



ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ  
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК  
(ИНИОН РАН)

ДЕ ВИЛЬ Ф., СИЛЕС-БРЮГГЕ Г.

# ТТИП

## ПРАВДА О ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОМ ТОРГОВОМ И ИНВЕСТИЦИОННОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Специализированная  
информация

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ

ДЕ ВИЛЛЬ Ф., СИЛЕС-БРЮГГЕ Г.

**ТТИП:  
ПРАВДА  
О ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОМ  
ТОРГОВОМ И ИНВЕСТИЦИОННОМ  
ПАРТНЕРСТВЕ**

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ  
ИНФОРМАЦИЯ

МОСКВА  
2016

УДК 339.7  
ББК 65.5  
Т 11

***Центр социальных научно-информационных  
исследований***

Отдел экономики

Автор реферата – *А.А. Сидоров*  
Редактор – *И.Ю. Жилина*

Ответственный за выпуск – *О.Н. Пряжникова*

Т 11     **Реф. книги: Де Вилль Ф., Силес-Брюгге Г. ТТИП: Правда о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отд. экономики; автор реферата Сидоров А.А., редактор Жилина И.Ю., отв. за вып. Пряжникова О.Н. – 19 с. – (Специализированная информация / РАН. ИНИОН). – Загл. оригинала: De Ville F., Siles-Brügge G.T.T.I.P.: The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership. – Cambridge, Malden: Polity press, 2016. – XII p., 192 p. – Index: p. 181–192. ISBN 978-5-248-00819-3**

*Издано при поддержке Российского фонда содействия  
образованию и науке*

ББК 65.5

*Ключевые слова:* Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство; ВТО; торговые переговоры; нетарифные барьеры; глобальное регулирование; экономический рост; занятость.

Книга европейских экономистов посвящена анализу проекта Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) между ЕС и США, а также возможных последствий его заключения.

Авторы прежде всего выделяют факторы, послужившие стимулами к началу переговоров по ТТИП. Во-первых, из-за отсутствия ощутимого прогресса в области нетарифной либерализации в ходе Дохийского раунда многосторонних переговоров в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), начавшегося в 2001 г., ЕС и США переориентировались на создание двусторонних зон свободной торговли. Они уже заключили или ведут переговоры по заключению соглашений с рядом стран Америки и Азии, включая Канаду, Колумбию, Перу, а также Южную Корею, Сингапур. Эти соглашения отличаются охватом более широкого по сравнению с обязательствами в рамках ВТО круга связанных с торговлей вопросов. Проект ТТИП, по мнению авторов, является продолжением этой тенденции. Во-вторых, к переговорам по ТТИП ЕС и США подтолкнули мировой финансово-экономический кризис, в результате которого внешний спрос стал необходимым источником поддержания экономического роста, а также усиление позиций Китая и других развивающихся стран (РС) не только как конкурентов на мировом рынке, но и как участников глобального экономического регулирования.

Сторонники ТТИП и в ЕС, и в США указывают на значительный стимулирующий эффект соглашения для экономического роста и занятости. Европейские политики открыто использовали этот тезис в информационной кампании в поддержку ТТИП. Эконометрические исследования, сделанные по заказу Еврокомиссии для

демонстрации экономических преимуществ ТТИП, показывают, что ежегодный вклад ТТИП в прирост ВВП может достичь 0,48 процентного пункта (п.п.) для ЕС и 0,39 п.п. – для США (с. 14).

Авторы отмечают, что торговая политика в ЕС стала основной составляющей комплекса мер, направленных на преодоление нынешнего кризисного состояния европейской экономики. Снижение внутреннего спроса и реализация мер жесткой экономии привели к пониманию того, что для ее оживления необходимо развитие связей с новыми центрами глобального роста, притом что расширение торговли является одним из немногих способов стимулирования экономического роста без использования государственных финансов, и так находящихся в тяжелом состоянии.

