

Интересы бизнеса во внешней и внешнеэкономической политике зарубежных стран*

УДК 339.9
ББК 65.5
С-120

Л.В. Сабельников,
доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки
России, Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный
институт, отдел международной торговли и многостороннего
экономического сотрудничества - зав. отделом

В развитых странах, первыми в мире начавших поддержку экспортеров (Великобритания, например, с 1919 г.) и поставляющих в настоящее время на внешний рынок в крупных масштабах дорогостоящую машинотехническую продукцию длительного пользования, значительное внимание уделяется увеличению финансовой поддержки экспортеров и расширению форм их кредитования и страхования (Япония – одна из лидирующих в области такой поддержки – ежегодно расходует указанные цели свыше 4 млрд долл., а доля кредитования при участии государства в ее экспорте достигает почти 30%), перемещению оказания административной помощи на территорию стран импортеров для повышения эффективности, применению разнообразных способов морального поощрения (в США, Великобритании, Франции, Японии и др. странах путем вручения почетных знаков отличия, дипломов и призов в соответствии с определенными критериями и национальными традициями, выражением письменной благодарности от первых лиц государства и пр.) для получения предпринимателями дополнительного удовлетворения от своего бизнеса, как за «заслугу перед отечеством».

В развивающихся странах широкое распространение получают лишь некоторые традиционные способы административного поощрения экспорта, в частности, предоставление информации и консультационных услуг (преимущественно о зарубежных рынках, международных торгах и аукционах) и рекламирование отечественных товаров в зарубежных средствах массовой информации. Важным инструментом стимулирования их экспорта является активное привлечение иностранных инвестиций для скорейшего освоения передовой производственной и управленческой технологии посредством создания крупных экспортно-производственных зон с особенно благоприятными условиями для инвесторов (например, в Бразилии, Мексике, Республике Корея и Сингапуре).

Кроме того, правительства устанавливают строгий контроль за качеством предназначенной к вывозу продукции с целью повышения ее репутации и осуществля-

* Окончание статьи. Начало см. в №б за 2017 год.



ют сертификацию происхождения товаров для получения поставщиком тарифных льгот в импортирующих странах. Помощь экспортерам оказывается также в форме торгового посредничества: соответствующие центры или фонды сначала закупают отечественные товары на внутреннем рынке, а затем сами продают их за рубежом. По мере развития экспорта машин и оборудования некоторые развивающиеся страны стали прибегать к льготному кредитованию и страхованию экспортеров (последнее преимущественно во взаимной торговле).

НОВЫЕ ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА

Специфика развития мирового хозяйства и внешнеэкономических связей в условиях прогрессирующих научно-технических достижений, процессов его интернационализации и резкого усиления конкуренции ведет к тому, что правительства стремятся полнее учитывать интересы бизнеса в этой сфере, а также использовать, порой заимствуя друг у друга, более эффективные формы и инструменты содействия деятельности предпринимателей за рубежом и защиты на внутреннем рынке от слишком активных или недобросовестных иностранных поставщиков и бизнесменов-мошенников.

Во-первых, быстро увеличивается количество и расширяется сеть зарубежных предприятий ТНК (ныне превышают соответственно 100 и 800 тыс.): сначала сбытовых, а затем – производственных и, наконец, – научно-исследовательских, в том числе осуществляющих инновационную деятельность в значительном объеме, и управленческих, часто путем создания региональных штаб-квартир. В результате ТНК становятся глобальными предпринимательскими организациями. Однако проблема не только в изменении масштаба и профиля их деятельности.

С укреплением позиций ТНК в мировом хозяйстве, с одной стороны, растут их потребности в развитии международных экономических связей и возможности оказывать влияние на внешнюю и внешнеэкономическую политику правительств в корпоративных интересах, преимущественно в целях содействия доступу на внешние рынки, а, с другой, – обостряется соперничество между ТНК развитых стран и стран с формирующимися рынками – КНР, Индии, Бразилии, Мексики и др. Это не всегда совпадает с интересами национальных компаний среди развитых странах, в частности, с менее конкурентоспособными малыми и средними, нуждающимися в государственной поддержке, но, главное, с направлением общенациональных интересов зарубежных стран, особенно новых претендентов на мировой рынок и их ТНК по мере стремительного увеличения количества и расширения сети предприятий последних.

Во-вторых, повышается значение внешнеэкономических связей в развитии мирового хозяйства и хозяйства отдельных стран: в конце XIX в. совокупный экспорт всех стран составлял менее 5% от их ВВП, в середине XX в. – немногим

более 5%, а в конце – около 20%¹; в настоящее время – существенно превысил этот уровень. В некоторых странах – указанная доля значительно выше: в Канаде, например, более 30%, Нидерландах, Бельгии и Сингапуре – более 50%. Соответственно возросла и выгода от экспорта как предпринимателей, так и правительств по всем отмеченным ранее направлениям.

