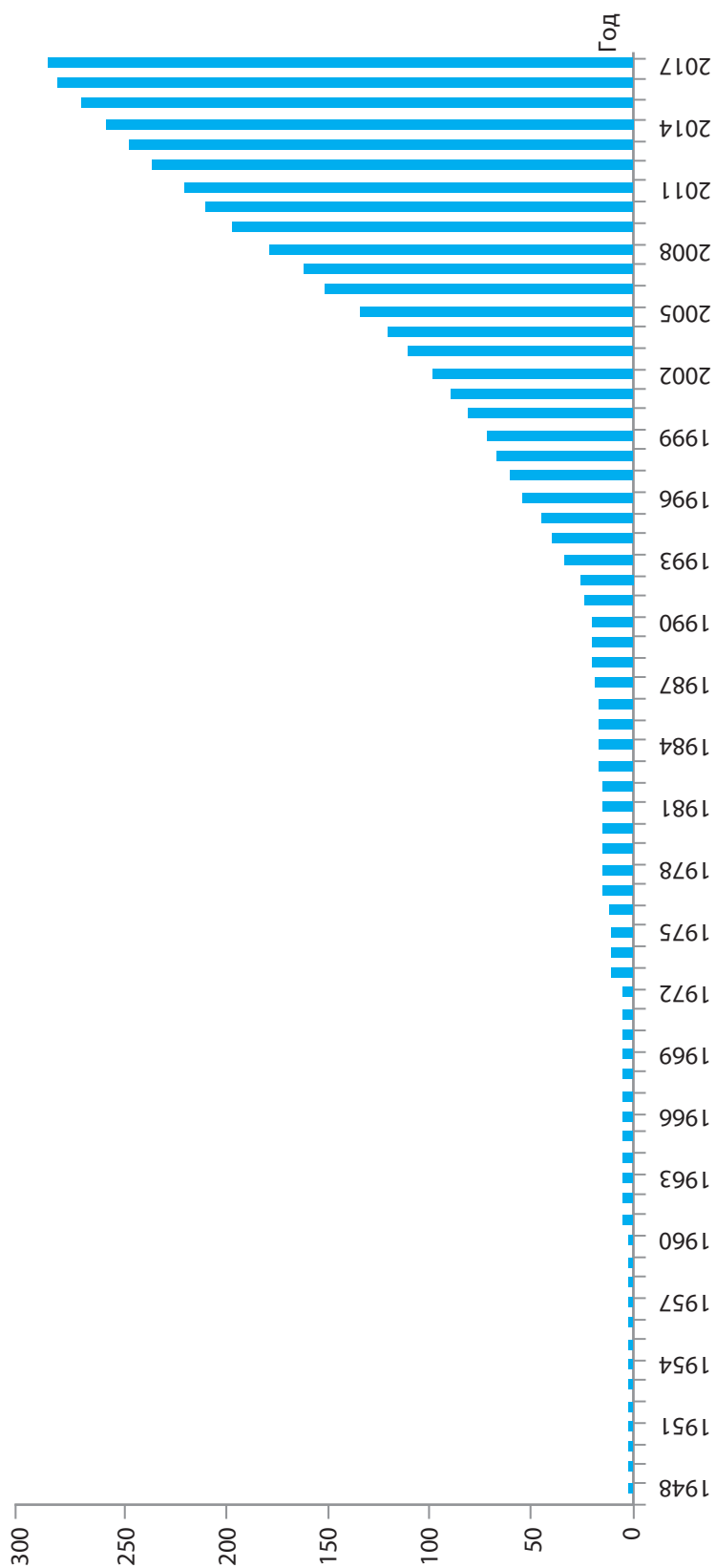
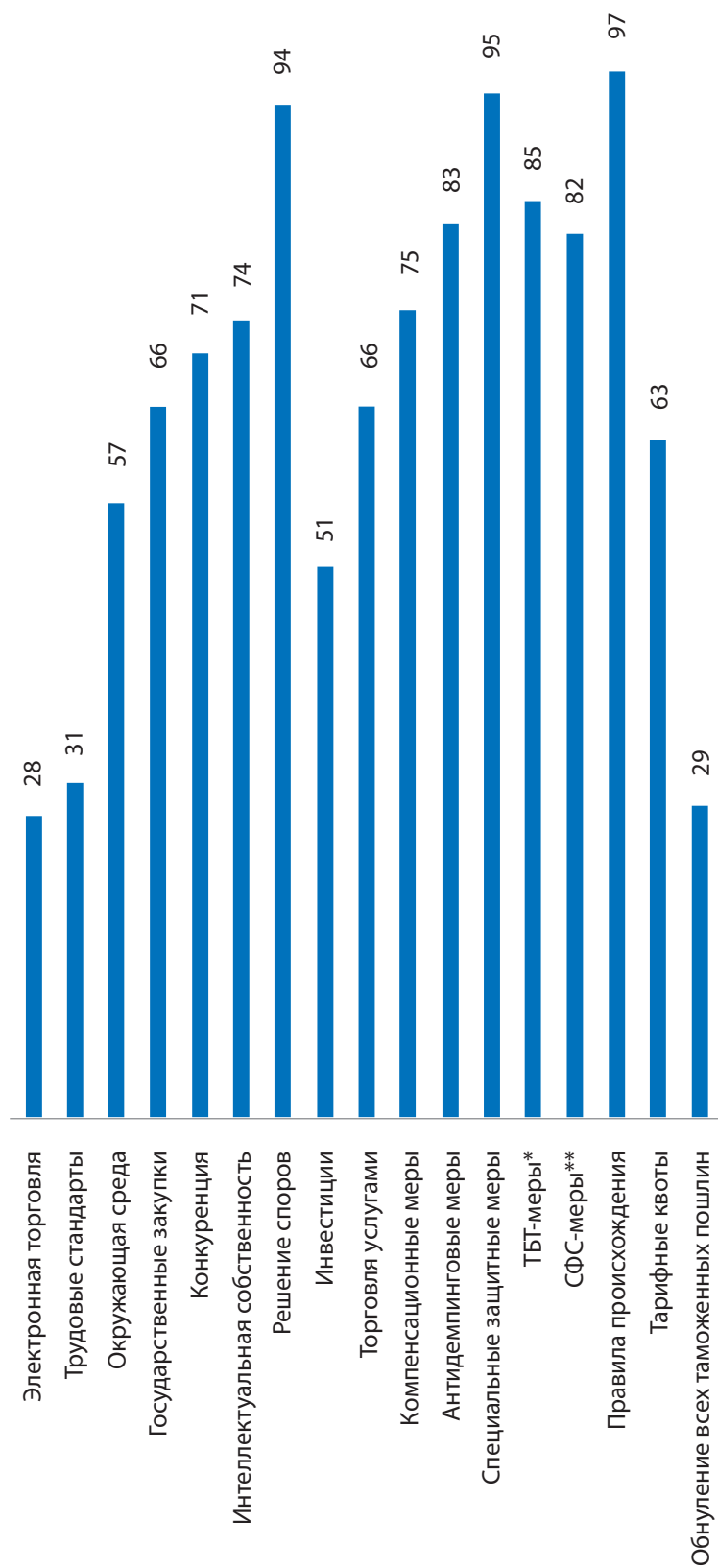


Рис. 1. Количество действующих региональных торговых соглашений

Источник: составлено авторами.



\* Меры в области применения технических барьеров в торговле.

\*\* Меры в области фитосанитарии и санитарии.

Рис. 2. Доля региональных торговых соглашений с широким охватом инструментов регулирования международной торговли, %

Источник: составлено авторами.

ходимо проанализировать влияние новых правил регулирования торговли на третьи страны, не являющиеся участниками данных соглашений.

Согласование в рамках РТС новых правил регулирования международной торговли нередко представляет собой основной риск утраты функций ВТО в регулировании многосторонней торговой системы и выступает одним из аргументов включения стран в региональную экономическую интеграцию. При этом следует отметить, что в большинстве случаев РТС базируются на нормах ВТО, а согласование новых правил в отдельных сферах регулирования международной торговли, как правило, выгодно всем участникам многосторонней торговой системы. Например, из 238 РТС только 171 содержат положения, регулирующие применение технических барьеров в торговле. При этом в 85% случаев РТС ссылаются на положения Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле [2, р. 377]. Что касается СФС-мер, то здесь следует отметить, что в большинстве случаев подобные соглашения или вообще не охватывают субстантивные вопросы, или содержат пункты, соответствующие положениям Соглашения ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам. Данный факт подтверждается приводимыми в таблице ниже данными.

### **Охват региональных торговых соглашений в части санитарных и фитосанитарных мер**

Положения	Количество региональных торговых соглашений, %		
	Не содержат таких положений	Содержат положения, идентичные Соглашению ВТО по СФС-мерам	Содержат положения, выходящие за рамки Соглашения ВТО по СФС-мерам
Определения	55	43	2
Гармонизация	58	39	3
Эквивалентность/ взаимное признание	76	11	13
Регионализация	69	8	23
Транспарентность	60	7	34
Контроль, инспекции	73	13	14
Кооперация	68	28	3

Несмотря на наличие в РТС положений, выходящих за нормы ВТО, отдельные обязательства членов этих соглашений выгодны всем участникам многосторонней торговой системы. Например, обязательства по транспарентности, заключающиеся в опубликовании проектов нормативных правовых актов или изменении законодательства в части пресечения нарушения конкурентного поведения на рынке, либо обязательства по присоединению стран к различным конвенциям по охране/защите прав интеллектуальной



собственности способствуют улучшению условий торговли для всех участников внешнеэкономической деятельности, поскольку:

- подобные обязательства невозможно выполнять исключительно в рамках РТС. Например, в случае принятия одним участником РТС обязательств по приватизации отдельного сектора услуг такие обязательства де-факто нельзя выполнить только в отношении партнера по соглашению, а это ведет к либерализации торговли в отношении всех участников многосторонней торговой системы;
- даже в Транстихоокеанском торговом партнерстве в том или ином виде подтверждается приверженность нормам ВТО, а положения, выходящие за норм системы ВТО, так или иначе направлены на укрепление системы ВТО, например, путем придания обязательного характера решениям ее рабочих органов. Другие же положения, как, например, вступление технических регламентов в силу не менее чем через шесть месяцев после их принятия, также создают более предсказуемую среду для осуществления торговли всем участникам внешнеэкономической деятельности.

Поэтому названные обязательства, хотя технически и направлены на создание преимуществ для договаривающихся сторон в рамках РТС, на практике улучшают условия торговли для всех стран.

Вместе с тем отдельные региональные торговые соглашения на первый взгляд содержат преимущества только для участников таких соглашений. Например, как в случае санитарных и фитосанитарных мер, мер технического регулирования такие преимущества могут выражаться во взаимном признании или эквивалентности стандартов. С одной стороны, такие преимущества действительно распространяются только на участников соглашения, а с другой — Соглашение ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам, как и Соглашение ВТО о технических барьерах в торговле, содержит положения о взаимном признании, или эквивалентности. В связи с этим ничто не препятствует третьим странам, опираясь на данные положения, вести переговоры по взаимному признанию стандартов вне рамок региональной экономической интеграции.

Кроме того, положения соглашения ВТО предусматривают безусловное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле товарами, услугами и защите прав интеллектуальной собственности. В отличие от норм Генерального соглашения по торговле товарами (ГАТТ) и Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности не содержат исключений из этого режима при подписании РТС. В связи с этим любые положения, выходящие за рамки норм ВТО, включенные в РТС, должны быть автоматически распространены на всех членов ВТО.

Следовательно, дискриминацию третьих стран или искажение торговли вряд ли можно считать основными факторами влияния РТС на многосто-

ронную торговую систему, поскольку даже страны, оказавшиеся за пределами этих соглашений, могут получить от них выгоду.

В то же время развитие региональной экономической интеграции создает предпосылки для гибридизации многосторонней торговой системы.

РТС базируются на принципах ВТО и тесно связаны с ее нормами. Их можно рассматривать как соглашения, содержащие дополнительные к нормам ВТО обязательства. Поэтому структура заключаемых на региональном уровне соглашений получается гибридной, поскольку, с одной стороны, они повторяют соглашения ВТО, а с другой — дополняют правила многосторонней торговой системы [3, р. 11]. Гибридность структуры РТС требует транспарентности в вопросах выработки новых правил регулирования международной торговли в целях обеспечения ее согласованности с уже существующими нормами ВТО.

Одной из сфер, где последствия гибридности структуры РТС становятся особенно заметны, следует назвать разрешение торговых споров. Механизмы разрешения торговых споров в ВТО и в РТС, как правило, соответствуют общим принципам разрешения споров в международном праве, т.е. представляют собой децентрализованную систему. Следовательно, любой из данных механизмов может служить для применения, толкования и соблюдения правил соглашения, к которому страны присоединились. В то же время в РТС нередко существует возможность разрешения споров как в рамках этих соглашений, так и в рамках ВТО, что опять-таки создает гибридные условия, при которых торговые отношения между странами регулируются нормами и ВТО, и РТС, которые должны обеспечивать выполнение не только общих обязательств, но и обязательств, выходящих за рамки ВТО.

Вместе с тем РТС и соглашения ВТО представляют собой равные с точки зрения международного права договоры. В связи с этим они состоят в горизонтальных отношениях между собой, в том числе и потому, что нормы ВТО не предусматривают верховенство права ВТО при разрешении споров в рамках РТС [4, р. 116].

Дополнительным фактором гибридизации многосторонней торговой системы является то, что компетенция Органа по разрешению споров (ОРС) ВТО сводится исключительно к толкованию положений соглашений ВТО. Поэтому уже появилось множество торговых споров, демонстрирующих последствия гибридизации многосторонней торговой системы. Например, спор в ВТО по хвойным породам древесины, инициированный США против Канады в связи с субсидированием ею производства древесины. Этот спор неоднократно рассматривался в рамках как НАФТА, так и ВТО, в результате чего были вынесены противоречивые решения, поскольку положения НАФТА в отношении применения субсидий схожи с нормами ВТО.

В качестве наиболее показательного примера противоречивого разрешения спора можно привести спор «Бразилия — Меры по импорту шин с восстановленным протектором». По данному спору Евросоюз инициировал судебное разбирательство в рамках ВТО в связи с тем, что Бразилия ввела запрет на импорт шин, происходящих из всех стран, за исключением шин, страной происхождения которых является страна — участница МЕРКОСУР. С точки зрения Евросоюза действия Бразилии противоречили ст. XI:1 Генерального соглашения по тарифам и торговле. При этом ее действия не могли быть оправданы ст. XX ГАТТ. Здесь следует отметить, что изначально Бразилия ввела данную меру в отношении всех стран. Но Уругвай инициировал судебное разбирательство в рамках МЕРКОСУР, результатом которого стало признание судом этого интеграционного объединения претензий Уругвая справедливыми, поскольку РТС предусматривает запрет на введение количественных ограничений во взаимной торговле между государствами — членами МЕРКОСУР.

В ходе же судебных разбирательств в рамках ВТО Третьей группой признано введение Бразилией запрета на импорт шин как противоречащего положениям ст. XI:1 ГАТТ. Одновременно Третьей группой отмечена легитимность такого запрета согласно положениям ст. XX ГАТТ, поскольку было доказано, что шины с восстановленным протектором создают угрозу здоровью и жизни людей, животных и растений, при учете того, что альтернативные меры запрету ввоза в данной ситуации отсутствуют [5, р. 245]. При этом Третьей группой не учитывались обязательства Бразилии в рамках МЕРКОСУР. Поэтому, когда государство — член ВТО инициирует судебное разбирательство в ОРС ВТО, Третьей группой констатируется отсутствие нарушений норм организации, поскольку ее компетенция ограничивается соглашениями ВТО, а ведь РТС заключаются в целях либерализации взаимной торговли, в том числе путем принятия странами обязательств, выходящих за рамки норм ВТО.

Исходя из сказанного выше, следует отметить, что в настоящее время насущными стали проблемы, связанные с неспособностью ВТО регулировать торговые отношения между ее членами, одновременно являющимися участниками региональных экономических соглашений. Следовательно, компетенция ОРС ВТО должна быть расширена в целях создания единой площадки для разрешения торговых споров.

Наряду с гибридизацией многосторонней торговой системы необходимо учитывать и тот факт, что отдельные правила регулирования торговли, выработанные в рамках РТС, впоследствии могут стать мировыми стандартами. Это связано со следующими моментами. Правила в таких новых сферах регулирования международной торговли, как конкуренция, окружающая среда, трудовые стандарты, затрагивают прежде всего страны — участницы РТС, вынуждая их вносить изменения в национальные законодательства, а положения, выходящие за рамки правил ВТО в отношении, например, защиты прав интеллектуальной собственности, должны быть

автоматически распространены на все государства — члены ВТО, являющиеся участниками РТС, которые, как правило, впоследствии придерживаются аналогичных обязательств при заключении других соглашений и выработке своей позиции на многосторонней торговой площадке, стремясь к выравниванию своих обязательств с обязательствами остальных участников многосторонней торговой системы. В связи с этим сегодня особую актуальность приобретает вопрос транспарентности разработки и применения новых правил регулирования международной торговли в рамках вновь заключаемых РТС.

Подводя итог изложенному выше, следует отметить, что РТС одновременно оказывают положительное влияние на дальнейшее развитие многосторонней торговой системы и создают риски ее гибридизации, в том числе в связи с различным толкованием и применением одних и тех же правил регулирования международной торговли. Вместе с тем РТС не могут подменить собой многостороннюю торговую систему, поскольку их основой являются нормы ВТО.

## **Источники**

- [1] Regional trade agreements and the multilateral trading system. URL: <[http://g20.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/8.G20-Discussion-Paper\\_RTAs-and-MTS.pdf](http://g20.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/8.G20-Discussion-Paper_RTAs-and-MTS.pdf)>.
- [2] Regional trade agreements and the multilateral trading system / ed. by R. Acharya. New York, Cambridge: Cambridge University Press, 2016.
- [3] *Rensmann T.* Mega-Regional Trade Agreements. Switzerland: Springer International Publishing AG, 2017.
- [4] Malebakeng Agnes Forere, The Relationship of WTO Law and Regional Trade Agreements in Dispute Settlement. From Fragmentation to Coherence. Kluwer Law International, 2015.
- [5] Report of the Panel, Brazil — Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres, WT/DS332/R, 12 June 2007. URL: <[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/MultiDDFDocuments/88780/Q/WT/DS/332R-00.pdf; Q/WT/DS/332R-01.pdf](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/88780/Q/WT/DS/332R-00.pdf; Q/WT/DS/332R-01.pdf)>.

Karpova A., Pokrovskaya E.<sup>1</sup>

## *The influence of the regional trade agreements on the multilateral trading system*

The current trends in the development of regionalism in the form of regional trade agreements and their impact on the multilateral trading system, as well as on international trade as a whole and trade and economic interests of countries that are not directly parties to such agreements are considered. Particular attention is paid to the problem of developing of new rules for regulating international trade and the correlation of trade regulation at the regional and multilateral levels. The article describes the prerequisites for the hybridization of the multilateral trading system created inside regional trade agreements, as well as the impact of the latter on the mechanisms of settlement of trade disputes. At the same time, the importance of transparency in the process of formation of new regional trade blocs was stressed.

**Keywords:** *regional trade agreements, multilateral trading system, settlement of trade disputes, transparency.*

Статья поступила в редакцию 25 июля 2019 г.

---

<sup>1</sup> Karpova Alexandra — State University of Management. E-mail: <alexandrakarpova1202@gmail.com>; Pokrovskaya Ekaterina — candidate of economic Sciences, associate Professor, Russian State University for the Humanities. E-mail: <m\_kafedra@mail.ru>.

Чжао Чжэнь А.<sup>1</sup>

## Перспективы индийско-американских экономических отношений

Рассмотрены торгово-экономические отношения Индии и США. При этом значительное внимание уделено отношениям с другими крупнейшими конкурирующими партнерами — Китаем и Россией. Проанализировано стремление индийской стороны к обеспечению баланса во взаимоотношениях со столь крупными партнерами с целью обеспечения для себя максимальной выгоды. Исследованы мотивы и факторы, влияющие на решение индийской стороны о распределении приоритетов сотрудничества между данными партнерами. Обоснованы причины дальнейшей активизации торгово-экономических отношений Индии с США, в частности, рассмотрены перспективы проведения переговоров по созданию зоны свободной торговли между ними.

**Ключевые слова:** *Индия, США, экспорт, импорт, двусторонние торговые переговоры, международное экономическое сотрудничество, экономические отношения, внешняя торговля, инвестиции, геополитика, зона свободной торговли, перспектива.*

JEL: F19

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-61-71

### Состояние экономических отношений между Индией и США

В целях укрепления мирового господства в последние годы Соединенные Штаты придают большое значение геополитической роли Индии. Для углубления стратегического партнерства США и Индия активно продвигают экономическое сотрудничество в рамках Индо-Тихоокеанской стратегии. В контексте продолжающихся санкций против России со стороны Соединенных Штатов Индия должна урегулировать отношения с Соединенными Штатами и Россией и достичь многоцелевого баланса. Экономические

---

<sup>1</sup> Чжао Чжэнь Ань — профессор, заместитель директора Российского института Академии общественных наук КНР (г. Харбин). E-mail: <azzcn@vip.sina.com>.

отношения между Индией и США продемонстрировали новую тенденцию ускорения развития в таких областях, как масштаб, форма и механизм.

После обретения Индией независимости в 1947 г. экономические и торговые отношения с Соединенными Штатами пережили и взлеты, и падения. В течение большей части 1950-х и начала 1960-х годов Соединенные Штаты были основным торговым партнером Индии, а треть индийского импорта приходилась на США. Однако когда Индия и Советский Союз установили более тесные связи после войны между Индией и Пакистаном в 1965 г., эти экономические отношения между Индией и США стали резко ухудшаться. В последующие 40 лет политические и экономические отношения между Индией и Соединенными Штатами оставались достаточно сложными.

С 2004 г. Вашингтон и Нью-Дели поддерживают «стратегическое партнерство», основанное на многих общих ценностях и стремлении улучшить экономические и торговые отношения. В результате обоюдных усилий экономические отношения между двумя странами быстро укрепляются, объемы торговли увеличиваются. Согласно официальной торговой статистике США объем двусторонней торговли товарами с Индией вырос с менее чем 10 млрд долл. в 1996 г. до почти 31 млрд долл. в 2006 г. В 1996 г. Индия была 32-м по величине рынком для экспорта США и 25-м по величине источником импорта. К 2006 г. Индия стала 21-м крупнейшим экспортным рынком и 18-м крупнейшим поставщиком импорта в Соединенных Штатах [1].

С 2000 по 2010 г. торговля товарами и услугами между Индией и США выросла в 4 раза и достигла 73,1 млрд долл. В 2010 г. Индия стала 12-м крупнейшим торговым партнером Соединенных Штатов, осуществив экспорт товаров в США на 43,4 млрд долл., что составляет 11% общего объема ее экспорта. В свою очередь, Индия импортировала из США товаров на 29,7 млрд долл., что составляет 6% общего объема ее импорта. Объем торговли товарами между Соединенными Штатами и Индией в 2009 г. составил 37,607 млрд долл., в 2010 г. — 48,782, в 2011 г. — 57,697, в 2012 г. — 62,619, в 2013 г. — 63,687, в 2014 г. — 68,828 млрд долл. В 2009–2014 гг. торговый дефицит США с Индией вырос с 4,725 до 21,628 млрд долл.

Соединенные Штаты экспортируют в Индию все больше высокотехнологичной продукции — самолеты, космические аппараты, диагностические или лабораторные реагенты, а также современные машины, компьютерную технику и др. В 2003–2009 гг. экспорт такой продукции США в Индию увеличился с 1,3 до 4 млрд долл. Соединенные Штаты импортируют из Индии в основном текстиль и одежду, интернет-услуги, сельскохозяйственную продукцию и сопутствующие товары, драгоценные камни и ювелирные изделия, изделия из кожи и химикаты. В 2009 г. экспорт частных услуг США в Индию составил 9,94 млрд долл., а импорт из Индии — 12,38 млрд долл.

В контексте снижения объема мировой торговли товарооборот между США и Индией в 2017 г. составил 126,2 млрд долл. Соединенные Штаты остаются крупнейшим торговым партнером Индии: экспорт товаров и услуг из США в Индию достиг 49,4 млрд долл. (рост — 16% по сравнению с 2016 г.), а импорт из Индии — 76,8 млрд долл. (рост по сравнению с 2016 г. 6%). Соединенные Штаты продолжают поддерживать крупнейший экспортный рынок Индии: положительное сальдо торгового баланса Индии с США составляет 27,3 млрд долл., что является самым большим показателем среди всех ее торговых партнеров. В то же время для товаров США в 2017 г. Индия — 15-й крупнейший экспортный рынок.

Наибольшую долю в экспорте США в Индию в 2017 г. занимали драгоценные металлы и драгоценные камни (7 млрд долл.), машины (2,1 млрд), продукция авиакосмической промышленности (2,1 млрд), оптические и медицинские приборы (1,4 млрд) и ископаемое топливо (2,8 млрд). Основными же импортируемыми товарами США из Индии в 2017 г. были драгоценные металлы и драгоценные камни (10,4 млрд долл.), фармацевтические препараты (6,1 млрд), ископаемое топливо (2,5 млрд), прочие текстильные изделия (2,4 млрд) и машины (2,5 млрд).

В 2016 г. прямые иностранные инвестиции США в Индию (ПИИ) составили 32,9 млрд долл., что на 16% больше, чем в 2015 г. ПИИ США в Индию направляются в основном в такие сектора, как профессиональные услуги, технологии, производство и оптовая торговля. В 2016 г. ПИИ Индии в Соединенные Штаты составили 12,1 млрд долл., что на 3,5% больше, чем в 2015 г. Прямые инвестиции Индии в Соединенные Штаты направляются в такие сектора, как профессиональные услуги, научные и технические услуги, а также банковское дело и производство [2]. В 2015 г. США экспортировали в Индию услуг на 24,5 млрд долл., а Индия — на 14,7 млрд долл. [3].

В 2018 г. объем торговли между Индией и США увеличился до 87,53 млрд долл. Это на 17,75% выше, чем в 2017 г. Экспорт Индии в США возрос на 28,87%, а импорт из США — на 11,88%. Торговый дефицит США с Индией составляет 21,29 млрд долл. В 2018 г. Индия заняла 9-е место среди основных торговых партнеров США, что на одно место выше, чем в 2017 г. В то же время внешняя торговля США в 2018 г. составила 4,21 трлн долл., увеличившись на 8,33% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Из этого общего объема экспорт возрос на 7,59%, до 1,66 трлн долл., импорт — на 8,82%, до 2,54 трлн долл.

По состоянию на декабрь 2018 г. пять основных экспортных товарных категорий США в Индию составили: необработанные алмазы (5,24 млрд долл., рост — 25,37%), сырая нефть (3,02 млрд, рост — 614,45%), гражданские самолеты и запчасти к ним (2,64 млрд, рост — 74,67%), золото (1,95 млрд, снижение на 18,28%), уголь (1,67 млрд, увеличение на 55,27%).



На долю перечисленных товаров приходится 43,82% всего экспорта в Индию. В свою очередь, в импорте США из Индии пять основных категорий: необработанные алмазы (0,99 млрд долл., рост — 10,89%), лекарства (6,13 млрд, увеличение — 2,87%), бензин и другое топливо (2,94 млрд, увеличение — 17,06%), креветки (1,99 млрд, рост — 0,85%), текстильные изделия (1,89 млрд, рост — 0,2%) [4].

Более подробно структура взаимной торговли США и Индии представлена на рисунке далее.

## **Факторы, влияющие на экономические отношения между Индией и США**

**Общая основа ценностей.** Отношения США и Индии основаны на общих ценностях, включая верховенство закона, уважение разнообразия мнений и демократическое правление. Обе страны разделяют общую заинтересованность в глобальной безопасности, стабильности и экономическом процветании на базе торговли и инвестиций. Соединенные Штаты поддерживают ее как ведущую державу мира, рассматривая Индию в качестве важного партнера в обеспечении мира, стабильности и процветания в Индийско-Тихоокеанском регионе. Индия 6 сентября 2018 г. провела в Дели свой первый «2+» министерский диалог, который укрепит дипломатическое сотрудничество, сотрудничество в области безопасности и военное сотрудничество двух стран для решения насущных глобальных проблем, включая борьбу с терроризмом [5].

**Большое геополитическое значение Индии.** После 2007 г. Соединенные Штаты постепенно заменили Россию в качестве крупнейшего поставщика оружия в Индию. Чтобы усилить свои позиции по сравнению с Россией и Китаем, Соединенные Штаты пытались включить Индию в сферу своего влияния. В 2017 г. исполнилось 70 лет со дня установления дипломатических отношений между Соединенными Штатами и Индией. Обе страны подчеркивали, что тесное партнерство между ними имеет ключевое значение для мира и стабильности в регионе и решили расширить и углубить стратегическое партнерство для достижения общих целей [6].

В начале 2018 г. Соединенные Штаты ввели в действие «Законодательство о санкциях» против третьих стран, имеющих связи с российскими оборонными или разведывательными органами. Оно предусматривало «субсанкции» для физических и юридических лиц, которые «существенно сотрудничают» с указанными органами. С нынешней точки зрения баланс отношений между Индией и США, Индией и Россией еще не нарушен, и еще неизвестно, обеспечат ли Соединенные Штаты иммунитет для индийских компаний от применения санкций и будут ли проводить политику сдерживания в отношении военного сотрудничества между Россией и Индией.



Рис. 1. Товарная структура торговли товарами между Индией и США в 2018 г.:  
 а — экспорт США в Индию; б — импорт США из Индии

**Продвижение «Индийской стратегии».** В соответствии с принятой Индийской стратегией Индия еще более укрепила свои отношения с Соединенными Штатами, подписала с ними Рамочное соглашение о десятилетии обороны и приняла Совместное стратегическое заявление Соединенных Штатов и Индии по регионам Азиатско-Тихоокеанского региона и Индийского океана. В нынешней ситуации отношения между Индией и США в области военного сотрудничества в рамках Индийской стратегии еще более укрепятся. При этом Индия стремится к развитию отношений с другими странами региона. Например, с Японией установлено особое глобальное стратегическое партнерство. В экономическом отношении правительство Японии намерено в течение следующих пяти лет инвестировать в Индию 35 млрд долл., главным образом, в строительство инфраструктуры и «умных городов», создание в Дели Мумбайского промышленного коридора. В целом правительство Индии стремится к расширению своего влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе, создавая систему сдержек и противовесов. Можно ожидать, что экономические отношения с Японией, Австралией и другими странами региона будут существенно улучшены, что соответствует экономическим интересам Индии.

**Индийско-российские экономические отношения.** Индийско-российские отношения не достигли уровня общих ценностей, и они по-прежнему основаны на интересах обеих сторон. Еще в советское время СССР стал очень прибыльным партнером Индии. Российская Федерация и Республика Индия 28 января 1993 г. подписали договор о дружбе и сотрудничестве. В октябре 2000 г. Российская Федерация и Индия подписали Декларацию о стратегическом партнерстве. Россия и Индия поддерживают высокую степень политического контакта и ежегодно проводят встречи и переговоры на высшем уровне для обсуждения основных направлений сотрудничества между двумя странами, а также актуальных международных и региональных проблем [7].

Как известно, в дополнение к экономическому сотрудничеству Индия и Россия поддерживают долгосрочное военное сотрудничество, являющееся важнейшей опорой российско-индийских отношений. С 2007 г. Индия стала крупнейшим заказчиком российского вооружения, и с тех пор на ее долю приходится около 30% всего российского экспорта вооружений. Стратегические интересы России и Индии, а также изменения в глобальной геополитической ситуации напрямую влияют на мотивы и решимость в развитии российско-индийского военного сотрудничества. В декабре 2009 г. Россия и Индия подписали План военно-технического сотрудничества на 2011–2020 гг. На регулярных встречах высокопоставленными чиновниками двух стран было подписано Соглашение о военно-техническом сотрудничестве, в котором были определены конкретные задачи. Согласно статистике, с 2000 по 2016 г. Индия импортировала из России вооружений и техники на сумму более 30 млрд долл. [8]. Однако сотрудничество с Россией ставит Индию перед стратегическим выбором: более тесное взаимо-

действие с США или сближение с Россией в плане военного и экономического сотрудничества.

Между тем Россия и Индия рассматривают новые совместные проекты, связанные с нефтяной промышленностью, авиацией, электроникой, фармацевтикой и компьютерными технологиями, увеличением объемов торговли и инвестиций, мирным использованием атомной и солнечной энергии, техническим сотрудничеством и расширением сотрудничества в океанах и космосе [9]. В частности, по сообщениям информационных агентств, Индия планирует закупать у России ракетные двигатели для своих пилотируемых космических кораблей.

## **Будущие масштабы экономического сотрудничества между Индией и США**

В июле 2018 г. США заявили, что будут инвестировать 113 млн долл. в технологические, энергетические и инфраструктурные инициативы в Индийско-Тихоокеанском регионе в рамках новой стратегии по углублению отношений со странами региона.

2018 г. вообще является знаковым годом для стратегических отношений Индии с США, а в экономическом плане торговые отношения между Индией и США укрепляются, объем двусторонней торговли вырос до 126 млрд долл. Было запущено Стратегическое энергетическое партнерство, в Индию начали поставлять нефть и сжиженный природный газ, закупленные в Соединенных Штатах.

В феврале 2019 г. Соединенные Штаты и Индия продолжили коммерческий диалог с целью более тесного сотрудничества по общим стратегическим интересам. Соединенные Штаты заявили, что они рассчитывают на укрепление экономического сотрудничества с Индией, а американские компании должны активнее работать на индийском рынке, чтобы обе стороны могли в полной мере реализовать потенциал экономического партнерства. Ниша Де Сабисвар, председатель Делового совета США — Индия, считает, что американо-индийские деловые и стратегические отношения продолжают получать сильную поддержку в Соединенных Штатах в том числе за счет расширения двусторонней торговли. С коммерческой точки зрения частный сектор США будет уделять пристальное внимание тому, могут ли два правительства достичь взаимопонимания. С точки зрения стратегии Соединенные Штаты считают Индию своим ближайшим союзником [10]. В связи с этим необходимо отметить, что индийско-российские экономические отношения все еще недостаточно тесные. По данным Федерального таможенного управления РФ, по состоянию на конец 2017 г. объем торговли между Россией и Индией достиг 9,3 млрд долл. [11]. В ходе Петербургского международного экономического форума в 2018 г. лидеры России

и Индии предложили увеличить объем торговли между двумя странами до 30 млрд долл. к 2025 г. [12].