В-третьих, изменяется структура внешнеэкономических связей: помимо торговли, значительно увеличивается трансграничное движение капитала, в том числе – прямых иностранных инвестиций, и миграция рабочей силы, также приносящие выгоды, но вместе с тем требующие государственного контроля и регулирования в интересах обеспечения экономической безопасности страны и нормального функционирования национального рынка рабочей силы.

В-четвертых, в международной торговле растут операции с услугами, особенно с деловыми, повышающими эффективность предпринимательской деятельности, и с объектами интеллектуальной собственности, а в торговле товарами увеличивается доля высокотехнологичной продукции, технически сложной и опасной для населения и окружающей среды, а потому вызывающей необходимость большего внимания правительств к внешнеторговым поставкам с точки зрения безопасности товаров и услуг, которая стала самостоятельным фактором конкурентоспособности.

В-пятых, под влиянием научно-технического прогресса модернизируются средства транспорта, связи и передачи информации на дальнее расстояние, требуя соответствующего улучшения организации международной торговли, в частности, повышения оперативности деятельности таможенных учреждений в обслуживании растущего бизнеса и в борьбе с массовыми трансграничными правонарушениями.

В результате круг взаимных интересов бизнеса и государства становится более широким, и это вызывает адекватную реакцию со стороны правительств: ликвидируются неоправданные барьеры в торговле, совершенствуются прежние и используются иные инструменты поддержки предпринимателей в быстро развивающихся и потенциально перспективных сферах внешнеэкономических связей, формируются системы межправительственных договоренностей на региональном, трансконтинентальном и многостороннем уровнях, предназначенные для устранения ограничений и злоупотреблений, угроз справедливой конкуренции, обществу и природе.

Традиционным направлением внешнеэкономической политики развитых стран, доминирующих в международной торговле, является с середины XX в. ее постепенная общая либерализация на основе взаимности. Вместе с тем возникают и получают все большее распространение новые подходы к либерализации торговли.

По инициативе развивающихся стран участниками организации Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в 1968 г. была создана и продолжает

¹WTO Secretariat. World Trade Report 2013, p.47



действовать. Общая система преференций, предусматривающая в одностороннем порядке снижение и частичную отмену таможенных пошлин развитыми странами на ввоз продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран. Эти преференции продиктованы не только интересами экспортеров последних, экономически отставших в период колониализма, но и стран-доноров, поскольку тарифные льготы содействуют ускорению развития хозяйства самостоятельных ныне государств, увеличивают их покупательную способность и ассортимент последней, в том числе за счет высокотехнологичных импортных товаров и услуг в предоставивших такие льготы странах.

Внешнеэкономическим интересам предпринимателей многих развитых стран (прежде всего США, Японии и Германии) служат, кроме того, и их ежегодные ассигнования за счет бюджета в рамках т.н. официальной помощи развитию, составляющей 50-60 млрд долл. Средства в соответствии с такой помощью (свыше половины в форме «грантов»), координируемые Комитетом содействия развитию ОЭСР, направляются преимущественно на создание капиталоемких объектов энергетической, промышленной и транспортной инфраструктуры в развивающихся странах, что не только увеличивает их импорт, но и содействует последующим частным прямым иностранным инвестициям предпринимателей развитых стран.

Механизм предоставления помощи предусматривает, что она в значительной части имеет «связанный характер»: стране-получателю ассигнований предоставляется право приобретать необходимые товары и услуги лишь в стране-доноре, преследующей в рамках общей стратегии ОЭСР, свои социально-экономические и внешнеполитические цели.

Практика функционирования механизма официальной помощи развитию показывает, что поставщики нередко завышают цены, поскольку конкуренция в данном случае почти отсутствует, а власти в интересах поставщиков не реагируют должным образом. Вместе с тем власти оперативно действуют, когда возникает угроза этим интересам.

В данной связи заслуживает внимания причина резкого сокращения и изменение сферы предоставления официальной помощи развитию Японией в начале XXI в. (в 2000 г. она была лидером). Основной получателем ассигнований – КНР сравнительно быстро создала промышленность, поставлявшую на мировой рынок все больше конкурирующей продукции. В результате новой сферой такой помощи Японии КНР стала природоохранная, что, сохраняя для японских предпринимателей возможности сбыта соответствующих товаров и услуг на емком китайском рынке, не усложняя экспорт иной их продукции в другие страны. К рассматриваемым новым подходам можно отнести и договоренность членов ВТО о необложении таможенными пошлинами быстро растущих международных торговых операций, осуществляемых посредством электронной коммерции. Договоренность была достигнута в мае 1998 г. по инициативе США, располагающих, как известно, наибольшим количеством ТНК и наиболее развитой электронной коммерцией.

Широкое распространение получает более глубокая региональная либерализация торговли между странами, участвующими в разных типах интеграционных хозяйственных объединений: в трансграничных зонах свободной торговли, таможенных союзах, общих рынках и экономических союзах, иногда включающих и валютные союзы (число официально заявленных в Секретариат ВТО таких объединений превышает две сотни). Особенно популярно создание зон свободной торговли, предусматривающих полную отмену ограничений во взаимной коммерческих операциях стран-членов при минимальных других обязательствах.