Экономические отношения между Индией и США имеют большой потенциал. Помимо традиционного торгового сотрудничества в таких сферах, как драгоценные металлы, авиакосмическая промышленность, медицинское оборудование и ископаемое топливо, будущими потенциальными областями экономического сотрудничества обеих стран могут стать: инфраструктура; чистая энергия; биотехнология/электронная медицина; образование. В соответствии с особенностями экономического развития Индия на данном этапе стала одним из предпочтительных реципиентов инвестиций Соединенных Штатов. Такой сектор экономики, как экономика знаний, является еще одной областью, в которой Индия и США могут извлечь взаимную выгоду. В сфере образования обе страны могут и дальше расширять обмены между университетами, преподавателями и студентами посредством меморандумов о взаимопонимании. Проведение саммита высшего образования в Индии, чтобы помочь индийским студентам получить американское образование, может значительно повысить потенциал индийских студентов. Американско-индийская инициатива по сельскохозяйственным знаниям включает сотрудничество в области управления водными ресурсами и подготовку кадров. В сельском хозяйстве обе стороны могут работать вместе в области безопасности пищевых продуктов и биотехнологии, маркетинга и розничной торговли. Между двумя странами могут быть достигнуты договоренности о возможном сотрудничестве в области прогнозирования погоды и урожая, а также о создании объединенного центра исследований и разработок в области чистой энергии и глобального центра по выявлению заболеваний в Индии. Сотрудничая с Соединенными Штатами, Индия может укрепить свои высокотехнологичные отрасли и производить более конкурентоспособную продукцию [13].

Для расширения партнерства между Соединенными Штатами и Индией США найдут различные способы укрепления диалога и создания новых каналов. Для Соединенных Штатов сотрудничество с Индией является более чувствительным. В краткосрочной перспективе они будут активно реагировать на программы Моды «Сделано в Индии», «Цифровая Индия», «Умный город», «Чистая Индия» и «Начать Индию». Чтобы добиться своих целей в торговле, Соединенные Штаты будут призывать Индию занять более активную позицию по вопросам глобальной торговли. Помимо финансово-экономического партнерства между США и Индией, финансовые департаменты США и Индии будут поддерживать больше прямых контактов, а также регулярно обсуждать вопросы налоговой политики. Чтобы укрепить взаимоотношения, США и Индия будут продолжать проводить Глобальный саммит предпринимателей, а также укреплять связь между политическими партиями обеих стран [14].

Учитывая дефицит торгового баланса между и Индией и экономические интересы США, американцы пытаются содействовать переговорам о зоне

свободной торговли. США считают, что нынешний уровень тарифов в Индии является проблемой для американских товаров на индийском рынке. Поэтому США настоятельно призывают Индию вести переговоры по двусторонним соглашениям о свободной торговле. Проблемы, вызывающие обеспокоенность США, включают государственные закупки, правила работы государственных предприятий, защиту интеллектуальной собственности, правила инвестиционных споров, электронную коммерцию и цифровую торговлю, а также экологические стандарты. Индийская же сторона уделяет больше внимания таким традиционным вопросам торговли, как тарифы, нетарифные барьеры, правила происхождения товара и упрощение процедур торговли. Настойчивость Соединенных Штатов и различия в методах ведения переговоров станут проблемой для Индии. Даже на традиционной торговой арене Соединенным Штатам необходим более широкий доступ к рынкам. Например, снижение степени тарифной защиты в таких «чувствительных» секторах, как сельское хозяйство и автомобили. Соединенные Штаты надеются получить больший доступ к индийскому рынку, особенно для таких товаров и услуг, как сельскохозяйственная продукция, финансовые услуги и розничная торговля.

В 2017 г. Индия и Евразийский экономический союз также договорились начать переговоры о создании зоны свободной торговли [15]. Индийская и российская стороны особенно усилили координацию в области промышленной продукции и стандартов сельскохозяйственной продукции и активно содействуют сотрудничеству в сфере услуг, интеллектуальной собственности, цифровой экономики, инвестиций, транспорта, энергетики и государственных закупок [16].

## Источники

- [1] *Martin F.M., Kronstadt A.K.* India-U.S. Economic and Trade Relations. URL: <<https://fas.org/sgp/crs/row/RL34161.pdf>>.
- [2] Exporting to India — Market Overview. URL: <[https://www.export.gov/article?series=a0pt000000PAu0AAG&type=Country\\_Commercial\\_\\_kav](https://www.export.gov/article?series=a0pt000000PAu0AAG&type=Country_Commercial__kav)>.
- [3] Trade barriers: Trade deficit with India decreased in 2017. URL: <<https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/trade-deficit-with-india-decreased-in-2017-concerned-over-trade-barriers-us/article-show/63621099.cms>>.
- [4] U.S. trade with India tops \$88 billion through December 2018. URL: <<https://www.ustradenumbers.com/country/india/>>.
- [5] U.S. Relations With India. URL: <<https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3454.htm>>.

- [6] United States and India: Prosperity Through Partnership. URL: <<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/united-states-india-prosperity-partnership/>>.
- [7] Эволюция потенциала экономического сотрудничества Индии и России. URL: <<http://dislib.ru/ekonomika/2837-2-evolyuciya-potenciala-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-indii-rossii.php>>.
- [8] Му Сяомин. Насколько глубоко военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией. URL: <[http://news.china.com.cn/2018-11/29/content\\_74222638.htm](http://news.china.com.cn/2018-11/29/content_74222638.htm)>.
- [9] Россия и Индия на пороге большой торговли. URL: <<https://ru.journal-neo.org/2018/04/15/rossiya-i-indiya-na-poroge-bol-shoj-torgovli/>>.
- [10] 2018 — a landmark year for India-US strategic relationship. URL: <<https://economictimes.indiatimes.com/news/defence/2018-a-landmark-year-for-india-us-strategic-relationship/articleshow/67308547.cms>>.
- [11] На ПМЭФ-2018 состоится бизнес-диалог России и Индии // URL: <<https://rg.ru/2018/04/18/na-pmef-2018-sostoitsia-biznes-dialog-rossii-i-indii.html>>.
- [12] Заявления для прессы по итогам российско-индийских переговоров Президента России. URL: <<http://www.kremlin.ru/events/president/news/58732>>.
- [13] *Sahoo P.* India-USA Economic Relations: Opportunities and Challenges. URL: <[https://www.researchgate.net/profile/Pravakar\\_Sahoo/publication/281104512\\_India-USA\\_Economic\\_Relations\\_Opportunities\\_and\\_Challenges%27/links/55d59c7a08aef1574e9770fb/India-USA-Economic-Relations-Opportunities-and-Challenges.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/profile/Pravakar_Sahoo/publication/281104512_India-USA_Economic_Relations_Opportunities_and_Challenges%27/links/55d59c7a08aef1574e9770fb/India-USA-Economic-Relations-Opportunities-and-Challenges.pdf?origin=publication_detail)>.
- [14] U.S. — India Insight: Eight Ways to Strengthen U.S. — India Cooperation in 2017. URL: <<https://www.csis.org/analysis/us-india-insight-eight-ways-strengthen-us-india-cooperation-2017>>.
- [15] Перспективы сотрудничества ЕАЭС с Индией: торговля, связь и общественная дипломатия — Евразийские Исследования. URL: <<http://eurasian-studies.org/archives/9992>>.
- [16] Соглашение о ЗСТ между ЕАЭС и Индией принесет значительные выгоды сторонам — Евразийские Исследования. URL: <<http://eurasian-studies.org/archives/9989>>.

Zhaozhen A.<sup>1</sup>

## *Perspectives of indian-american economic relation*

The trade and economic relations between India and the USA are considered. At the same time, considerable attention is paid to relations with other major competing partners — China and Russia. The desire of the Indian side to ensure a balance in mutual relations with such large partners in order to ensure the maximum benefit is analyzed. The motives and factors influencing the decision of the Indian side on the distribution of priorities of cooperation between these partners are investigated. The reasons for the further activation of trade and economic relations between India and the United States are substantiated, in particular, the prospects of negotiations on the establishment of a free trade zone between them are considered.

**Keywords:** *India, USA, export, import, bilateral trade negotiations, international economic cooperation, economic relations, foreign trade, investment, geopolitics, free trade zone, perspective.*

Статья поступила в редакцию 23 марта 2019 г.

---

<sup>1</sup> Zhaozhen A. — Professor, Deputy Director of the Russian Institute of the Academy of social Sciences of China (Harbin). E-mail: <smirnov\_en@mail.ru>.



# Международное экономическое сотрудничество для преодоления цифрового неравенства

Проанализированы возможности, представляемые цифровыми технологиями с точки зрения извлечения дополнительной выгоды развивающимися странами, а также выявления направлений экономического сотрудничества стран, которое будет способствовать преодолению цифрового неравенства. В результате проведенного анализа сформулирован основной вывод: дефицит цифровой инфраструктуры, слабость инновационной политики развивающихся стран, а также отсутствие должного международного сотрудничества в цифровой сфере являются ключевыми детерминантами продолжающегося отставания одних стран от других.

**Ключевые слова:** *цифровизация, цифровые технологии, неравенство, инфраструктура, облачные вычисления, международная торговля.*

JEL: F19

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-72-80

На современном этапе актуальной остается проблема полноценной и упрощенной интеграции развивающихся стран в цифровую экономику, которая будет способствовать как преодолению цифрового неравенства, так и справедливому разделению преимуществ цифровизации между развитыми и развивающимися странами. Один из барьеров такой интеграции — дефицит развития цифровой инфраструктуры в развивающихся странах, а именно широкополосной инфраструктуры, информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), программного обеспечения, данных. Для преодоления этого барьера развивающиеся страны изначально активно использовали как государственное финансирование, так и механизмы государственно-частного партнерства, а в последние годы — поставщиков различных интернет-услуг. Между тем эти поставщики весьма неохотно оказывают интернет-услуги в отдаленные страны и районы, что в итоге

---

<sup>1</sup> Смирнов Евгений Николаевич — доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Государственного университета управления. E-mail: <smirnov\_en@mail.ru>.

усиливает цифровое неравенство, а также показывает значимость целенаправленных государственных инвестиций.

Важным элементом цифровой инфраструктуры является программное обеспечение на основе облачных вычислений, способствующих в условиях цифровизации быстрому и всеохватному распространению и передаче дешевых новейших технологий. Основными продуцентами облачных вычислений выступают крупные транснациональные корпорации (ТНК), экспансия которых на рынки развивающихся стран пока фактически не контролируется со стороны антимонопольных законодательств развивающихся стран.

В настоящее время данные выступают важнейшим и высокодоходным элементом цифровой инфраструктуры, а также компонентом, который может существенно изменить позиции отдельных стран в торговле, инвестициях, производстве и потреблении в глобальных масштабах. Низкий уровень развития цифровой инфраструктуры ведет к росту технологического и цифрового разрыва между развитыми и развивающимися странами. По нашим подсчетам, этот разрыв по компоненту фиксированной широкополосной связи составляет более чем 4 раза, мобильной связи — более чем 3 раза. Такие разрывы обусловлены высоким уровнем цен на указанные услуги [1], а кроме них актуальной проблемой является *«цифровой профессиональный разрыв»*, наблюдающийся и в развивающихся странах, и в развитых.

С учетом изложенного выше нерешенными для развивающихся стран проблемами остаются развитие цифрового среднего и высшего образования, государственная поддержка цифрового предпринимательства, а также повышение квалификации и переподготовка национальных трудовых ресурсов в области цифровых технологий. Кроме того, как отмечалось ранее, возможности по использованию выгод от цифровых технологий и искусственного интеллекта у развитых и развивающихся стран существенно различаются [2], и это выступает в качестве одного из базовых драйверов дальнейшего технологического разрыва между разными группами стран.

Адекватное и своевременное решение этих проблем лежит в плоскости новых мер промышленной и инновационной политики. В сфере промышленной политики необходимы государственная поддержка и инвестиции, а также стимулирование формирования новых секторов в экономике и рост спроса на внутренние инновации. Роль государства здесь состоит в том, что оно может:

- являться инвестором и потребителем в системе государственных закупок;
- регулировать уровень конкуренции путем применения отраслевых стандартов и лицензирования;
- стимулировать развитие отдельных компаний и спрос со стороны частного сектора на основе субсидий и налоговых льгот;
- принимать на себя посреднические функции между инноваторами, потребителями и производителями, т.е. выступать в качестве *«брокера знаний»*.

В условиях цифровизации промышленная политика должна способствовать конструктивному освоению потенциала новейших технологий, которое будет вести к формированию новых рынков и созданию новых товаров, давать компенсационный эффект, возникающий в результате утраты старых рабочих мест, вызванной использованием новейших технологий. Необходимо и изменение механизмов финансирования капиталовложений в цифровую экономику, поскольку, учитывая уникальность нематериальных активов, инвестирование в них традиционными инструментами затруднено.

Преодолеть цифровое неравенство можно и с помощью инновационной политики превентивного характера, которая была популярной в отдельных развивающихся странах в последние годы и способствовала улучшению их технологических возможностей за счет вузов, а также наращивания затрат на исследования и разработки. Эти страны стали не импортерами, а производителями инноваций в некоторых сегментах кастомизированной продукции для индивидуальных потребителей по сравнительно низким ценам. Концепция кастомизации цифровых технологий базируется на идее так называемых *экономных инноваций*, обеспечивающих «новые функции по сравнительно низким ценам» для производителей и потребителей развивающихся стран [3]. Последние могут широко использовать местные преимущества (знание рынка, потребностей, предпочтений) и извлекать выгоду, разрабатывая продукцию со своей спецификой и новыми функциями, причем эта продукция предназначается для местных компаний и потребителей с низким или средним доходом. Экономные местные инновации тормозят отток капитала, а внутренний спрос смещается к кастомизированным и произведенным внутри страны товарам.

Цифровизация лишь стимулирует развитие «экономных» инноваций, равно как и «*реверсных*» («*обратных*») *инноваций* (к этой группе относятся продукция и технологии, производимые развивающимися странами, однако далее используемые компаниями развитых стран) [4]. Эти инновации могут осуществлять подразделения ТНК в развивающихся странах, столкнувшихся с ослабленным внутренним спросом на рынке материнской компании. «Обратные» инновации могут быть и компонентом стратегии интернационализации компаний крупных развивающихся стран: на начальном этапе они удовлетворяют спрос на внутреннем рынке, а затем выходят на «кастомизированный» сегмент рынка в развитой стране. «Реверсные» инновации в большей степени связаны с цифровыми технологиями. Помимо прочего, цифровые устройства позволяют существенно уменьшать число посредников и повышать рентабельность взаимодействия производителей и потребителей. Основной фактор, необходимый развивающимся странам, — наличие данных, собственниками которых являются ТНК. Поэтому инновационная политика должна носить антимонопольный характер, дабы гарантировать доступ для малых и средних предприятий к данным.

Чтобы улучшить свои цифровые возможности, в развивающихся странах активно поощряются цифровые стартапы на основе облачных вычислений

(«программное обеспечение как услуга» (SaaS), на основе которого некоторые сектора услуг становятся цифровыми, например, транспорт, здравоохранение, образование) [5]. Цифровые стартапы — один из важнейших факторов развития цифровых инноваций, однако они в большей степени покупаются (поглощаются) крупными технологическими компаниями, а не используются для расширения цифровых технологических границ государства. Соответственно, и для развития цифровых стартапов нужны специфические инновационная политика и меры регулирования.

Цифровое неравенство усиливается также оттого, что очевидный выигрыш получают пионерские компании, постоянно укрепляющие свои преимущества. Рост концентрации на рынке существенно наращивает власть ряда крупных ТНК, стремящихся блокировать конкурентов. Современные цифровые платформы контролируются несколькими крупными ТНК из развитых стран. Это обуславливает необходимость разработки таких мер политики, которые бы нейтрализовали неконкурентное поведение гигантов (*Apple, Amazon, Google*). Современные ТНК проводят и достаточно агрессивную финансовую и налоговую политику: до 40% их прибылей уходят в офшоры [6]. Цифровизация, на наш взгляд, будет вести далее к тому, что эрозия налоговой базы будет иметь тенденцию к усилению, поскольку активы крупных ТНК все в большей степени нематериальны и их намного проще «перемещать» в офшоры.

В условиях цифровой экономики ключевой становится не ценовая конкуренция, а использование и контроль информации. В поле традиционной конкурентной политики субъекты бизнеса преследуют цель максимизации прибыли, а высокие цены ведут к снижению реальных доходов потребителей. В цифровой экономике хозяйствующие субъекты, напротив, стремятся нарастить долю на рынке и масштабировать бизнес, что может вести и к уменьшению цен (компании осознанно идут на рост затрат, чтобы диверсифицировать свою деятельность и расширить долю на рынке). Масштабирование бизнеса в условиях функционирования цифровых платформ может включать «перекрестное субсидирование» — ситуацию, в которой одна из частей платформы реализует свое конкурентное преимущество низкой стоимости услуг либо низкой стоимости доступа к услуге, а в то же время другая часть платформы работает с высокой стоимостью доступа (например, в *Facebook* услуги для пользователей бесплатны, а для бизнеса реклама в *Facebook* может обходиться очень дорого). Цифровые платформы организуют рынки, управляют ими, монополизировав их путем сетевых эффектов и экономии на росте производства. Поэтому уже появились понятие «частный цифровой интеллект», а также технологические барьеры нового входа на рынки. В результате между собственником платформы и прочими субъектами бизнеса возникает высокая степень асимметрии информации.

Цифровые платформы усиливают свою монопольную власть, однако развивающиеся страны практически не противодействуют такой неконкурент-

ной политике, поскольку им трудно определить так называемый *вовлеченный рынок* и роль, позиции на нем отдельных компаний. В классической интерпретации рынок определяют применительно к услуге либо товару, а для цифровых платформ основная их собственность — данные или информация — являются промежуточной продукцией, не реализуемой на рынке, что затрудняет определение спроса и предложения на нее [7]. Поэтому и установить степень монополизации рынка (в контексте повышения/понижения цен выше/ниже конкурентного уровня) невозможно.