Вместе с тем необходимо отметить, что зона свободной торговли нередко включает договоренности, выходящие далеко за ее рамки. Так, Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА, с 1994 г. функционирующее в составе США, Канады и Мексики) предусматривает статьи о либерализации трансграничных инвестиций, об унификации защиты прав интеллектуальной собственности и о предоставлении Канаде права на разведку и добычу природных ископаемых в Аляске. К новому направлению деятельности в области упорядочения международной торговли посредством борьбы с недобросовестной коммерческой практикой монополий следует отнести разработанный также по настоянию развивающихся стран-членов ЮНКТАД и принятый в апреле 1980 г. документ Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой (ОДП), получивший в декабре того же года одобрение Генеральной Ассамблеи ООН. В документе содержится исчерпывающее определение ОДП и перечислены основные недопустимые ее виды, часто увязываемые с деятельностью ТНК².

«Выражение «ограничительная деловая практика», говорится в начале Кодекса, означает действия или поведение предприятий, которые путем злоупотребления господствующим положением на рынке или приобретения этого положения и злоупотребления им ограничивают доступ к рынкам или иным образом неоправданно сдерживают конкуренцию, что оказывает или может оказать отрицательное влияние на международную торговлю, особенно на торговлю развивающихся стран, и на экономическое развитие этих стран, или которые посредством официальных, неофициальных, письменных или устных соглашений или договоренностей между предприятиями оказывают аналогичное воздействие». Таким образом оговариваются фактически все варианты негативного проявления ОДП, включая и потенциально возможные.

К основным видам ОДП Кодекс относит:

- соглашения о ценах, разделе рынков или покупателей, об установлении квот на продажу и производство;
- сговор об отказе от поставок потенциальным импортерам и недобросовестное поведение по отношению к конкурентам (например, использование цены ниже себестоимости для их устранения с рынка);

² Документ ЮНКТАД, ТД/РЕР/CONF/10/Rev.1, Geneva, 1980



- использование дискриминационных, т.е. неоправданно дифференцированных цен или условий в отношении поставки или покупки товаров;
- приобретение контроля путем слияния, поглощения, создания совместных предприятий или иных форм;
- установление зависимости поставки товаров от ограничений в отношении того, где, кому, в какой форме или в каких количествах поставляемые и другие товары могут быть перепроданы или экспортированы.

Практическая ценность Кодекса состоит в том, что в нем, во-первых, рекомендованы правительствам правила поведения в связи с ОДП: превентивные действия для недопущения и устранения последней, а также для обеспечения справедливого и равноправного отношения ко всем предприятиям. Во-вторых, разработаны на международном уровне конкретные формы помощи правительствам: представление информации и организация семинаров и консультаций, подготовка специалистов, согласование национальной политики. В-третьих, предусмотрена разработка типового закона для борьбы с ОДП странами-членами (ЮНКТАД не имеет полномочий, обязывающих страны осуществлять какие-либо меры). В результате существенно увеличилось число стран, принявших такие законы: с 15 – в 1980 г., т.е. перед созданием Кодекса, до 80 – в 2000 г. и до 132 – в 2010 г. (еще 14 стран в то время готовили принятие аналогичного закона).

Более разумный подход проявили члены ВТО в вопросе об отношении к государственному субсидированию предпринимателей, когда оно наносит ущерб интересам добросовестных предпринимателей и тем самым подрывает справедливую конкуренцию, чем в прошлом – составители статьи XVI ГАТТ – «Субсидии». Последние относились к оценке этой деятельности правительства преимущественно негативно, и в дальнейшем указанная статья дополнялась новыми ограничениями.

В Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам, с одной стороны, государственное субсидирование экспортёров и отечественных предпринимателей, препятствующее поступлению на внутренний рынок конкурирующей иностранной продукции, по-прежнему запрещается, но, с другой, – предусматриваются принципиально важные исключения, когда субсидии не влияют непосредственно на конкуренцию, а способствуют развитию предпринимательской деятельности и общества.

Речь идет о трех случаях, допускающих частичное субсидирование при определенных условиях. Во-первых, при оказании помощи исследовательской деятельности, осуществляемой фирмами, высшими учебными заведениями и научными учреждениями на контрактной основе, когда эта помощь покрывает не более 75% промышленных исследований или 50% стоимости разработок на доконкурентной стадии (под последней понимается перевод результатов исследований в чертеж или макет нового или улучшенного товара). Во-вторых, при оказании помощи неблагополучным районам в рамках регионального развития (такие районы определяются сравнением со средними экономическими показателями по стране). В-третьих,

при оказании помощи для адаптации существующих производственных мощностей предприятий к новым законодательным требованиям по соображениям охраны окружающей среды (при одновременности мероприятия и помощи в размере не более 20% от общей суммы расходов на адаптацию).

Кроме того, в Документе есть статья 29 – «Переход к рыночной экономике», где в п.4 предусматривается возможность отступлений в отношении применения субсидий, когда «отступления считаются необходимыми для целей процесса перехода к рыночной экономике» (разплывчатая формулировка позволяет таким странам маневрировать...). Наконец, поясняется (в сноске к статье 8), что ограничения в отношении государственного субсидирования не применяются к фундаментальным научным исследованиям, независимо проводимым высшими учебными заведениями или научными учреждениями для расширения общих научных и технических знаний, не связанных с промышленными или коммерческими целями.

В конце 90-х получило развитие отраслевое направление либерализации торговли. В итоге переговоров о создании ВТО заинтересованные страны договорились об отмене импортных пошлин на продукцию гражданской авиапромышленности, включая компоненты для сборки самолетов, поскольку значительная их часть изготавливается в других странах на основе международного производственного кооперирования (например, современный крупнофюзеляжный пассажирский самолет «Боинг» на 80% состоит из компонентов, выпущенных за пределами США), и подавляющее большинство предприятий отрасли не нуждаются в протекционистских мерах, обременяющих согласованные на корпоративном уровне трансграничные поставки.

Позже между членами ВТО были достигнуты следующие договоренности: об отмене импортных пошлин в торговле многими видами информационно-коммуникационной технологией (на 300 позиций, в 1996 г.), о либерализации торговли услугами в области дальней связи (посредством телефона, телекса, телеграфа, стационарной, мобильной и спутниковой связи, в 1997 г.) и либерализации торговли финансовыми услугами (банковскими, страховыми и с ценными бумагами, в 1997 г.). Тем самым либерализация торговли продолжалась с ориентацией на сектора экономики, представляющие наибольший интерес для предпринимателей и население.

Сочетание новой формы и нового инструмента поддержки бизнеса представляет собой уникальная американская многоуровневая подслушивающая космическая система «Эшелон», выявленная по инициативе Европейского парламента в 2000 г.³.

Агентство по национальной безопасности США еще до распада социалистического лагеря создало такую подслушивающую систему во внешнеполитических целях, способную перехватывать в месяц до 100 млн трансграничных переговоров: телефонных, по телексу и факсу, по электронной почте и каналам спутниковой,

³ БИКИ, 13 мая 2000 г.



микроволновой и мобильной связи. Впоследствии система «Эшелон», насчитывающая свыше ста космических аппаратов, с санкции правительства была переориентирована на перехват конфиденциальной информации о международном бизнесе в любом регионе мира и передачу полученных отсортированных сведений национальным ТНК для практического использования (преимущественно о коммерческих переговорах и готовящихся к подписанию крупных контрактах). Это позволяло потенциальным американским поставщикам оперативно устанавливать непосредственный контакт с будущими импортерами, предлагать более благоприятные условия сделки и в итоге заключать контракты, в том числе на миллиардные суммы с партнерами из капиталоизбыточных стран Ближнего Востока, включая Саудовскую Аравию.

Пользователями системы «Эшелон» стали не только американские ТНК. Получателями части собранной информации считаются также канадские, австралийские и новозеландские компании; делились США нелегально полученными посредством «Эшелона» сведениями также и с Великобританией, причем тогда, когда объектами подслушивания оказывались предприниматели других стран Евросоюза. В результате ежегодные потери последнего функционирования системы экономического шпионажа оценивались в 20 млрд евро. Наконец, сообщалось, что США используют материалы «Эшелона» по вопросам внешнеэкономической политики других стран в процессе многосторонних переговоров в ВТО.

СОВРЕМЕННЫЕ ЗАДАЧИ В ОТСТАИВАНИИ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В связи с обострением конкуренции на мировом рынке по мере увеличения числа и изменения состава участников международной торговли и трансграничных инвесторов, отстаивание властями интересов бизнеса во внешней и внешнеэкономической политике становится все более сложным. Главным в решении этой задачи считается результативность, а средства ее достижения часто выбираются произвольно и могут быть допустимыми и недопустимыми с точки зрения общепризнанных в мире правил. При доминирующем положении страны в мировом хозяйстве (например, США, на которые приходится около 1/4 совокупного ВВП всех стран) неправомерно используется и т.н. административный ресурс: правительство сильной страны ради выгоды предпринимателей (и своей) непосредственно оказывает давление на правительство менее сильной и таким образом добивается поставленной цели.

Классическим примером использования допустимых средств может служить обеспечение на официальном уровне выпуска и сбыта странами-членами Евросоюза крупнофюзеляжного пассажирского самолета «Аэробус», ныне успешно конкурирующего с американским аналогом «Боинг» и вышедшего в 2011 г. на первое место по поставкам – 534 самолета⁴. Обсуждая вопросы налаживания международного производственного кооперирования Германия, Франция, Испания и

⁴ БИКИ, 18 октября 2012 г.

Люксембург одновременно договаривались и о реализации будущего самолета; в результате в качестве первых покупателей были утверждены государственные авиакомпании – немецкая «Люфтганза» и французская «Эр-Франс». Таким образом проблема сбыта капиталоемкой новинки в крайне рискованных условиях традиционного безраздельного господства на мировом рынке американских авиастроительных компаний была решена заблаговременно.