Деятельность цифровых платформ необходимо регулировать так, чтобы, во-первых, развивающиеся страны могли с ними конкурировать, а во-вторых, шире использовать возможности цифровизации. Сравнительно надежными инструментами в связи с этим является разделение компаний путем создания совместных предприятий, усиление контроля за вертикальной интеграцией отдельных компаний (здесь базовым критерием слияний будут выступать масштабы/объемы данных). Регулировать концентрацию на рынке необходимо так, чтобы у компаний было все меньше возможностей к доминированию.

Цифровые платформы и многие другие компании нуждаются в данных, чтобы повысить свою эффективность, однако мощный контроль над данными затрудняет вход на рынок для новых компаний. Поэтому актуальным для развивающихся стран становится понятие «*цифровой суверенитет*», для достижения которого многие страны используют политику локализации, которая в контексте цифровизации означает, например, требования о том, чтобы вычислительные средства и серверы располагались в пределах границ государства, что должно выступить стимулом для зарубежных инвестиций в национальную цифровую инфраструктуру (такого рода требования уже есть, например, на Филиппинах, в Индонезии и Вьетнаме). Политика локализации помогает продвинуть цифровые возможности отдельных государств, защитить их промышленность, преодолеть долговременную зависимость от цифровой инфраструктуры развитых стран, а также усилить «*киберсуверенитет*» граждан развивающихся стран [8].

В условиях цифровизации инвестиционные и торговые правила испытывают небывалую трансформацию. Преференциальные торговые соглашения (ПТС), отменяя межстрановые торговые ограничения, не всегда обязательно положительно влияют на благосостояние [9], кроме того, что ПТС в основном учитывают коммерческие интересы экспортеров [10].

Еще на ранней стадии цифровизации политика локализации активно применялась развитыми странами (эта политика применяется до сих пор, хотя и экстенсивно). Соглашение ВТО по торговле услугами (TiSA) предусматривает, что для передачи данных за пределы границ государства можно использовать офшорные инструменты [11], Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (TPP) содержит положения о том, что правительства

могут ограничить использование вычислительных средств в рамках национальных границ.

Эти положения содержатся в некоторых Соглашениях о свободной торговле. Применение таких положений может существенно уменьшить возможности развивающихся стран получать выгоды от прямых зарубежных инвестиций для развития своих цифровых технологий. Однако развивающиеся страны нуждаются в международной передаче технологий (МПТ) от развитых стран, поскольку эти технологии позволят модернизировать цепочки стоимости на развивающихся рынках и наращивать цифровую составляющую на стадии производства. Для этого развивающиеся страны всегда прилагали усилия по стимулированию МПТ (можно привести такие инструменты, как лицензирование, совместные предприятия, положения о передаче технологий в структуре инвестиционных соглашений с развитыми странами). На определенном этапе такие усилия были весьма эффективны, но в условиях цифровизации технологии и данные стали все больше являться предметом коммерческой тайны [12], защищаться в рамках инвестиционных и торговых соглашений, а это — уже ограничение для традиционных механизмов трансферта технологий и привлечения прямых иностранных инвестиций, применяемых развивающимися странами.

Важным аспектом МПТ, имеющего разнонаправленные последствия в условиях цифровизации, является так называемая *технологическая нейтральность*. Ее можно интерпретировать как некоторые ограничения для государств по поводу создания ими благоприятных режимов для местных технологий. В соответствии с Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС) многие государства приняли на себя широкий спектр обязательств в части предоставления услуг. Однако остается вопрос о том, является ли бесспорным обязательством принцип технологической нейтральности для членов ВТО?

Развивающимся странам необходимо сконцентрироваться на внутреннем производстве информационно-коммуникационных услуг. Если раньше цифровые товары экспортировались физически, то теперь передача контента осуществляется электронно (например, книги, фильмы, аудиозаписи). Еще в 1998 г. государствами — членами ВТО был введен мораторий (затем многократно, вплоть до 2017 г. возобновлявшийся) на таможенные платежи и налогообложение импорта продукции электронной коммерции. Мораторий означал упущенные некоторыми странами выгоды от тарифных доходов. По оценкам международных организаций, в 2015 г. большинство (101) развивающихся стран явились чистыми импортерами цифровой продукции [13], и если мораторий будет действовать и далее, то импорт такой продукции продолжит свой рост.

В рамках своих национальных политик развивающиеся страны стремятся объединить своих потребителей и производителей на платформах электронной коммерции. Однако если платформа является международной,

то для развивающейся страны всегда сохраняется риск снижения доли национальных производителей на рынке. Платформы за счет разных сетевых эффектов интегрируют огромные массивы данных, которые впоследствии используются:

- для прогнозов рынка;
- целевой, кастомизированной ориентации потребителя согласно его индивидуальным предпочтениям и вкусам;
- реорганизации систем производства и сбыта в развивающейся стране.

В связи с этим прибыльность электронной коммерции для такой страны будет обусловлена четкой защитой ею своих платформ электронной коммерции, на которые доступ внутренних производителей будет упрощен. В частности, можно использовать механизмы государственно-частного партнерства для создания национальных платформ.

Важным является и *«трехстороннее сотрудничество для цифрового мира»* [14], включая развитые, развивающиеся и наименее развитые страны. В условиях стремительного развития цифровизации экспорта и производства развитых стран, усиленной политики монополизации со стороны цифровых платформ и крупнейших ТНК (эта политика развивается за счет глобальных цепочек создания стоимости, цифрового и технологического разрывов), развивающимся странам почти невозможно стать лидерами цифровой индустриализации. Активное развитие сотрудничества в формате «Юг — Юг» (между развивающимися странами разного уровня развития) является ответом на вышеуказанные вызовы. Экспертами выделяется несколько направлений такого сотрудничества, охватывающего создание и развитие инфраструктуры облачных вычислений и мобильной связи, региональных цифровых платежей, единого регионального цифрового рынка, «умных городов» и проч. [15].

Региональное сотрудничество в цифровой сфере должно обеспечивать свободный межстрановой обмен данными, значительным фактором чего будет совершенствование норм права собственности стран, развитие на региональном уровне инфраструктуры широкополосной связи и облачных вычислений. На региональных рынках возможно повышение эффективности использования цифровых технологий путем развития электронной коммерции. Необходимо внедрение единых региональных правил и международных норм права для электронной коммерции, которые должны быть нацелены на защиту интеллектуальной собственности, прав потребителей, управление информационной безопасностью, налогообложением и конкуренцией. Следует также развивать и региональную инфраструктуру цифровых платежей, что требует контроля над финансовыми учреждениями и юридическим сопровождением данных платежей. Развитие региональной интеграции в формате «Единый региональный цифровой рынок» возможно, однако требует снятие имеющихся ограничений для развития цифровой инфраструктуры.

## Источники

- [1] *Смирнов Е.Н.* Антимонопольное регулирование в условиях цифровой экономики: опыт и проблемы развивающихся стран // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин: Материалы II Международного научного форума. М.: Изд. дом ГУУ, 2018. С. 316–317.
- [2] *Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А.* Формирование и развитие глобального рынка систем искусственного интеллекта // Экономика региона. 2019. Т. 15. Вып. 1. С. 66.
- [3] *Leliveld A., Knorringa P.* Frugal innovation and development research // The European Journal of Development Research. 2018. Vol. 30. Iss. 1. P. 1–16. URL: <<https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-017-0121-4>>.
- [4] *Govindarajan V., Trimble C., Nooyi I.K.* Reverse Innovation: Create Far From Home. Win Everywhere, Boston, 2012.
- [5] *Колесов А.* Модель SaaS — в мире и в России. URL: <<https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=12825>>.
- [6] *Михайлин А.Н.* Международный офшорный бизнес: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / А.Н. Михайлин, Е.Н. Смирнов, Б.Б. Логинов. М.: Юрайт, 2019.
- [7] *Graef I.* Market Definition and Market Power in Data: The Case of Online Platforms // World Competition: Law and Economics Review. 2015. Vol. 38. No. 4. P. 473–506.
- [8] *Yi Shen.* Cyber Sovereignty and the Governance of Global Cyberspace // Chinese Political Science Review. 2016. No. 1 (1). P. 81–93.
- [9] *Kohler P., Storm S.* CETA without Blinders: How Cutting “Trade Costs and More” Will Cause Unemployment, Inequality, and Welfare Losses // International Journal of Political Economy. 2016. Vol. 45 (4). P. 257–293.
- [10] *Rodrik D.* What Do Trade Agreements Really Do? // Journal of Economic Perspectives. 2018. Vol. 32 (2). P. 73–90.
- [11] *Kelsey J.* How a TPP-style E-commerce outcome in the WTO would endanger the development dimension of the GATS acquis (and potentially the WTO) // Journal of International Economic Law. 2018. No. 21 (2). P. 273–295.



- [12] Kowalski P., Rabaioli D., Vallejo S. International Technology Transfer measures in an interconnected world: Lessons and policy implications // OECD Trade Policy Papers, 206. Paris: OECD Publishing, 2017.
- [13] Rashmi B. Rising Product Digitalisation and Losing Trade Competitiveness // Working Paper — Centre for WTO Studies. 2017.
- [14] UNCTAD (TDR2018). Trade and Development Report, 2018: Power, Platforms and the Free Trade Delusion (United Nations publication. Sales No. E.18.II.D.7. New York, Geneva). P. 92.
- [15] UNCTAD (2018). South–South Digital Cooperation: A Regional Integration Agenda. UNCTAD/GDS/ ECIDC/2018/1. New York, Geneva.

Smirnov E.<sup>1</sup>

## ***International economic cooperation for overcoming of digital inequality***

There are analyzed the opportunities which are given by digital technologies in terms of extraction of additional benefit by developing countries and also identification of the directions of economic cooperation of the countries which will promote overcoming digital inequality. As a result of the carried-out analysis, the main conclusion is formulated: the deficiency of digital infrastructure, weakness of innovative policy of developing countries and also lack of due international cooperation in the digital sphere are key determinants of the continuing lag of some countries from others.

**Keywords:** *digitalization, digital technologies, inequality, infrastructure, cloud computing, international trade.*

Статья поступила в редакцию 26 июня 2019 г.

---

<sup>1</sup> Smirnov Evgenii — Dr. of Sc. (Economics), professor, State University of Management; World Economy and International Economic Relations Department, Deputy Head. E-mail: <smirnov\_en@mail.ru>.

# Оценка соответствия в системе нетарифного регулирования и в условиях цифровизации

Рассмотрены термины, основные подходы и принципиальные схемы проведения оценки соответствия в двух формах: сертификации и декларирования. Проанализирована проблема обеспечения доверия к документам, подтверждающим безопасность продукции в условиях развития электронных форм торговли.

**Ключевые слова:** оценка соответствия, административные барьеры, электронная торговля.

JEL: L51, F13

DOI:10.17323/2499-9415-2019-2-18-81-106

Выход в сферу международной торговли сопряжен с многочисленными трудностями, связанными даже не столько с тем, какую именно продукцию стоит произвести в ответ на имеющийся спрос и ее многочисленными качественными характеристиками (произвести можно отличную и высоко конкурентную продукцию), сколько с необходимостью прохождения процедур, по результатам которых продукция допускается или не допускается к выпуску в оборот и, соответственно, становится или не становится товаром. Именно процедуры (их стоимость, выбор органа по сертификации или испытательной лаборатории) являются в большинстве случаев «камнем преткновения» в принятии решения об экспорте. Процедуры — это то, что «лежит на поверхности» и в случае слабой отрегулированности трактуется экономическими агентами как «административные барьеры» в деятельности. В ежегодных докладах Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей о состоянии предпринимательской среды (2014–2019) рейтинг административных барьеров не падает ниже 3 (табл. 1). Это означает, что данная проблема входит в число постоянно актуальных, хотя за последние пять лет переместилась с 3-го места (2014) на 13-е (2019).

---

<sup>1</sup> Глазатова Марина Константиновна — кандидат экономических наук, заместитель директора Института торговой политики НИУ ВШЭ. E-mail: <mglazatova@hse.ru>.

Таблица 1

**Рейтинг фактора с точки зрения оказания сдерживающего влияния на развитие компаний в 2014–2019 гг.**

Фактор	Рейтинг влияния (по шкале от 1 до 5)					
	Год					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Сложность бюрократических процедур	3,95	3,48	3,1	3,2	3,2	3,2

Источник: оставлено автором по данным [1].

В рейтинге конкурентоспособности экономик мира, который ведет Всемирный экономический форум (*Global Competitiveness Index, World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016*) Россия занимает 43-е место по совокупности параметров среди 138 стран, однако находится за пределами сотни стран по отдельным позициям (всего в рейтинге 114 позиций, сгруппированных в 12 блоков), из которых:

- бремя государственного регулирования (*Burden of government regulation*) — 103-е место;
- распространенность нетарифных барьеров (*Prevalence of non-tariff barriers*) — 111-е место;
- влияние правил на прямые иностранные инвестиции (ПИИ) для бизнеса (*Business impact of rules on FDI*) — 124-е место;

Чуть лучше обстоят дела со следующими показателями:

- эффективность правовой базы при разрешении споров (*Efficiency of legal framework in settling disputes*) — 82-е место;
- эффективность правовой базы при оспаривании нормативных правовых актов (*Efficiency of legal framework in challenging regs*) — 91-е место;
- прозрачность государственной политики (*Transparency of government policymaking*) — 76-е место.

При составлении данного рейтинга также были выделены десять общих для всех стран и наиболее часто отмечаемых проблем с присвоением баллов (рис. 1).

Если сравнить российские показатели и выделенные общие проблемы (полученные в одном и том же исследовании), то видны пересечения, в отношении которых можно констатировать, что недостаточная эффективность государственного управления является общей для бизнеса разных стран. За пределами сотой позиции по показателю «Бремя государственного регулирования» находятся такие страны, как Ливан (101-е место), Бурунди (102-е), Тунис (104-е), Республика Корея (105-е), Южная Африка (106-е место), а в первой десятке Сингапур, Руанда, Арабские Эмираты, САР Гонконг, Катар, Малайзия, Швейцария, Грузия, Ирландия, Бахрейн. К слову сказать, инертная и негибкая правовая среда в части регламентных процедур отмечается как проблема и представителями китайского малого и среднего предпринимательства (МСП) [3],

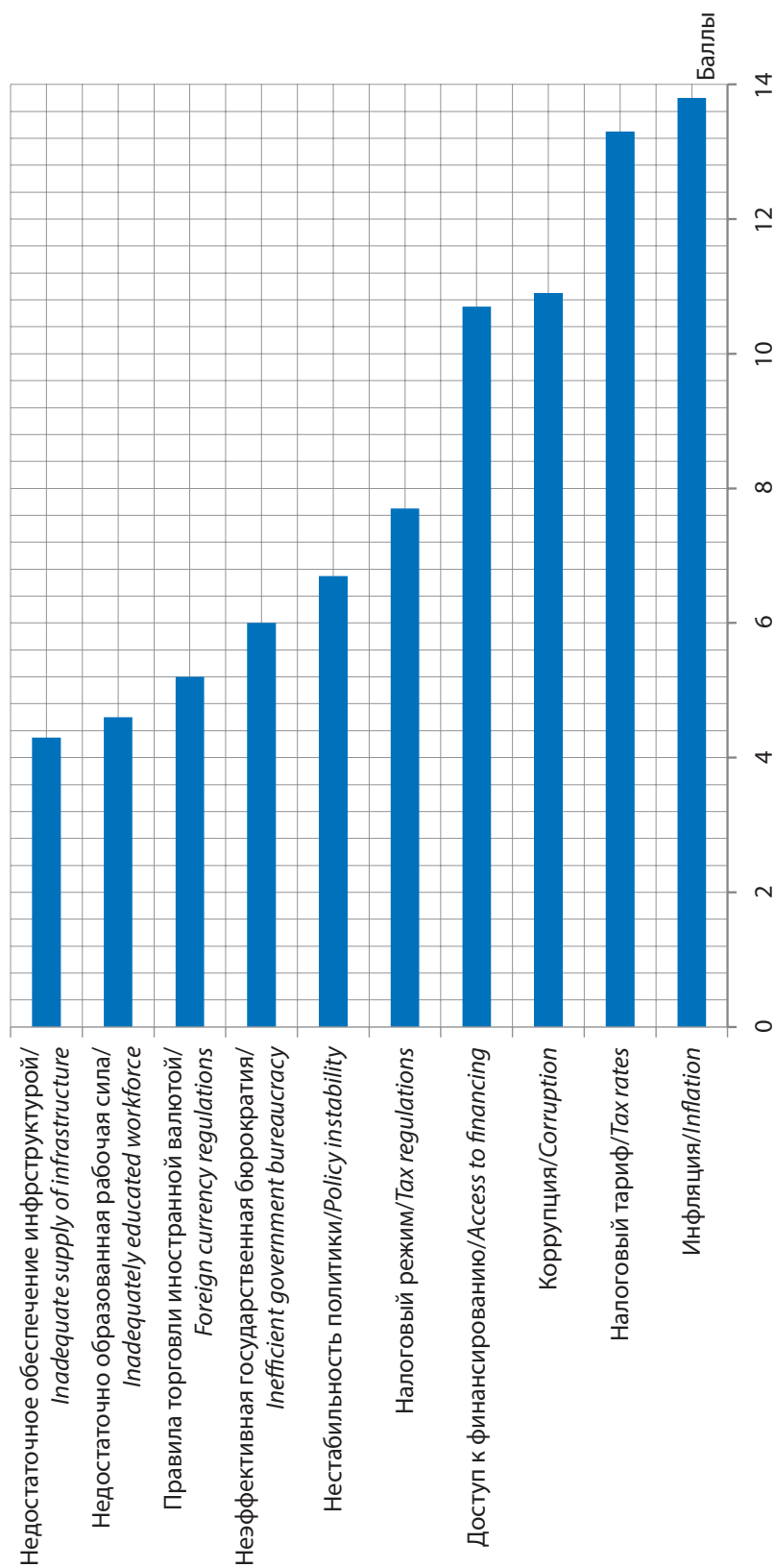


Рис. 1. Перечень наиболее проблемных факторов по данным опроса, проведенного Всемирным экономическим форумом в 2015–2016 гг.