Более поздним, но принципиально иным примером, недопустимого использования средств отстаивания интересов национального бизнеса в ущерб интересам бизнеса другой страны, даже политически дружественной, может служить конфликт в начале XXI в. между Германией, как сообщалось в органе ее деловых кругов, и США в связи с немотивированной отменой Министерством обороны Австралии ранее объявленных и проведенных международных торгов на приобретение крупной партии нового электронного оборудования для модернизации подводных лодок⁵.

По экономическим и техническим показателям победителем в итоге торгов в Австралии должна была стать ведущая в мире в этой области немецкая компания «STN Atlas Elektronik», а проигравшей стороной – американская «Raytheon». Но вмешался Вашингтон и ультимативно потребовал от австралийского военного ведомства отказа от утверждения результатов торгов, угрожая в противном случае прекратить в будущем поставку ему современных вооружений и военной техники. Канберра подчинилась нажиму, и контракт получила менее конкурентоспособная американская компания, а немецкая – потратила зря примерно 80 млн нем.м. на изготовление образцов и другие расходы при подготовке к торгам.

В настоящее время особенно результативным является вовлечение в подготовку, обсуждение и подписание крупных коммерческих и инвестиционных международных контрактов высокопоставленных официальных лиц, включая послов, а иногда и глав государств. Последние порой приезжают в потенциальную страну-импортер вместе с большой группой влиятельных предпринимателей. В таких мероприятиях активно участвует, например, глава КНР Си Цзиньпин, непосредственно включившийся в реализацию современной национальной стратегии продвижения китайского бизнеса на мировой рынок.

К сравнительно новым областям внешнеэкономической политики, продиктованной интересами бизнеса, относятся: устранение технических барьеров в международной торговле, упрощение таможенных процедур и содействие заграничной инвестиционной деятельности.

Борьба с техническими барьерами в международной торговле активизируется по двум направлениям: концептуально – на многостороннем уровне и практически – путем заключения правительствами соответствующих двусторонних соглашений.

⁵ “Frankfurter Allgemeine Zeitung”, July 2001



При создании ВТО было подписано Соглашение по техническим барьерам в торговле, которое, подтверждая потребность и право стран в техническом регулировании внешнеторговых операций (в применении технических регламентов и стандартов, санитарных и ветеринарных правил, определенных требований к упаковке, маркировке и этикетированию товаров, а также процедур оценки соответствия и сертификации), запрещает правительствам использование технических норм по протекционистским соображениям. Формулируются в Соглашении и конкретные рекомендации: положить в основу технического регулирования принцип недискриминации, максимально применять международные стандарты (разрабатываются Международной организацией по стандартизации и Международной электротехнической комиссией), не прибегать к более ограничительным техническим мерам, чем необходимо, и ликвидировать излишние такие нормы, наконец, договариваться о взаимном признании результатов оценки соответствия, произведенной в другой стране.

Особенностью Соглашения является прилагаемый Кодекс добросовестной практики применительно к разработке, утверждению и применению стандартов. Кодекс содержит, наряду с общими положениями, свыше десяти практически полезных рекомендаций из Соглашения и, главное, обязывает центральные правительственные органы по стандартизации в странах-членах ВТО признать и соблюдать сформулированные требования.

Рекомендации Соглашения стимулируют развитие второго направления, в частности, подписание документов о взаимном признании национальных стандартов и результатов оценки соответствия, что облегчает указанные процедуры и сокращает расходы компаний в торговле технически сложной продукцией. Наиболее значимый такой документ заключен между США и ЕС в 1997 г. Его действие распространяется на поставки, составляющие половину американского экспорта в страны Западной Европы (на десятки миллиардов долларов), в частности, на электротехническое, телекоммуникационное и электронное оборудование, а также на медицинские приборы и фармацевтические товары. Особенно важен этот документ для развития экспорта малых и средних компаний, не располагающих тестирующим оборудованием и финансовыми средствами для повторных испытаний.

Научно-технический прогресс в области транспорта, связи и информатики повысил заинтересованность бизнеса во всех странах в быстром прохождении товарами таможенного контроля. На 9-ой Конференции министров стран-членов ВТО в декабре 2013 г., впервые со времени ее создания, принято обстоятельное Соглашение по упрощению процедур в торговле, хотя в амбициозной Рабочей программе Дохийского раунда переговоров, содержавшей около двух десятков тем, заключения такого соглашения не предусматривалось.

Новое Соглашение направлено на упрощение, ускорение и удешевление пропуска товаров через таможенную границу путем сокращения количества требуемых

документов и времени их оформления, установления процедуры поступления сведений о товаре в электронном виде до его прибытия на таможенную, максимального облегчения пропуска скоропортящихся продуктов (вне очереди и в нерабочее время) и требования периодически пересматривать сборы для их снижения⁶.