Источник: [2].

поэтому Китай — на 21-м месте. Лучше обстоят дела в Германии — 18-е место, забюрократченность отмечается и в США — 29-е место. ОЭСР в своих исследованиях отмечает необходимость оптимизации регулирования, установления большей прозрачности и предсказуемости в решениях, имеющих обязательный характер и предполагающих санкции при их невыполнении<sup>1</sup>. Этот фактор играет особенно сдерживающую роль в отношении микропредприятий в силу небольшого числа работников, как правило, не подготовленных к работе со сложными документами, а также небольшой своей историей присутствия на рынке. Чуть в меньшей степени это важно для малых и еще в меньшей — для средних предприятий, срок деятельности которых превышает пять-семь лет. Накопленный хозяйственный опыт позволяет таким предприятиям формировать кратко- и среднесрочные цели, подбирать персонал и осуществлять достаточно эффективное управление. Но для этих предприятий уже важной составляющей деятельности становится стабильность регулирования, поскольку на изучение обязательных норм и правил уже затрачены ресурсы, а повторные расходы могут существенно увеличивать трансакционные издержки.

На мировом уровне заинтересованность в формализации и либерализации процедур в регулировании проявляется системно с момента создания ВТО, например, в участии в таких соглашениях, как Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли (*Agreement on Trade Facilitation*), Соглашение о технических барьерах в торговле (*Agreement on Technical Barriers to Trade*), Генеральное соглашение по торговле услугами (*General Agreement on Trade in Services*), а также в стандартах ОЭСР. Меры, предпринятые международными организациями по транспарентности и либерализации регулирования, достигли значительного успеха, что, соответственно, обеспечило введение и применение национальных обязательных норм и правил на основе выработанных на мировом уровне норм и правил и, в определенном смысле, гармонизировало понимание безопасности продукции и услуг, в том числе на основе стандартов Международной организации по стандартизации (ISO). Безусловно, несмотря на огромную работу, проводимую на международном уровне по типизации и унификации норм и правил регулирования, на национальном уровне все же остаются особенности, которые, собственно, и становятся трудностями, административными барьерами (трансакционными издержками), являющимися предметом анализа при выборе рынка для поставок продукции.

Россия имплементировала нормы соглашений в национальную правовую систему, обеспечив надлежащий уровень транспарентности и формализа-

---

<sup>1</sup> Например, ежегодные обзоры ОЭСР по малому и среднему предпринимательству (*Small and Medium Enterprise Outlook*). URL: <[http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT\\_ID=129069](http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129069)>; <[https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-small-and-medium-enterprise-outlook-2000\\_sme\\_outlook-2000-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-small-and-medium-enterprise-outlook-2000_sme_outlook-2000-en#page1)>, или <<http://www.oecd.org/inclusive-growth/#introduction>>, или <<https://tass.ru/ekonomika/990103>>.

ции, но при этом остались отдельные проблемы национального регулирования, которые можно объяснить в большей степени исторически сложившимися особенностями, а также несовершенством отдельных инструментов и механизмов. Кроме того, на национальное регулирование накладывается наднациональный региональный уровень, так как Россия является членом Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС), что создает дополнительные сложности, поскольку не все государства — члены ЕАЭС являются членами ВТО и сам ЕАЭС в целом также не является членом ВТО (по аналогии с Европейским Союзом).

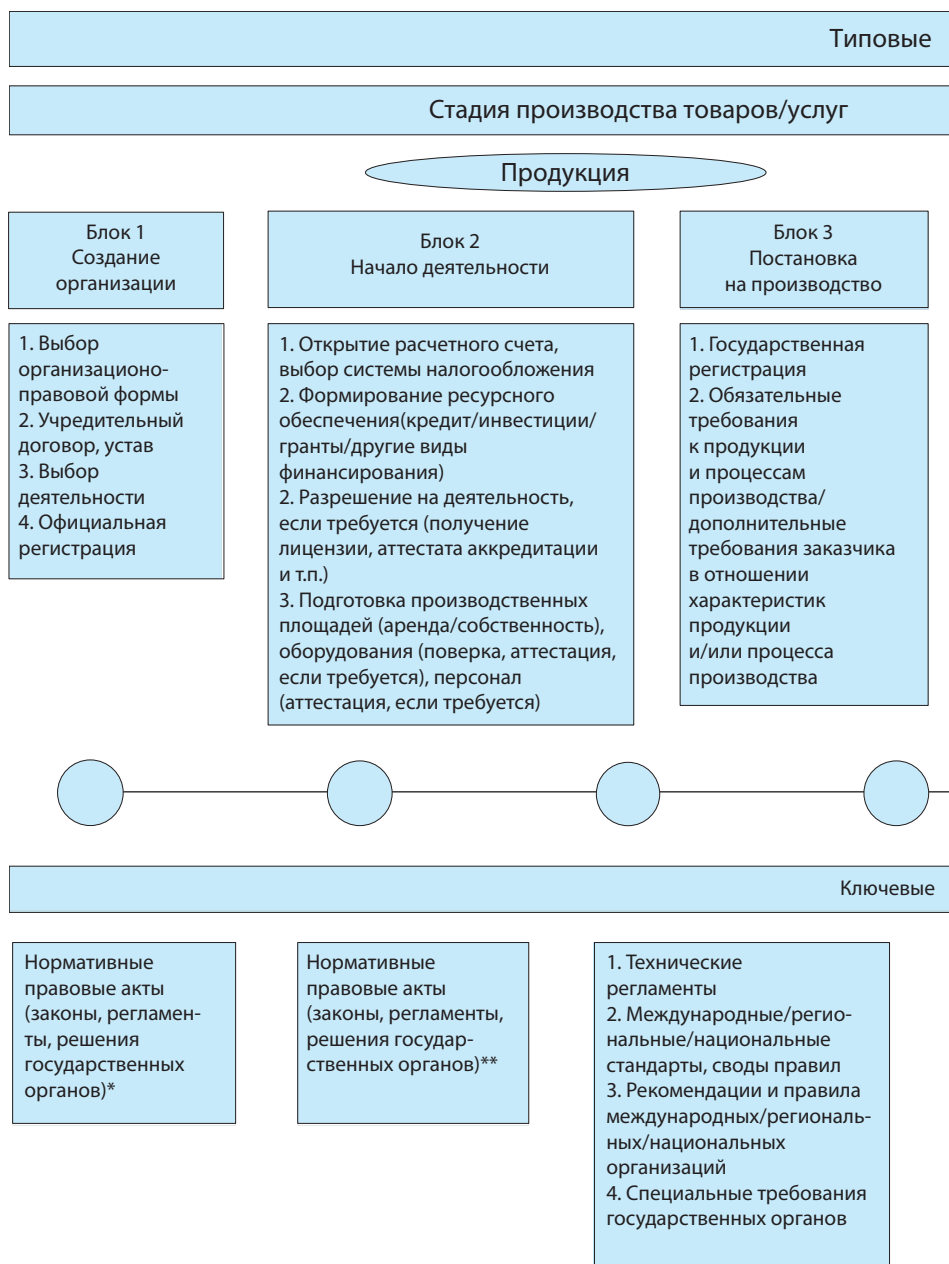
Вместе с тем, несмотря на увеличение прозрачности, создание бизнеса продолжает оставаться трудоемким и ресурсозатратным процессом, причем трудности сместились из сферы поиска информации об обязательных нормах и правилах в сторону поиска доступа к инвестиционным и кредитным ресурсам и обеспечения прохождения различных обязательных процедур, необходимых для начала предпринимательской деятельности и выпуска товаров в оборот. Следует отметить, что эти проблемы в целом не являются специфическими для Российской Федерации.

В общей схеме предпринимательской деятельности оценка соответствия произведенной продукции установленным требованиям по безопасности или определенному набору качественных характеристик относится к этапу предпродажной подготовки (рис. 2).

Соответственно, разобраться в схемах проведения процедур, их классификации и используемой терминологии важно для правильной организации проведения необходимого этапа и минимизации издержек.

Термин «оценка соответствия» покрывает практически все возможные действия, связанные с определением того, выполняются ли требования. В зависимости же от того, выполнение каких именно требований надо оценить, различают обязательную или добровольную оценку соответствия.

К *обязательной оценке соответствия* относятся все виды процедур, предусмотренные нормативными правовыми актами. Например, декларирование, аккредитация, аттестация, государственный контроль (надзор), метрологическая поверка, обязательная сертификация, государственная приемка и др. В отношении обязательных процедур устанавливаются их последовательность, сроки, специальные организации (или органы) с полномочиями на проведение процедур и выдачу официальных документов. В мире существует большое разнообразие схем, определяющих последовательность компонентов процедур. Кроме того, сами процедуры могут быть «вложенными» одна в другую. Однако для удобства международного обмена страны стараются придерживаться единой терминологии в типах и формах процедур, а также выдаваемых по их результатам документов, установленной международными организациями.

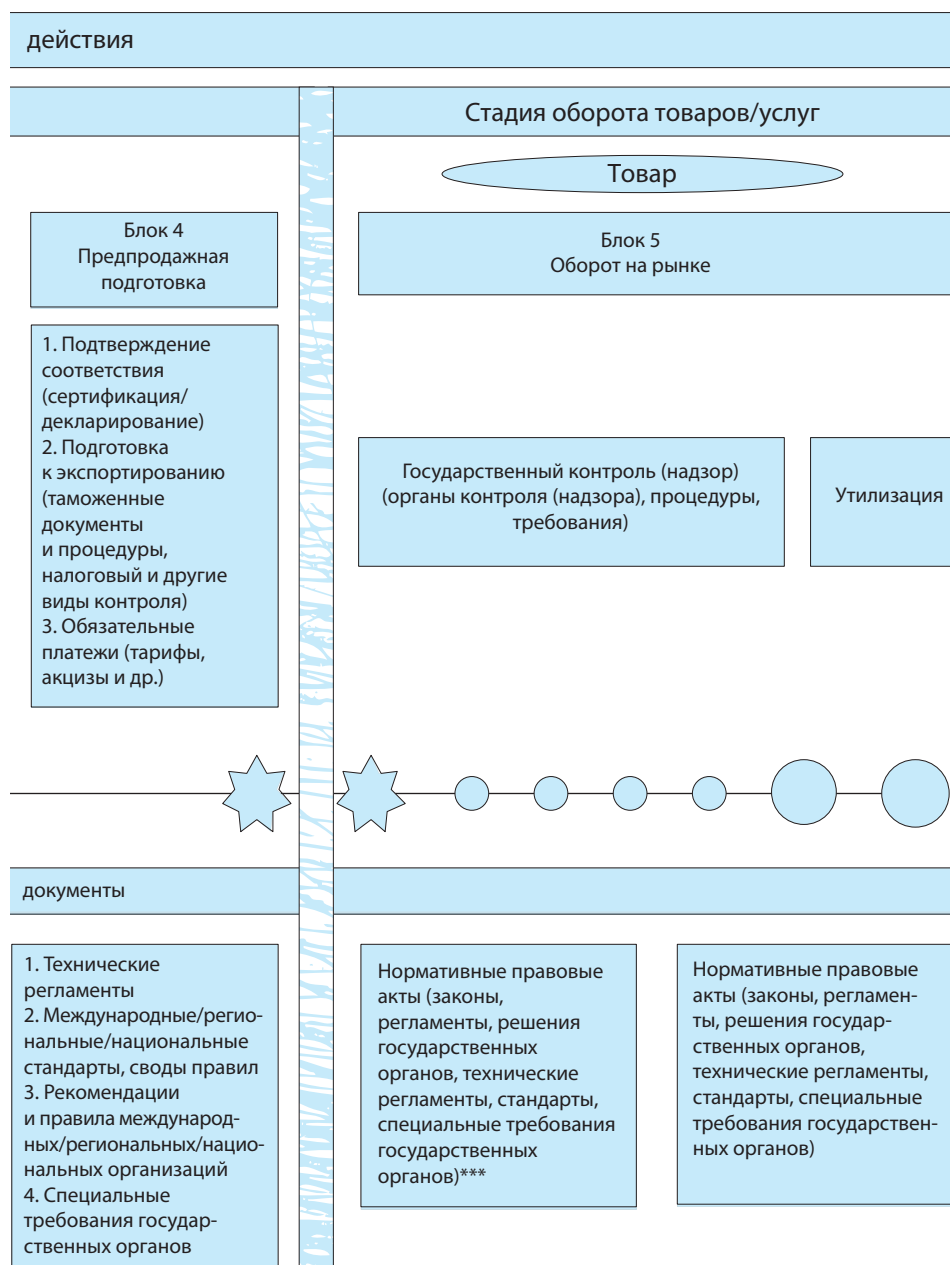


\* В России, например: Гражданский кодекс, Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», законы, устанавливающие нормы в отношении определенных организационно-правовых форм.

\*\* В России, например: Налоговый и Трудовой кодексы, федеральные законы «О государственной системе аккредитации», «О банках и банковской деятельности».

\*\*\* В России, например: Административный кодекс, Административно-процессуальные кодексы, федеральные законы «О защите прав юридических лиц (надзора)», «О защите прав потребителей».

Рис. 2. Общая схема предпринимательской деятельности



регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», федеральные правовых форм.

«О лицензировании отдельных видов экономической деятельности», «О нацио-

нный кодекс, административные регламенты, технические регламенты, стандарты, и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля

ской деятельности (типовые действия)

*Источник: составлено автором.*



Прежде всего следует придерживаться Международного стандарта ISO/IEC 17000:2004(E/F/R) «Оценка соответствия. Словарь и общие принципы» [4], согласно которому «оценка соответствия (*conformity assessment*) — доказательство того, что заданные требования (3.1) к продукции (3.3), процессу, системе, лицу или органу выполнены». При этом подразумевается, что «3.1. заданные требования [*specified requirements*] — заявленная потребность или ожидание» и «заданные требования могут быть установлены в таких нормативных документах, как регламенты, стандарты и технические условия». А продукция в общем смысле определяется как «результат процесса» (3.3).

Аналогичное по сути определение, но подчеркивающее именно всеобъемлющий характер оценки соответствия, проявляющийся в неограниченном многообразии форм (рис. 3), дано в Федеральном законе «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ (ст. 2): «прямое или косвенное определение соблюдения требований, предъявляемых к объекту» [5]. Практически дословно данное определение повторяется и в Договоре о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. [6] (Приложение № 9 «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза» [7]).

Стандарт ISO/IEC 17000:2004 основывается на функциональном подходе, который обеспечивает единообразие в понимании хода и результатов действий, выполняемых при оценке соответствия независимо от того, проводится она в добровольном или обязательном порядке. Функциональный подход основан на трех составляющих.

1. Выбор объекта, в отношении которого будут проведены последующие действия, его идентификация с последующим выделением соответствующей группы обязательных требований и иных заданных требований. В фазе выбора также определяется набор методов испытаний/исследований/измерений и контроля.
2. Определение выполнения требований, т.е. собственно проведение испытаний/исследований/измерений и контроля по определенным схемам, которые, как правило, являются типовыми для данных обязательной и/или добровольной систем оценки соответствия. В этой фазе может проводиться инспекционный контроль при необходимости получения систематических доказательств.
3. Подтверждение соответствия — завершающий этап с выдачей документов, удостоверяющих выполнение требований.

В дополнение к стандарту ISO/IEC 17000:2004 в Соглашении ВТО о технических барьерах в торговле (Приложение 1 «Термины и их определения для целей настоящего Соглашения») [8] процедуры оценки соответствия определяются как «любые процедуры, применяемые прямо или косвенно с целью определения того, выполняются ли соответствующие требования, содержащиеся в технических регламентах или стандартах». Далее в тексте данного Приложения поясняется, что процедуры включают отбор проб, инспектирование/испытания/проверку/регистрацию и последующее

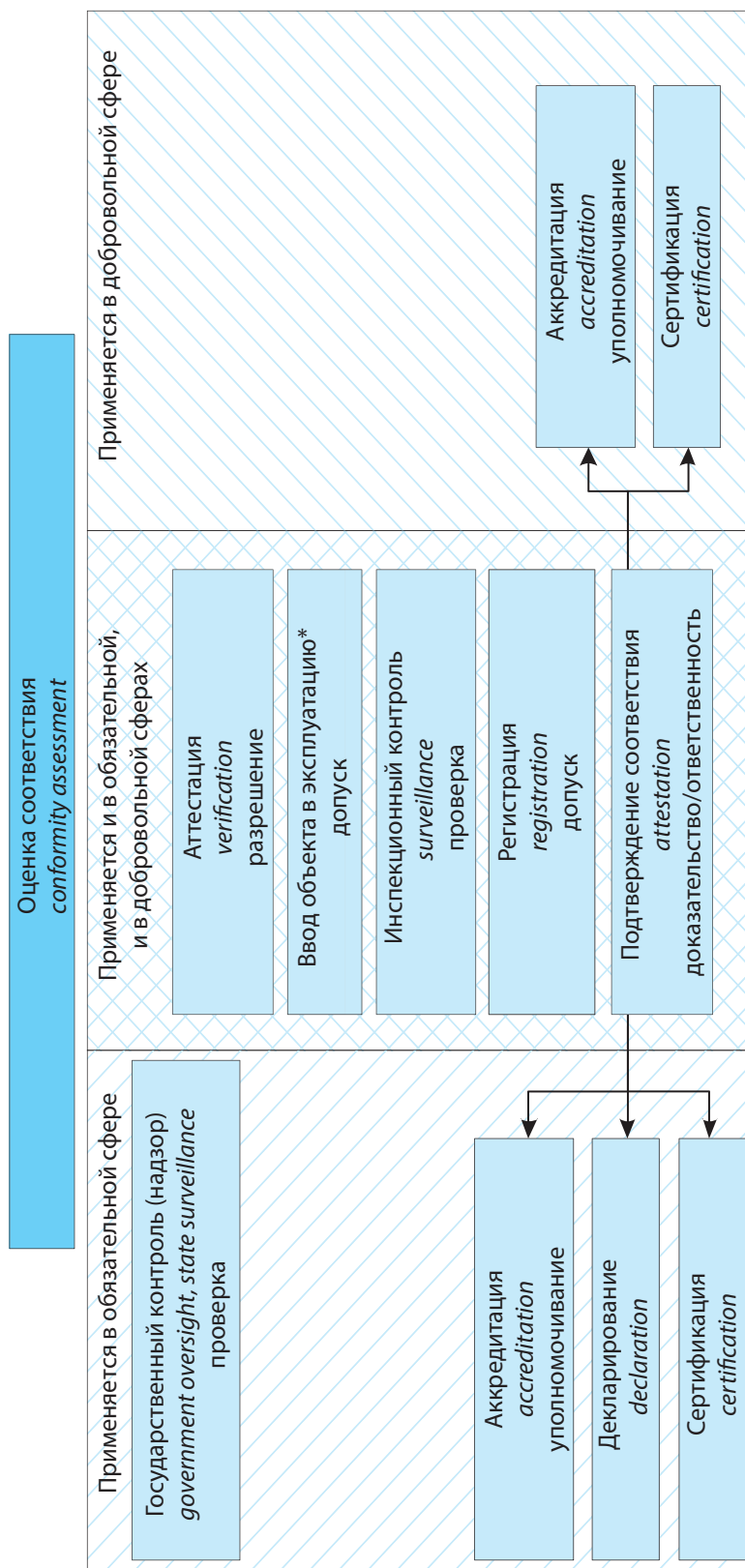


Рис. 3. Основные формы оценки соответствия

Источник: составлено автором

подтверждение выполнения требований. Процедуры могут проводиться в разных сочетаниях, однако их последовательность сохраняет функциональный подход, установленный в стандарте ISO/IEC 17000:2004.

При этом следует иметь в виду, что понятие «подтверждение соответствия» (*attestation*) охватывает (как «родовое») три формы: сертификацию, декларирование и аккредитацию. Она представляет собой «выдачу заявления, основанного на принятом после проверки решении о том, что выполнение заданных требований доказано» (п. 5.2 стандарта ISO/IEC 17000:2004). В случае сертификации — это сертификат (*certification*), декларирования — декларация (*declaration*), аккредитации — аттестат аккредитации (*accreditation certificate*).

Следует отметить, что до 2004 г. в Международном стандарте ISO/IEC Guide 2:1996 «*Standardization and related activities — General vocabulary*», (Руководство 2:1996 «Стандартизация и связанные виды деятельности — Общий словарь») и в других международных документах (например, Соглашение о технических барьерах в торговле ВТО, ст. 5 / *Article 5 of Agreement on Technical Barriers to Trade WTO*) в отношении понятий «подтверждение соответствия» и «оценки соответствия» использовались следующие словосочетания:

Термин	ISO/IEC Guide 2:1996	ISO/IEC Guide 2:2004 / ISO/IEC17000:2004
Подтверждение соответствия	<i>assurance of conformity; conformity assessment</i>	<i>attestation</i>
Оценка соответствия	<i>conformity assessment; conformity evaluation</i>	<i>conformity assessment</i>

Принятый в 2004 г. стандарт ISO/IEC 17000:2004 уточнил определения, относящиеся к сфере оценки соответствия, и соответствующие изменения были учтены в обновленном Международном стандарте ISO/IEC Guide 2:2004. Теперь в разд. 12 «*Conformity assessment*» ISO/IEC Guide 2:2004 содержится только указание на то, что все термины и определения даны в ISO/IEC 17000:2004. Изменения связаны с новой трактовкой оценки соответствия исключительно как выполнение совершенно конкретных заданных требований (*fulfilment of specified requirements*) и поэтому фиксируемой как «*conformity assessment*»<sup>1</sup>. А для подтверждения соответствия вместо словосочетаний «*assurance of conformity*» и «*conformity assessment*» применяется термин «*attestation*»<sup>2</sup> (5.2),

1 *Assessment* noun /ə'sesmənt/ 1. the process of making a judgment or forming an opinion, after considering something or someone carefully; 2. a judgment or opinion that is the result of this process. URL: <<https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/assessment>>.

2 *Attestation* noun /,ate'steɪf(ə)n/. a formal statement in which someone states that they believe something is true, correct, or real. URL: <<https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/attestation>>.

поскольку итоговым результатом этих действий является «заявление о соответствии» (*statement of conformity*).

Таким образом, в официальных переводах на русский язык соглашений ВТО (в частности, в уже упоминавшейся ст. 5 Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле — *Article 5: Procedures for Assessment of Conformity by Central Government Bodies of Agreement on Technical Barriers to Trade WTO*) словосочетание *conformity assessment* следует переводить как «оценка соответствия», а не как «подтверждение соответствия», которое использовалось до сих пор.

Самыми распространенными процедурами оценки соответствия, используемыми в международной торговле, являются формы, относящиеся к подтверждению соответствия, — сертификация и декларирование.

Значение термина «декларирование» в стандарте ISO/IEC 17000:2004 имеет совершенно процессуальный характер, устанавливая в качестве дескриптора первую сторону (п. 5.4), которая в том же стандарте квалифицируется как «лицо или организация, представляющие объект» (п. 2.2). Таким образом, если суммировать эти два определения в одно целое, то получается, что декларирование — это подтверждение соответствия, которое осуществляет лицо или организация, представляющие объект.

В ЕАЭС [7, п. 2] и Российской Федерации [5, ст. 2] дефиниция декларирования конкретизирует и сферу применения (только в отношении требований технических регламентов, носящих обязательный характер), и объект подтверждения соответствия (только продукция): «декларирование соответствия — форма подтверждения соответствия продукции требованиям технических регламентов...».

В системе технического регулирования на пространстве ЕАЭС такая конкретизация имеет глубокий смысл, поскольку в дальнейшем устанавливается лицо, которое собственно оформляет и подписывает декларацию о соответствии: изготовитель (схемы 1д, 3д, 5д и 6д) либо изготовитель/продавец (схема 2д и 4д) [9, п. 28–33]. И таким образом определяется ключевой фактор — ответственность, которую несет изготовитель/продавец в полном объеме за достоверность информации, указанной в декларации, и безопасность продукции. В свою очередь, под схемами декларирования (1–6д) понимается «совокупность процедур, которые осуществляются при проведении работ по оценке соответствия продукции требованиям технических регламентов, результаты которых используются для принятия решения о соответствии (несоответствии) продукции требованиям технических регламентов» [9, п. 10]. Формирование схем декларирования основывается на следующем подходе (рис. 4):

- принятие декларации на основе собственных доказательств — эта схема допускается для применения только изготовителями или только лицами, выполняющими функции иностранного изготовителя. Иными словами, эта схема не может использоваться такими посредниками, как продавцы;

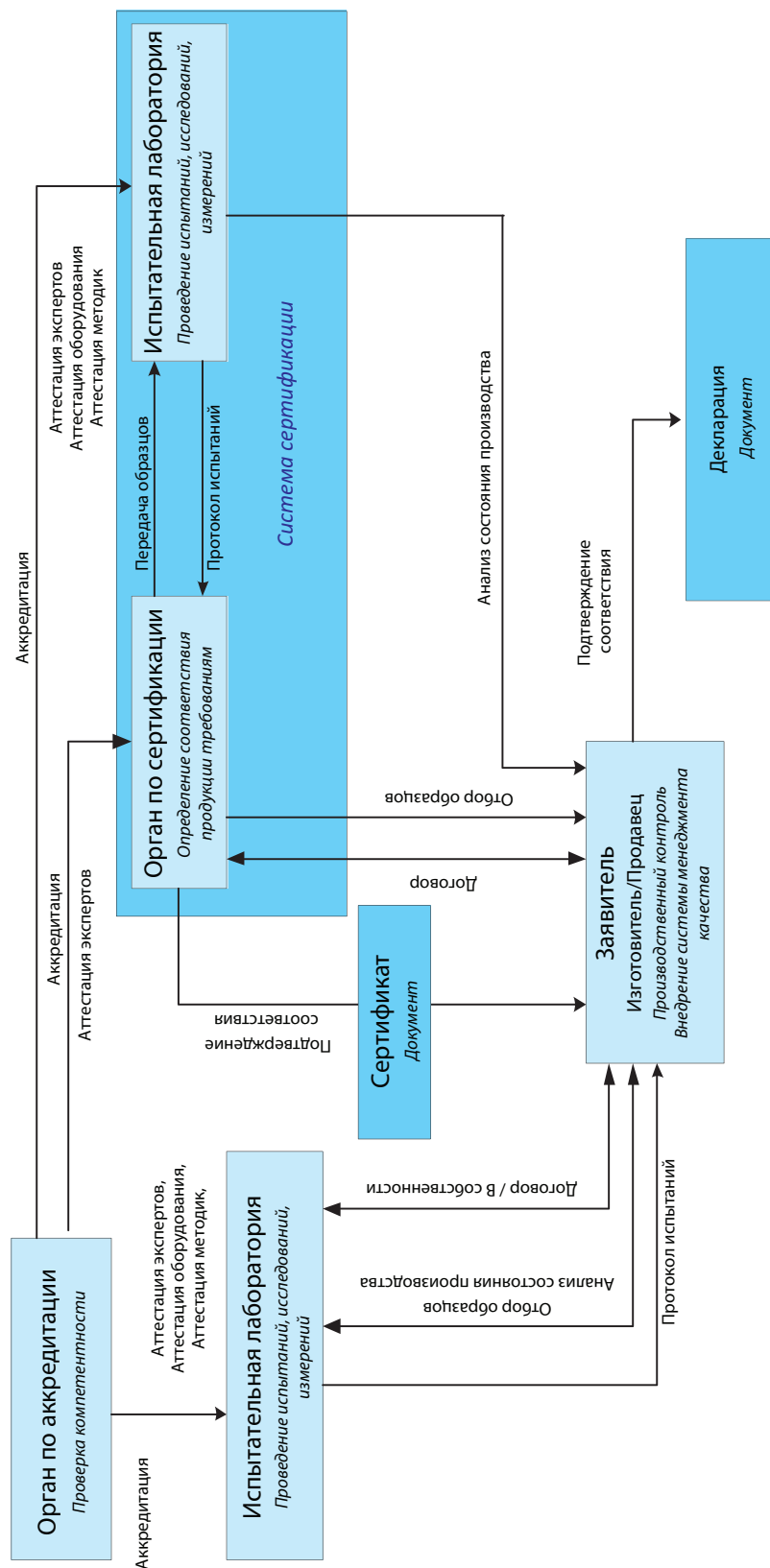


Рис. 4. Общая схема декларирования безопасности выпускаемой продукции

Источник: составлено автором.

- принятие декларации на основе доказательств, полученных с участием органа по сертификации или аккредитованной испытательной лаборатории (третья сторона) — эта схема устанавливается в техническом регламенте в случае, если отсутствие третьей стороны приводит к недостижению целей подтверждения соответствия. Иными словами, эта схема необходима для той продукции, потенциальная опасность которой требует усиления доказательной базы в процедуре подтверждения соответствия.

Схемы декларирования (1–6д) применяются в зависимости от способа изготовления: серийно выпускаемая продукция (1д, 3д), партии продукции (2д, 4д) или единичное изделие (2д, 4д), модификации серийно выпускаемой продукции (5д), использование при производстве сертифицированной системы менеджмента качества (6д).

Сертификация (*certification*) в стандарте ISO/IEC 17000:2004 (п. 5.5 стандарта) определяется аналогично декларированию через дескриптор «третья сторона», которой, в свою очередь, является «лицо или орган, независимые от лица или организации, представляющих объект, и от пользователя, заинтересованного в этом объекте» (п. 2.4). Таким образом, совокупно термин может быть определен следующим образом: сертификация — подтверждение соответствия независимым от заявителя лицом или органом.

В Договоре о ЕАЭС [6] дается определение обязательной сертификации в привязке к проведению подтверждения соответствия техническим регламентам ЕАЭС. В российском законе о техническом регулировании [5] термин «сертификация» рассматривается шире, поскольку осуществляется не только в обязательном, но и в добровольном порядке. Более того, как раз именно в добровольной сфере создание систем сертификации имеет масштабный характер. По данным Росстандарта, на 1 января 2017 г. зарегистрировано 1560 систем добровольной сертификации [10], что почти в 100 раз больше, чем систем обязательной сертификации — где-то в районе 20<sup>1</sup>. Под системой сертификации понимается совокупность участников,

---

1        Официальных данных не найдено, но по данным «РoTECT» (<http://rotest.ru/sistemy-sertifikacii-rossii/>) обязательных систем сертификации в России 16: ГОСТ Р; средств защиты информации по требованиям безопасности информации; «Электросвязь»; геодезической, картографической и топографической продукции; на федеральном железнодорожном транспорте; средств защиты информации; безопасности взрывоопасных производств; в области пожарной безопасности; средств защиты информации по требованиям безопасности; морских гражданских судов; на воздушном транспорте РФ; авиационной техники и объектов гражданской авиации; космической техники; для ядерных установок, пунктов хранения и радиационных источников; средств защиты информации, составляющей государственную тайну; иммунобиологических препаратов.

правил и процедур, но главное — требований, лежащих в основе ее создания. Именно набором требований, как правило, определяется название системы сертификации. Например:

- РОСС RU.32080.04ИЗИ1 Система добровольной сертификации «Халляль»;
- РОСС RU.31850.04ТАЦ0 Система добровольной сертификации «Деловая репутация»;
- РОСС RU.32077.04БСЕ0 Система добровольной сертификации натуральной и биологически чистой продукции и услуг «БИО-СЕРТИФИКАЦИЯ» [11].

Следовательно, сертификация, по сути, это — подтверждение соответствия любых объектов требованиям технических регламентов, документам по стандартизации или условиям договоров, которое осуществляется органом по сертификации [5, ст. 2] (рис. 5). Последнее является ключевым фактором в отношении определения ответственности, как и в случае декларирования. Но в отличие от декларирования, что важно, при сертификации ответственность делится между органом по сертификации и заявителем (изготовителем или продавцом).

Конкретных схем сертификации больше, чем схем декларирования, но они точно также применяются в зависимости от того, как организовано производство: серийно или партиями либо единичное изделие (табл. 2).

Еще один существенный блок процедур, затратный для изготовителя и проводимый органом по сертификации на возмездной основе, касается инспекционного контроля. Инспекционный контроль обеспечивает орган по сертификации информацией о состоянии готовой продукции и процесса производства на протяжении действия срока сертификата соответствия. С точки зрения ответственности наличие инспекционного контроля является для органа по сертификации «страховкой» от возможных сбоях на производстве, особенно в случае серийно выпускаемой продукции. В общем виде схема инспекционного контроля представлена на рис. 6.