В целях содействия заграничной инвестиционной деятельности предпринимателей, прежде всего ТНК в развивающихся странах, по инициативе США в 1988 г. создано в качестве специализированного учреждения ООН Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям. Агентство предоставляет частным инвесторам долгосрочное страхование при экспроприации собственности в связи с военными действиями и гражданскими беспорядками, а также при запрещении перевода валюты. За время функционирования оно предоставило около тысячи гарантий по инвестициям почти в 100 развивающихся странах⁷. В возникновении и развитии деятельности Агентства значительную роль сыграла заинтересованность развивающихся стран в привлечении иностранных инвестиций.

При создании ВТО принято специальное Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам. Оно предусматривает устранение ряда ограничений в этой области, действующих в каждой стране по политическим и экономическим соображениям. Вместе с тем попытки США достичь полной ликвидации ограничений и, в частности, установить национальный режим для иностранных инвесторов, т.е. прежде всего для американских ТНК, были отвергнуты преимущественно развивающимися странами, опасавшимися негативных внешнеполитических последствий от чрезмерной либерализации допуска зарубежных компаний в их экономику.

Заинтересованность преобладающей части бизнеса в справедливой конкуренции, дающей преимущества наиболее эффективным производителям товаров и услуг, первоначально учитывалась еще в ГАТТ в отношении поставщиков материальной продукции. При создании ВТО возникла необходимость обеспечения справедливой конкуренции путем установления недискриминационного режима распространена на поставку услуг и защиту объектов интеллектуальной собственности.

Особого внимания заслуживает усиление противодействия быстрому расширению криминализации трансграничного бизнеса в ряде сфер (производство и сбыт контрафакта, осуществление нелегальных валютных операций, подкуп влиятельных официальных лиц и пр.) и секторов торговли (противозаконные операции с оружием и наркотиками, предметами искусства и антиквариата, драгоценностями и редкими животными), поскольку такая коммерция является сверхдоходной для непосредственных участников.

⁶ WTO. Agreement on trade facilitation. Ministerial decision of december 2013. WT/MIN(13)/36 WT/L/911, pp.1-11

⁷ Основные факты об Организации Объединенных Наций. М., 2005, сс.71 и 195



Активизация борьбы на многостороннем уровне с злоупотреблениями предпринимателей на мировом рынке отмечается с конца 70-х годов, после принятия Советом таможенного сотрудничества в 1977 г. (преобразован во Всемирную таможенную организацию в 1995 г.) Конвенции о взаимном административном содействии в предотвращении, расследовании и пресечении таможенных правонарушений. В 2002 г. она была дополнена Конвенцией о взаимной административной помощи, которая предусматривает, в частности, «контролируемые поставки товаров», т.е. под негласным наблюдением таможенных органов ряда стран, позволяющим выявлять и устранять всю цепочку взаимосвязанных таких правонарушителей.

Лавинообразный поток на мировой рынок из более 50 стран контрафакта – изготовление и поставка товаров без согласия их создателя, т.е. с нарушением авторских прав, или подделок, внешне похожих на продукцию известных фирм – также под влиянием научно-технического прогресса (совершенная технология позволяет упрощать процесс копирования, повышать качество и снижать издержки производства фальсифицированной продукции), подрывающий справедливую конкуренцию не меньше, чем дискриминация или субсидирование, требовал уделить этой проблеме большее внимание. «Подделывается практически все, что может продаваться и покупаться», констатировалось в одном из докладов Еврокомиссии в начале XXI в.

Общая стоимость контрафакта в международной торговле оценивается почти в 1 трлн долл. При этом зарубежные эксперты оговаривают условность оценки, поскольку предприниматели не афишируют фальсификацию их продукции в связи с риском отпугнуть покупателей от своих подлинных товаров из-за опасений приобретения подделки.

Усилившаяся в последнее время борьба с контрафактом во внешнеэкономической политике многих стран дополняет ранее начавшуюся трехуровневую аналогичную деятельность на внутреннем рынке: компаний (выявляют правонарушителей и привлекают их к суду), объединений предпринимателей (собирают информацию о подделках, обобщают опыт компаний эффективного противодействия фальсификации товаров и знакомят с ним других членов) и правительств (издают законы и контролируют их исполнение).

Наиболее важным мероприятием на многостороннем уровне является заключение Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (распространяется на авторское право и смежные права, товарные знаки, географические указания, промышленные образцы, патенты, топологии интегральных микросхем и закрытую информацию) при создании ВТО – самый большой ее документ, насчитывающий 73 статьи. Соглашение выражает, как сформулировано в преамбуле, «...потребность в многосторонней системе принципов, правил и порядка, относящихся к международной торговле контрафактными товарами».

В Соглашении впервые объектами защиты от подделок стала закрытая экономическая и техническая информация (непубликуемые торговые и промышленные секреты – ноу-хау). Особое внимание обращено на принудительные меры по выполнению коллективно установленных прав и обязанностей стран-членов ВТО, а также в ряде статей сформулирован комплекс конкретных соответствующих требований.

Предусматривается, в частности, (1) принятие законодательства для эффективного противодействия распространению контрафакта, (2) возмещение виновниками убытков пострадавшим, достаточного для компенсации нанесенного ущерба, и наложение денежного штрафа, (3) конфискация подделок, материалов и орудий производства с правом на их уничтожение без компенсации, (4) требование от создателя контрафакта информации о соучастниках в производстве и распределении подделок, (5) предоставление таможенным органам права приостанавливать на границе оформление импорта и экспорта фальсифицированных товаров, (6) применение уголовных мер пресечения и наказания вплоть до тюремного заключения, когда нарушения прав интеллектуальной собственности совершаются умышленно и в коммерческих масштабах. Наконец, оговорено право страны-члена ВТО в своем законе фиксировать и более широкую охрану прав, чем требует Соглашение, но не противоречащую ему.

Аналогичные меры в критической ситуации стали принимать страны также в рамках региональных интеграционных объединений и в двустороннем порядке. Например, Комиссия ЕС в 1999 г. создала Европейское управление борьбы с мошенничеством, в сферу деятельности которого входит ограничение недобросовестной коммерческой практики, а в 2003 г. в Европейском союзе принят Регламент Совета 1383/2003/ЕС, упростивший технологию проверки пересекающих границу товаров и уменьшивший ее стоимость, но, главное, - предоставивший право таможенным органам самим уничтожать нелегальные товары без излишней бюрократической процедуры и выплаты какой-либо компенсации их владельцам, а иногда и облагать последних штрафом. Наконец, в 2009 г., в связи с тем, что основным поставщиком контрафакта в страны Евросоюза оказалась КНР, между ними было подписано специальное соглашение – План действий с Китаем. Основное внимание в нем уделено сотрудничеству таможенных органов в борьбе с контрафактом (в дальнейшем, как показала статистика, поступление китайского контрафакта уменьшилось).

Однако принятых мер, видимо, недостаточно. К 2025 г., как считают эксперты Американской торговой палаты, объем мирового рынка контрафакта может достичь 2 трлн долл. Руководство Палаты обращает внимание также на то, что в последнее время крупные наркокартели Южной Америки, считая международную торговлю контрафактом более безопасной и выгодной, чем поставка наркотиков, переходят на этот бизнес.



Другой важной задачей в противодействии криминализации международной торговли является борьба со взятками, поскольку «коррупционный мировой рынок» также быстро растет и, по оценке зарубежных экспертов, уже превысил 500 млрд долл. Особенно распространена коррупция при размещении государственных заказов в развивающихся странах. Инициаторами принятия соответствующих договоренностей стали авторитетные многосторонние организации.

ОЭСР приняла в 1999 г. Конвенцию по борьбе с подкупом иностранных государственных служащих при заключении международных торговых сделок. Документ обязывает страны-члены издать соответствующий закон, предусматривающий уголовную ответственность за подкуп назначенных и избранных лиц, т.е. чиновников и депутатов. Спустя несколько лет, в 2003 г. на Конференции ООН в Мериде (Мексика) также принята Конвенция по борьбе с коррупцией. Документ предусматривает уголовное преследование руководителей иностранных фирм и физических лиц, подозреваемых во взяточничестве в отношениях с бизнесменами.

В связи распространением криминализации в новых сферах международного бизнеса стали создаваться организации на многостороннем уровне, специализирующихся на соответствующих противодействующих мерах. Среди таких организаций необходимо отметить прежде всего учреждение в 1989 г. Структуры по борьбе с незаконными валютными операциями (обычно упоминается в печати под аббревиатурой ФАТФ), которая разрабатывает рекомендации и контролирует их исполнение странами-членами. В 1995 г. дополнительно образована Группа «Эгмонт» для сбора информации о тайных трансграничных финансовых операциях и способах легализации доходов, полученных преступным путем, т.н. финансовый Интерпол (нелегальное трансграничное перемещение капитала оценивается в 1/3 от легального).

Вместе с тем, отстаивание интересов инвесторов и экспортеров во внешнеэкономической политике под нажимом ТНК осуществляется порой слишком активно, что порождает межгосударственные конфликты и вынуждает правительства, прибегающие к таким действиям, чаще всего администрацию США, отказываться от первоначальных экспансионистских намерений.

Например, разработка в ОЭСР в 90-х годах нового соглашения по регулированию трансграничного движения капитала потерпела неудачу, поскольку представленный американскими экспертами проект соглашения вызвал острую критику в странах Западной Европы: в проекте большее внимания уделялось защите интересов экспортеров капитала, т.е. прежде всего американских ТНК, чем суверенных прав государств-импортеров. В итоге проект был отвергнут.

В XXI в. США выступили с предложением превратить НАФТА в таможенный союз, но Канада, опасаясь обязательств, ущемляющих ее суверенитет и не отвечающих интересам национального бизнеса, была против, и превращения не состоялось. США также предложили создать зону свободной торговли для американских

стран, но возразили крупные страны-члены основного регионального экономического объединения в Южной Америке – «Меркосур», и начавшиеся переговоры по этому вопросу были прекращены.