Стоимость проведения процедур по любой из упомянутых схем подтверждения соответствия включается в себестоимость продукции и может составлять от 5 до 100% себестоимости в зависимости от сложности продукции и риска причинения вреда. Поэтому при принятии решений при разработке обязательных требований должны соблюдаться следующие общие принципы, разработанные в многосторонней системе регулирования торговли:

- обязательная оценка соответствия не должна становиться искусственным барьером в международной торговле и служить инструментом угнетения конкуренции на рынке;
- сроки проведения оценки соответствия должны быть разумными и не препятствовать обороту продукции, в том числе и в части рассмотрения претензий в отношении процедур и/или результатов;

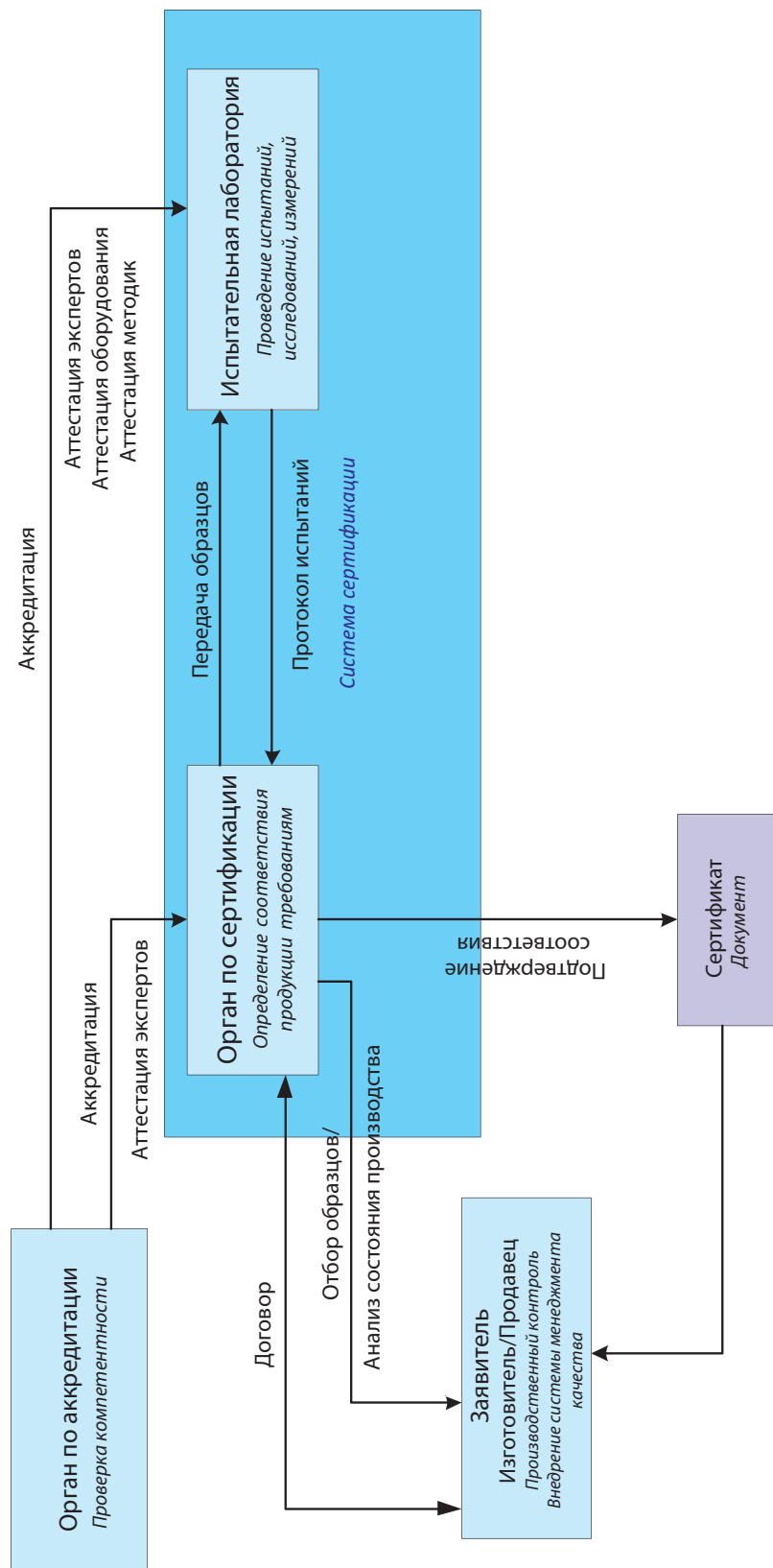


Рис. 5. Общая схема сертификации

Источник: составлено автором.



Таблица 2

**Основные элементы схем сертификации**

Номер схемы	Заявитель	Орган по сертификации	Испытательная лаборатория (центр)	Производственный контроль/ инспекционный контроль	Способ производства/ система менеджмента качества
1с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Идентификация и отбор образцов (проб) Анализ состояния производства	Исследования (испытания) и измерения	Производственный контроль осуществляется изготовителем	Серийно выпускаемая продукция
2с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Идентификация и отбор образцов (проб)	Исследования (испытания) и измерения	Наличие системы менеджмента качества Производственный контроль осуществляется изготовителем	Серийно выпускаемая продукция
3с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо) или продавец (импортер)	Идентификация и отбор образцов (проб)	Исследования (испытания) и измерения		Партия продукции
4с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо) или продавец (импортер)	Идентификация единичного изделия	Исследования (испытания) и измерения		Единичное изделие
5с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Исследование проекта продукции Анализ состояния производства	Исследования (испытания) и измерения	Производственный контроль осуществляется изготовителем	Серийно выпускаемая продукция, не подтверждаемая в готовом виде

6с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Исследование проекта продукции	Исследования (испытания) и измерения	Производственный контроль осуществляется изготовителем	Серийно выпускаемая продукция, не подтверждаемая в готовом виде + наличие системы менеджмента качества
7с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Исследование типа продукции Анализ состояния производства	Исследования (испытания) и измерения	Производственный контроль осуществляется изготовителем	Продукция, предназначенная для поставок на серийное производство в случае планирования выпуска модификаций продукции
8с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо)	Исследование типа продукции	Исследования (испытания) и измерения	Производственный контроль осуществляется изготовителем	Продукция, предназначенная для поставок на серийное производство в случае планирования выпуска модификаций продукции + наличие системы менеджмента качества
9с	Изготовитель (уполномоченное изготовителем лицо), продавец (импортер)	Анализ технической документации		Производственный контроль осуществляется изготовителем	Едиичное изделие, предназначенное для оснащения предприятий на таможенной территории ЕАЭС

Источник: составлено автором на основе [9, п. 16–24].

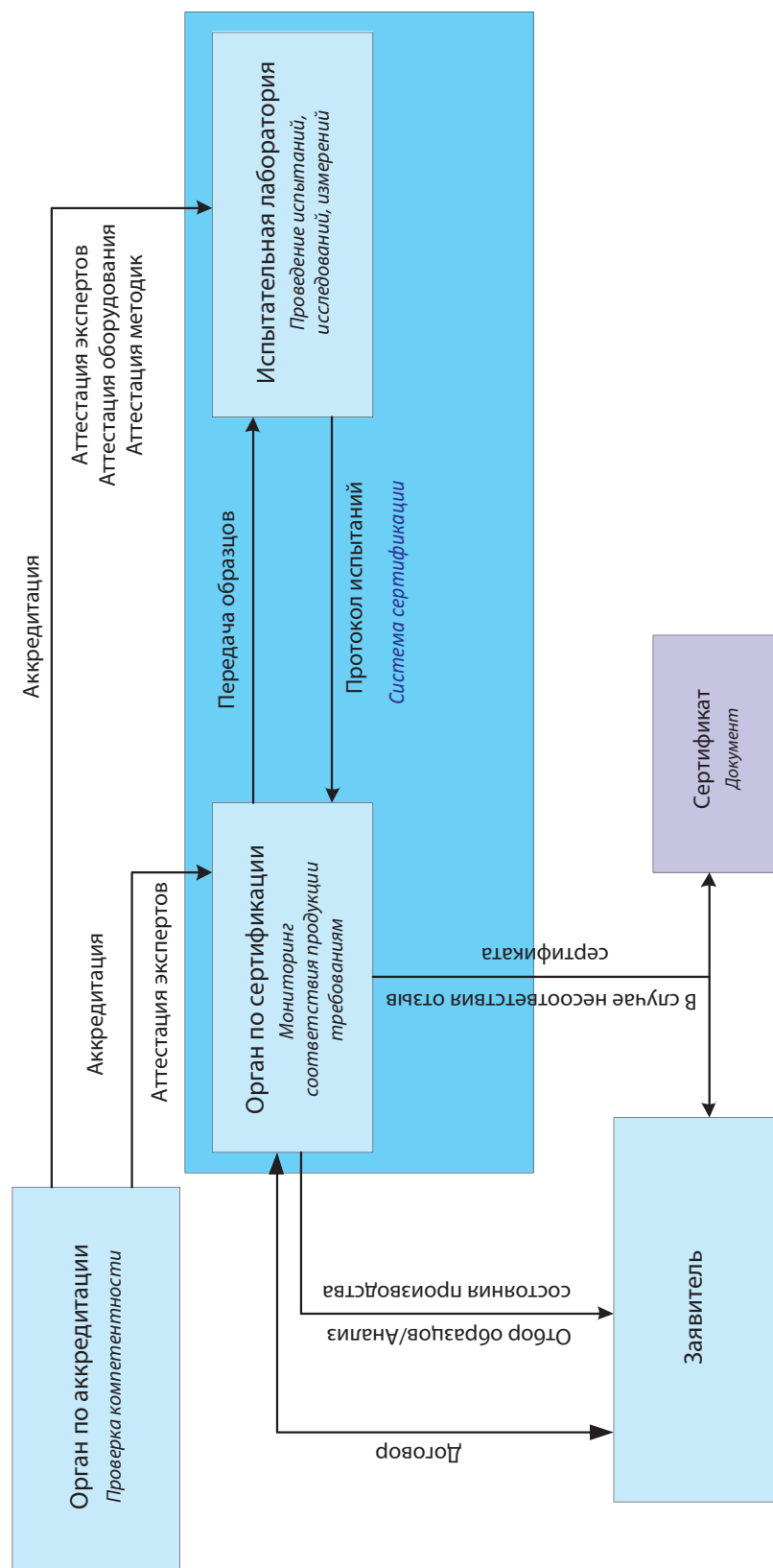


Рис. 6. Общая схема инспекционного контроля

Источник: составлено автором

- необходимо создавать все условия для того, чтобы результаты оценки соответствия могли признаваться в странах-партнерах в целях минимизации дублирования процедур и искусственного завышения себестоимости продукции.

Факт признания оценки, проведенной в одной стране, на территории другой страны особенно важен при масштабировании экономических трансакций посредством электронных форм торговли, позволяющих выход на открытый рынок без посредников и обеспечения гарантий соблюдения требований, например, путем проведения проверки посредниками при традиционных формах торговли. С этой точки зрения принципиальное значение приобретают процедуры, обеспечивающие доверие покупателей к декларациям и сертификатам соответствия.

В 2018 г. Коллегией Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) было принято решение об ужесточении требований в отношении регистрации деклараций о соответствии в едином реестре выданных сертификатов соответствия и зарегистрированных деклараций о соответствии [12]. С 1 июля 2018 г. в орган по сертификации для присвоения регистрационного номера декларация должна подаваться с полным комплектом документов, включающим и копии доказательственных материалов, представление которых для регистрации декларации о соответствии предусмотрено техническим регламентом (техническими регламентами), в том числе результаты исследований (испытаний) и измерений продукции, подтверждающие соблюдение требований технического регламента (технических регламентов), действие которого на нее распространяется (в случае если техническим регламентом предусмотрено проведение исследований (испытаний) и измерений декларируемой продукции), заверенные печатью (если иное не установлено законодательством государства — члена ЕАЭС) и подписью заявителя.

Ранее указанные документы хранились у заявителя. Поэтому принятое решение вызвало негативную реакцию в предпринимательской среде [13]. Некоторые опросы предпринимателей и публикаций в средствах массовой информации показали, что данное нововведение воспринимается как создание барьера. Однако следует отметить, что документы для регистрации подаются в виде электронных копий: во-первых, такая форма с учетом развития цифровых технологий легко реализуема, а во-вторых, обеспечивает прозрачность и уверенность в отношении выполнения требований технических регламентов. Именно исполнительность и честность в части проведения испытаний является ключевым фактором добропорядочного бизнеса. В «Книге жалоб и предложений российского бизнеса» за 2018 г. [14] проблема выдачи органами по сертификации фиктивных протоколов испытаний была отмечена как барьер добросовестной конкуренции, а следовательно, значение аккредитации вырастает и становится инструментом борьбы с фактически недобросовестным предпринимательством. Но не

только российские сертификаты вызывают недоверие. Например, краткое исследование показало, что с 2014 г. на территории РФ запрещен оборот детских товаров (прежде всего, игрушек), имеющих сертификаты, выданные в Ливанской Республике. По информации, полученной от предпринимателей, многие китайские товары ввозятся с сертификатами, которые можно купить без проведения испытаний [15]. Самые распространенные из них — сертификаты SGS. С сертификатами ISO, выданными в Китае, проблема может заключаться в том, что они получены в 2008 г. или даже ранее и не продлены, а кроме того, их также можно купить.

Критерии аккредитации определяются Международным стандартом ISO/IEC 17065:2012 «*Conformity assessment — Requirements for bodies certifying products, processes and services*» (национальный стандарт Российской Федерации ГОСТР ИСО/МЭК 17065–2012 «Оценка соответствия. Требования к органам по сертификации продукции, процессов и услуг» [16]). Проблема «надежности» сертификатов возрастает многократно в условиях увеличивающихся в геометрической прогрессии продаж на электронных площадках и касается всех стран, активно вовлеченных в этот процесс. Проведение подтверждения соответствия, особенно на добровольной основе, и широкое информирование о нем становится, можно сказать, единственным барьером на пути небезопасной продукции в сделках типа B2C, C2C в глобальной сети, при которых государственный контроль (надзор) фактически не имеет принципиальных возможностей предупреждения недобросовестного осуществления торговли. В Дорожной карте работы Технического комитета по оценке соответствия (КАСКО) (*Technical Committee: ISO/CASCO Committee on conformity assessment*), утвержденной в ноябре 2018 г. (CASCO CPC/N451, CASCO ROADMAP 2018 [17]), предусмотрен плановый пересмотр стандарта ISO/IEC 17065:2012 [18] в 2023/2024 гг. Дорожная карта ежегодно утверждается на пленарном заседании КАСКО и может быть изменена по отдельным позициям с учетом представленных обоснований. Актуализация требований стандарта ISO/IEC 17065:2012 с учетом изменений под воздействием цифровых технологий, безусловно, является важным направлением работы в системе многостороннего регулирования торговли.

Таким образом, совершенно очевидно, что на сегодняшний день накоплен огромный опыт, связанный с предупреждением появления на рынке опасной продукции. Однако все используемые в настоящее время инструменты и механизмы оценки соответствия настроены под задачи регулирования, во-первых, продукции, а во-вторых, осуществления традиционных форм торговли.

В новой реальности торговли без границ на электронных площадках уже, казалось бы, отлаженные механизмы защиты прав потребителей и контроля безопасности продукции могут давать сбои в силу их неприспособленности к цифровому функционалу. Например, как использовать традиционные сертификаты и декларации в электронных продажах? Можно предложить ввести опцию по обязательному закреплению документа (сертификата или декла-

рации) при размещении предложения на электронных торговых площадках, но возникает много вопросов: как сделать это требование выполняемым, кто будет отслеживать подлинность и действительность прикрепленных документов (сейчас контроль осуществляется таможенными органами)? Одним из решений может стать перевод в электронные формы сертификации и декларирования, поскольку именно у этих форм оценки соответствия есть главный элемент, легко переводимый в цифровой формат, — итоговый документ (сертификат или декларация). Причем в настоящее время уже разработаны и даже в той или иной степени (в разных странах по-разному) регулированы «электронный документ» и «электронная цифровая подпись», которые за счет технологий их создания (невозможности изменений после подписи определенного лица) обеспечивают доверие к подлинности.

В России электронная сертификация только начала внедряться. Совершенно естественно, что это произошло в наиболее значимой для потребителей области — в сфере безопасности пищевой продукции. Россельхознадзор создает электронную систему (которая пока работает фрагментарно, поскольку еще продолжает разрабатываться), состоящую из нескольких компонентов [19]: оформление разрешений и перемещение грузов через границу («Аргус»); сбор и анализ результатов лабораторного тестирования («Веста»); диагностирование заболеваний животных («Хэрриот»); ветеринарный надзор («Цербер»); регистрация лекарственных средств, кормовых добавок и кормов ГМО («Ирена»); лицензирование фармацевтической деятельности и производства лекарственных средств, предназначенных для животных («Гермес»); электронная ветеринарная сертификация («Меркурий»); наконец, интегратор («Ветис») и др. Все вместе эти компоненты, по замыслам разработчиков, конструируют возможности прослеживания продукции от производителя до розничной реализации в режиме реального времени. Система «Меркурий» начала работать с 1 июля 2018 г. Бумажные сертификаты заменяются электронными [20]. Каждый этап (производства и оборота) заносится в систему, товару присваивается уникальный номер — идентификатор электронного сертификата UUID. По этому номеру можно получить все данные о товаре. Важно, что теперь ветеринарный сертификат могут оформлять не только ветеринарные врачи, но и:

- аттестованные ветеринарные специалисты — на все товары, включенные в перечень Минсельхоза России [21];
- аттестованные сотрудники производителей и аттестованные индивидуальные предприниматели — на продукцию животного происхождения, которая была подвергнута тепловой или иной обработке, упакована в потребительскую или транспортную упаковку с маркировкой при условии, что она прошла ветеринарно-санитарную экспертизу.

Данное обстоятельство снимает зависимость производителей от режимов работы ветеринарных служб, упрощает весь процесс сертификации. И самое главное — уникальный цифровой номер становится естественным компонентом товара при совершении сделок в электронной форме.

Однако пока у бизнеса возникает много вопросов, связанных с использованием этой системы [22–26]. Во-первых, отмечается, что на предприятиях молочной отрасли невысокий уровень автоматизации, а для оформления электронных ветеринарных сертификатов требуются наличие доступа в глобальную сеть, подготовленные специалисты и выделенные средства на подготовку к работе в этой системе (закупка оборудования, оплата доступа в сеть, аттестация специалистов). Во-вторых, заложенные в систему маркеры требуют внедрения систем управления на производстве с датчиками, позволяющими считывать информацию о движении сырья и полуфабрикатов и затем интегрировать их. В-третьих, отмечается, что система запущена в недоработанном виде и требует серьезной отладки.

Перечисленное отражает современную ситуацию, характерную в целом для всех стран, а не только для России: с одной стороны, цифровые технологии позволяют снизить временные издержки, упростить документооборот, «оцифровать продукт» в той мере, в какой это возможно для него, а с другой — все сдерживается цифровым неравенством (*digital divide*) [27], ограничивающим возможности коммуникации из-за отсутствия доступа к современным информационно-коммуникативным технологиям (ИКТ). Именно этот факт — цифровое неравенство — становится решающим в продвижении электронных форм взаимодействия экономических агентов. Стремительное нарастание сделок в электронной форме в странах с развитыми технологическими возможностями формирует новую глобальную экономическую реальность: товарооборот развивается благодаря снижению операционных расходов, предложению и спросу, не ограниченному физическим присутствием продавцов, покупателей и товаров. Малые компании, ранее не располагавшие ресурсами для выхода на мировой рынок, получили открытую и равную возможность непосредственных контактов с неограниченным числом приобретателей.

В то же время в странах с невысокими сетевыми коммуникативными возможностями взаимодействие экономических агентов «застывает» в традиционных формах. Причем не только наличие оборудования является решающим в устранении или сокращении «цифрового разрыва». Технологическая адаптация к открывшимся возможностям происходит быстро, а с ней возникает потребность в удовлетворении еще больших ожиданий, обеспечиваемых еще более сложным программным интерфейсом. И к цифровому разрыву, сначала возникающему из-за отсутствия сетевой инфраструктуры, прибавляется неготовность осваивать все более сложные технологии управления и коммуникаций. В частности, речь идет и о том, что любое внедрение новых автоматизированных механизмов регулирования или контроля должно быть отработано, ошибки автоматики минимизированы, а кроме того, должен осуществляться мониторинг. Поэтому все, что связано с торговлей, особенно с типами сделок B2C и C2C, должно развиваться эволюционно, обеспечивая преимущество для потребителей в документах, сопровождающих товар. Главную роль можно отвести информации, которую

просматривает потребитель. Важно, чтобы информация содержала разъяснения в отношении того, какими документами должен сопровождаться данный товар. Эту обязанность необходимо возложить на продавцов.

Роль сертификатов и деклараций, прежде всего переведенных в цифровой формат, возрастает в несколько раз, поскольку превентивный контроль, который они обеспечивают, становится фактически единственным видом контроля при сделках в электронном виде, обеспечивающим безопасность продукции. Сдерживающим распространение опасной продукции видом контроля является также таможенный контроль, который осуществляется исключительно при экспортно-импортных операциях. Например, в интеграционных образованиях, где отсутствуют внутренние границы между странами для перемещения товаров, таможенный контроль не будет работать. Такой подход вносит принципиальные изменения в фундаментальные концепции государственного регулирования по обеспечению защиты прав потребителей и безопасности продукции и услуг при масштабировании электронных форм торговли.

Необходимо признать, что проведение «революции» в отдельно взятой стране с внедрением электронных сертификатов и деклараций (даже в идеальном исполнении) не решит проблему увеличения товарооборота, поскольку перемещение товаров основывается на принципе взаимного признания результатов подтверждения соответствия. Кроме того, необходима эквивалентность и материально-технической базы, обеспечивающей соответствующий документооборот. Например, по данным Россельхознадзора [28] внедрение «Меркурия» на пространстве ЕАЭС испытывает определенные трудности: белорусская и российская системы интегрированы, казахская разрабатывается, но медленно, а киргизская и армянская совершенно не готовы<sup>1</sup>.

Аналогичные проблемы, связанные с неготовностью разных стран к внедрению цифровых технологий, особенно отчетливо проявляются и при разработке правил многостороннего регулирования. Однако шаг за шагом необходимо продвигаться в этом направлении, чтобы не снизить уровень защиты прав потребителей и безопасность продукции в международном товарообороте.

---

*1* Основопологающие регулирующие документы ЕАЭС в сфере развития информационно-коммуникационных технологий приняты (Приложение № 3 к Договору о Евразийском экономическом союзе «Протокол об информационно-коммуникационных технологиях и информационном взаимодействии в рамках евразийского экономического союза». URL: <[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/aa0c4fa9ba641f06aaea596cd1596d2c7a7e2107/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/aa0c4fa9ba641f06aaea596cd1596d2c7a7e2107/)>), специальные документы по развитию электронной ветеринарной сертификации в процессе принятия и разработки.



## Источники

- [1] Ежегодные доклады Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей о состоянии предпринимательской среды за 2014–2019 гг. URL: <<http://doklad.ombudsmanbiz.ru/>>.
- [2] Global Competitiveness Index, World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016. URL: <[http://reports.weforum.org/pdf/gci-2016-2017/WEF\\_GCI\\_2016\\_2017\\_Profile\\_RUS.pdf](http://reports.weforum.org/pdf/gci-2016-2017/WEF_GCI_2016_2017_Profile_RUS.pdf)>.
- [3] Кулик И.В., Хуницзян Ч. Политика развития малого и среднего предпринимательства в Китае // Ученые заметки ТОГУ. 2014. Том 5. № 4. С. 199–203. URL: <[http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU\\_5\\_179.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_179.pdf)>.
- [4] Международный стандарт ISO/IEC17000:2004(E/F/R) «Оценка соответствия. Словарь и общие принципы». URL: <[https://pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso\\_17000-2004.pdf](https://pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_17000-2004.pdf)>.
- [5] Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ. URL: <[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_40241/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40241/)>.
- [6] Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.). URL: <[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/)>.
- [7] Приложение № 9 «Протокол о техническом регулировании в рамках Евразийского экономического союза» к Договору о Евразийском экономическом союзе. URL: <[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/d4a8ed9c96e6b5519b558f85f72112ed06b1e527/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/d4a8ed9c96e6b5519b558f85f72112ed06b1e527/)>.
- [8] Agreement on Technical Barriers to Trade. URL: <[https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/17-tbt\\_e.htm#articleV](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm#articleV)> (текст на русском языке: URL: <<http://docs.cntd.ru/document/902340084>>).
- [9] Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 18 апреля 2018 г. № 44 «О типовых схемах оценки соответствия». URL: <<http://docs.cntd.ru/document/550400367>>.
- [10] URL: <<https://www.gost.ru/portal/gost/home/activity/compliance/VoluntaryAcknowledgement>>.
- [11] URL: <[https://www.gost.ru/portal/gost/home/activity/compliance/VoluntaryAcknowledgement/reestr?portal:componentId=11f30a16-f554-4d49-a27a-e277eb-f53b2f&portal:isSecure=false&portal:portletMode=view&navigationalstate=-JBPNS\\_rO0ABXdHAAAZhY3Rpb24AAAABABBjb25jcmV0ZURvY3VtZ-](https://www.gost.ru/portal/gost/home/activity/compliance/VoluntaryAcknowledgement/reestr?portal:componentId=11f30a16-f554-4d49-a27a-e277eb-f53b2f&portal:isSecure=false&portal:portletMode=view&navigationalstate=-JBPNS_rO0ABXdHAAAZhY3Rpb24AAAABABBjb25jcmV0ZURvY3VtZ-)>.

W50AARmcm9tAAAAAQACMjAABmRvY19pZAAAAAEABDM2OTgAB-19fRU9GX18\*>.

- [12] Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 марта 2018 г. № 41 «О Порядке регистрации, приостановления, возобновления и прекращения действия деклараций о соответствии продукции требованиям технических регламентов Евразийского экономического союза». URL: <<http://base.garant.ru/71905120/>>.
- [13] URL: <<https://customsforum.ru/news/business/sertifikatsiya-i-zakonodatelstvo-kakie-novovvedeniya-zhdut-rossiyskiy-biznes-549412.html>>.
- [14] «Книга жалоб и предложений российского бизнеса» за 2018 г. URL: <<http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2018/pdf/3.pdf>>.
- [15] URL: <<https://roscontrol.com/community/article/sertifikatsiya-v-kitae/#>>.
- [16] Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТР ИСО/МЭК 17065–2012 «Оценка соответствия. Требования к органам по сертификации продукции, процессов и услуг». URL: <<http://files.stroyinf.ru/Data2/1/4293777/4293777570.pdf>>.
- [17] CASCO CPC/N451, CASCO ROADMAP 2018. URL: <<https://www.iso.org/ru/committee/54998/x/catalogue/p/0/u/1/w/0/d/0>>.
- [18] Международный стандарт ISO/IEC 17065:2012 «Conformity assessment — Requirements for bodies certifying products, processes and services». URL: <<https://www.iso.org/standard/46568.html>>.
- [19] URL: <<http://www.agromedia.ru/news.aspx?id=2107&type=1>>.
- [20] Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 27 декабря 2016 г. № 589 «Об утверждении Ветеринарных правил организации работы по оформлению ветеринарных сопроводительных документов, порядка оформления ветеринарных сопроводительных документов в электронной форме и порядка оформления ветеринарных сопроводительных документов на бумажных носителях». URL: <<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71480900/>>.
- [21] Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 18 декабря 2015 г. № 648 «Об утверждении Перечня подконтрольных товаров, подлежащих сопровождению ветеринарными сопроводительными документами» (зарегистрировано в Минюсте России 17 февраля 2016 г. № 41118). URL: <<https://base.garant.ru/77679601/>>.
- [22] URL: <<https://www.dairynews.ru/news/pochemu-merkuriy-ne-gotov.html>>.

- [23] URL: <<https://milknews.ru/longridy/merkurii-integraciya.html>>.
- [24] URL: <<http://ветеринария.рф/analytics/reportazhi/konferentsiya-po-opytu-vnedreniya-fgis-merkuriy-voprosy-ostayutsya/>>.
- [25] URL: <<https://habinfo.ru/problemy-gis-merkuriy/>>.
- [26] URL: <<http://agrobezopasnost.com/xod-vnedreniya-elektronnoj-sertifikacii-opyt-liderov-i-vozhzhnye-posledstviya-dlya-outsajderov/>>.
- [27] Толковый словарь по информационному обществу и новой экономике. 2007. URL: <[https://information\\_society.academic.ru/137](https://information_society.academic.ru/137)>.
- [28] URL: <<https://eurasia.expert/rosselkhoz nadzor-soobshchil-o-problemakh-vedeniya-elektronnoy-sertifikatsii-v-eaes/>>.

Glazatova M.<sup>1</sup>

## ***Conformity assessment in the system of non-tariff regulation and in the conditions of digitalization***

The article discusses the terms, basic approaches and principle scheme of conformity assessment in two forms: certification and declaration. The problem of ensuring trust in documents confirming the safety of products in the conditions of development of electronic forms of trade is considered.

**Keywords:** *conformity assessment, administrative barriers, e-Commerce.*

Статья поступила в редакцию 5 июля 2019 г.

---

<sup>1</sup> Glazatova M. — PhD in Economics, Deputy Director of the HSE Institute of trade policy. E-mail: <[mglazatova@hse.ru](mailto:mglazatova@hse.ru)>.



## Магистерская программа НИУ ВШЭ «Международная торговая политика»

*Руководитель Академического совета образовательной программы —  
М.Ю. Медведков, профессор, зав. Кафедрой «Торговая политика» НИУ ВШЭ,  
руководитель Департамента Минэкономразвития России.*

*Академический руководитель образовательной программы —  
В.Н. Зуев, доктор экономических наук,  
профессор Кафедры «Торговая политика» НИУ ВШЭ.*

**Количество мест —**

20 бюджетных + 25 платных + квотные места для иностранцев.

**Программа смешанного типа — коммерческо-бюджетная.**

**Обучение ведется на русском и английском языках.**

**Срок обучения — 2 года.**

**Компетенции.** Программа разработана как инновационный образовательный продукт, нацеленный на подготовку универсальных специалистов (аналитиков, консультантов и экспертов), действующих в интересах бизнеса и государства на международных рынках. Результатом обучения является формирование востребованных компетенций по организации и ведению внешнеэкономической деятельности в быстроменяющейся среде многостороннего и регионального регулирования. Студенты получают навыки использования инструментов торговой политики с учетом новых условий протекционизма, экономических санкций, цифровизации внешнеэкономической сферы. Они смогут компетентно вести торговые переговоры, а также квалифицированно взаимодействовать с органами власти, региональными и международными организациями.

**Где я буду работать?** Выпускники получают подготовку для работы в государственных и международных организациях, государственных, частных, международных компаниях (торговых, производственных и инвестиционных), научно-исследовательских организациях.

**Основные партнеры программы:**



**Институт международной торговли** (ИМТ) (г. Берн, Швейцария) — ведущий мировой исследовательский, научный и образовательный центр в области изучения торговой политики и международной торговли;



**Институт мировой экономики** (г. Киль, Германия), который входит в топ 5 ведущих научных организаций мира в области внешнеэкономической политики, а также в топ 20 ведущих исследовательских центров мира в области международной торговли.

С 2019 г. новым партнером программы стал Национальный экономический университет Вьетнама (г. Ханой).

**Возможность получения двойного диплома.** Студенты программы имеют возможность получить два диплома, пройдя на втором году обучение в ИМТ в Университете г. Берна по программе MILE<sup>1</sup> (Master In International Law and Economics), которая дает компетенции на стыке экономики и права. Студент получает диплом Министерства образования Швейцарии. Университет-партнер предоставляет скидки слушателям программы «Международная торговая политика» (МТП) (до 30%). С 2019 г. существует также договоренность о предоставлении скидок 30% и выше на обучение в Институте мировой экономики в г. Киль.

**Возможность получения международных образовательных сертификатов.** Студенты имеют также возможность пройти краткосрочное обучение разной продолжительности и получить соответствующие сертификаты в Институте международной торговли в Университете г. Берна или в Институте мировой экономики в г. Киль либо в других учебных заведениях — партнерах МТП. Достигнуты договоренности о сотрудничестве и обучении студентов в Свободном брюссельском университете, Университете г. Бордо, Центре международного образования (г. Ницца, Франция), Свободном университете г. Берлина и других зарубежных учебных заведениях.

**Высокая практическая ориентированность программы** выражается как в содержании учебного плана программы, так и в широких возможностях прохождения практики в России и за рубежом. Программа будет реализовываться при поддержке российских (Минэкономразвития России, Минпромторг России, Минсельхоз России и др.) и международных организаций (Евразийский экономический союз, в том числе Евразийская экономическая комиссия, Виртуальный институт ЮНКТАД, Центр торговли

---

<sup>1</sup> Master In International Law and Economics. URL: <<https://www.wti.org/education/mile/>>.

и экономической интеграции в Женеве), что обеспечит возможности прохождения практики в различных компаниях, и ведомствах.

**Что я буду изучать?** Через торговлю реализуются результаты любой деятельности:

- общие экономические дисциплины: макро- микроэкономика и эконометрика;
- экономика в торговой политике — анализ и моделирование торговой политики, методы количественного анализа международной торговли;
- блок международной торговли — новейшие тренды развития международной торговли, международное регулирование торговли товарами и услугами;
- блок регулятивного воздействия — национальное, региональное и многостороннее регулирование внешнеэкономических связей, институты глобального управления и перспективные вопросы международного регулирования;
- блок торговой политики — торговая политика в условиях экономики 4.0, торговая политика отдельных стран — членов ВТО, национальное регулирование предпринимательской деятельности в системе мер торговой политики;
- торговля и бизнес — международные коммерческие операции — торговая политика и продвижение интересов бизнеса; внешнеэкономическая политика (продвинутый уровень), торговая политика и конкурентоспособность компании;
- торговля и финансы — финансовые рынки, корпоративные финансы в системе международных валютно-кредитных и финансовых отношений, торговля и валютный рынок;
- торговля и право — юридическое обеспечение международной торговли, экономико-правовые условия деятельности компаний на зарубежных рынках;
- ведение торговых переговоров и разрешение международных торговых споров, применение инструментов торговой политики, проектная работа;
- практика в различных компаниях и ведомствах.

**Профессионалы преподаватели и практики.** Программа реализуется коллективом специалистов мирового уровня в области международной торговли, торговой политики и экономического регулирования. Практико-ориентированные дисциплины и научно-исследовательский семинар ведут также специалисты организаций-партнеров и преподаватели зарубежных высших учебных заведений.

*Более подробно с программой и условиями приема  
можно ознакомиться на сайте программы:*

URL: [hse.ru/ma/wtp/](http://hse.ru/ma/wtp/).

## Прием документов

*с 20 июня по 31 июля (на платные места до 16 августа).*

Прием на магистерскую программу осуществляется путем конкурсного отбора на основе представленных кандидатами документов в виде портфолио.

**Обязательными для участия в конкурсе документами являются копия диплома о высшем образовании и мотивационное письмо.**

### Контакты:

*менеджеры: Кукушкина Юлия +7 905 533 62 98,*

*академический руководитель: Зув Владимир Николаевич*

*(e-mail: vzuev@hse.ru; +7 916 625 01 71).*

*Обращение руководителя ОП: URL: <<https://yadi.sk/i/8WniQ-QP3XA3Eу>>.*

Редактор *Т.М. Ершова*  
Корректор *Е.Е. Андреева*  
Дизайн *В.И. Кремлева*  
Верстка *Я.В. Александровой*

Подписано в печать 06.08.19.  
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 9,1.

Тираж 300 экз. (1-й завод 250 экз.).  
Заказ № .

Отпечатано с оригинал-макета.

Адрес редакции: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 13, стр. 4.  
Телефон: (495) 772-95-90, доб. 22-409  
Веб-сайт: <http://tradepolicyjournal.hse.ru>  
Эл. почта: [tradepolicyjournal@hse.ru](mailto:tradepolicyjournal@hse.ru)

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ № ФС77-67419 от 13 октября 2016

## **Информация для читателей**

Издатель — Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики».

Журнал издается в рамках сотрудничества  
с Международным центром торговли  
и устойчивого развития (МЦТУР, Женева),  
(International Center on Trade  
and Sustainable Development (ICTSD), Geneva).

Выходит один раз в квартал.

Все права на материалы, опубликованные в номере,  
принадлежат журналу «Торговая политика»,  
ссылки на него при перепечатке обязательны.

Редакция оставляет за собой право не вступать  
в переписку с авторами. Присланные материалы не  
рецензируются и не возвращаются. Мнение авторов  
статей может не совпадать с мнением редакции.



**Для заметок**