Представляется, что отстаивание интересов бизнеса в современной внешнеэкономической политике требует менее амбициозного, но более конструктивного подхода, в частности, внесения на обсуждение перспективных идей и поэтапного ведения переговоров, начиная с обсуждения вопросов, могущих представить интерес для многих участников. Особенно это относится к беспрецедентно затянувшимся переговорам в ВТО. В подтверждение можно привести некоторые примеры достижения положительных результатов при таком подходе.

Например, США, как отмечалось, инициировали обсуждение вопроса об отмене таможенных пошлин в электронной торговле. Однако сначала их предложение не встретило широкой поддержки членов ВТО и в первую очередь у большинства развивающихся стран. Тогда американцы предложили всесторонне изучить преимущества международной электронной коммерции, в том числе специально для развивающихся стран, а пока, временно, не обременять ее пошлинами. Обновленное американское предложение было принято, а затем его срок неоднократно продлялся, и таким образом США фактически достигли своей цели.

В настоящее время, когда традиционные переговоры в ГАТТ/ВТО о дальнейшей общей тарифной либерализации международной торговли фактически зашли в тупик (с 2001 г. нет прогресса), выдвигаются предложения, могущие постепенно решать эту задачу: сосредоточить внимание на снижении особенно высоких таможенных пошлин, т.н. пиковых, и на первоочередной отмене ограничений в торговле «экологически дружественными товарами». Указанные предложения, очевидно, найдут больше сторонников.

Кстати, в 2012 г. на саммите форума Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) во Владивостоке всеми участниками, на долю которых приходится половина мирового экспорта, достигнута договоренность о либерализации торговли 54 такими товарами. Следовательно, процесс уже пошел...

* * *

Можно подвести итог. В современной практике отстаивания интересов бизнеса во внешней и внешнеэкономической политике зарубежных стран заслуживают внимания следующие тенденции: (1) стремление правительств полнее учитывать закономерно растущую заинтересованность бизнеса в многоплановом устойчивом расширении торговых и инвестиционных трансграничных связей; (2) постоянное совершенствование и обновление форм и инструментов продвижения интересов бизнеса на мировой рынок с ориентацией на результативность и потребность стран в диверсификации товарной структуры и географического распределения внешней торговли; (3) усиливающееся противодействие расширяющейся крими-



нализации международного бизнеса с вовлечением в такую деятельность многих организаций, специально учрежденных в последнее время и ранее созданных; (4) увеличение потребности в новых подходах к решению сложных торгово-политических задач с предвидением изменений в политике основных групп стран, особенно усиливающих позиции в мире – развивающихся и КНР, а также угроз от использования неправомерных методов борьбы за внешние рынки; (5) проявление настойчивости в достижении поставленных задач в сочетании с гибкостью формулирования конкретных предложений на многостороннем уровне, в первую очередь в ВТО, что позволяет эффективнее отстаивать интересы отечественного бизнеса: оперативнее разрабатывать конструктивные предложения, не запаздывая с реагированием на эти изменения, а упреждая другие страны.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. OECD. The Export Credits Arrangement text, TD/PG(2015)1
2. WTO. Secretariats reports increase in new anti-dumping investigations. Press release 24.05.2010
3. Анализ документов ВТО приведен на основе публикации «Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров». Правовые тексты. М., 2002, 486 с. (Analiz dokumentov VTO priveden na osnove publikacii «Rezul'taty Urugvajskogo raunda mnogostoronnih torgovyh peregovorov». Pravovye teksty. M., 2002, 486 s.)
4. «Аргументы и факты», N 48, 30 ноября-6 декабря 2016 г. («Argumenty i fakty», N 48, 30 nojabrja-6 dekabrja 2016 g.)
5. «Аргументы и факты», N 7, 15-21 февраля 2017 г., с. 10 («Argumenty i fakty», N 7, 15-21 fevralja 2017 g., s. 10)
6. WTO Secretariat. World Trade Report 2013, p. 47
7. Документ ЮНКТАД, ТД/РЕР/СОНФ/10/Rev.1, Geneva, 1980 (Dokument JuNKTAD)
8. БИКИ, 13 мая 2000 г. (BIKI, 13 maja 2000 g.)
9. БИКИ, 18 октября 2012 г. (BIKI, 18 oktjabrja 2012 g.)
10. «Frankfurter Allgemeine Zeitung», July 2001
11. WTO. Agreement on trade facilitation. Ministerial decision of December 2013. WT/MIN(13)/36 WT/L/911, pp.1-11
12. Основные факты об Организации Объединенных Наций. М.: Весь мир, 2005.- http://myfreetv.ucoz.net/news/osnovnye_fakty_ob_organizacii_obedinennykh_nacij/2016-07-11-80 (Osnovnye fakty ob Organizacii Ob#edinennyh Nacij. M.: Ves' mir, 2005)