Европейские политики преподносят ТТИП как главное антикризисное средство. В качестве наиболее яркого примера авторы приводят высказывание К. де Гюхта, бывшего Европейского комиссара по торговле, который назвал ТТИП «самым дешевым набором стимулирующих мер, который только можно представить» (с. 13). Официальные лица в своих выступлениях чаще всего приводят следующие цифры: ТТИП приведет к ежегодному увеличению ВВП ЕС на 119 млрд евро, или на 545 евро в среднем в расчете на семью, а для США соответствующие показатели составят 95 млрд евро или 665 евро (с. 16).

Однако оценки положительного влияния ТТИП на торговлю и ВВП различаются не только от исследования к исследованию, но и рамках конкретных работ, авторы которых рассматривают различные сценарии (от весьма скромных до многообещающих). При этом в публичных выступлениях приводятся лишь оценки наиболее оптимистичных сценариев. Умалчивается и тот факт, что выгоды от соглашения будут реализованы только к 2027 г.

Авторы скептически оценивают эконометрические исследования последствий заключения ТТИП. Они указывают на явную политическую подоплеку использования экономического прогнозирования, которое «претендует на то, чтобы быть объективной и заслуживающей доверие научной деятельностью, но на самом деле таковой не является» (с. 18). И у ЕС, и у США имеется неудачный опыт использования эконометрических моделей. Наиболее ярким примером является оценка влияния создания единого рынка ЕС на прирост ВВП, данная в так называемом Докладе Чеккини (1988) и впоследствии оказавшаяся сильно завышенной. Даже Еврокомиссия признала, что выигрыш от создания общего рынка был почти вдвое меньше, чем минимальная оценка Чеккини. Учитывая столь

высокую погрешность в оценке выгод единого рынка, авторы задают вопрос: каков на самом деле размер вклада ТТИП в прирост ВВП ЕС из прогнозируемых 0,48 п.п.?

Аналогичный пример использования эконометрических моделей есть и в США. Для обоснования необходимости создания Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) в США было осуществлено множество эконометрических исследований, подтвердивших положительное влияние соглашения на занятость и экономический рост. Впоследствии, однако, было выявлено отсутствие ощутимого влияния либерализации торговли на темпы экономического роста во всех трех странах – участницах НАФТА (США, Канада, Мексика). Это, по мнению авторов, отчасти объясняет большую осторожность американских политиков в рассуждениях о ТТИП и довольно редкие ссылки на конкретные цифры.

Почти все экономические исследования ТТИП основаны на так называемых вычислимых моделях общего равновесия (*computable general equilibrium models*). Эти модели являются общепринятым инструментом оценки влияния на экономику различных политических решений. При этом они упрощают наш мир, сводят его к набору нескольких довольно простых уравнений, которые строятся применительно к определенной задаче и отражают предпочтения авторов модели. Предпосылки подобных моделей, как правило, нереалистичны, но, что еще важнее, их создатели обладают властью над таким модельным миром: они могут изменять вид уравнений, использовать различные данные, применять те или иные методы расчетов и т.д. и получать соответствующие результаты. Эти модели являются «черным ящиком» для большинства людей; полученные с их помощью результаты воспринимаются как научно обоснованные и истинные. В результате процесс моделирования приобретает нормативную окраску и даже становится политически мотивированным. Авторы усматривают здесь параллель между подобными моделями и так называемыми мнимыми, или фикционными (*fictional expectations*), ожиданиями, введенными немецким социологом и экономистом Й. Бекертом (*J. Beckert*).

В силу фундаментальной неопределенности будущего экономические контрагенты планируют свою деятельность на основе ожиданий, являющихся воображаемой картиной будущего. Эти ожидания не могут быть истинными, но воспринимаются как таковые и позволяют людям, несмотря на принципиальную неопределенность и непредсказуемость будущего, действовать целенаправленно и влиять на будущее, которое существовало ранее в их

представлении. Конечно, ожидания не одинаковы, но очень важно (прежде всего в рамках политологии), что у разных людей – различные интересы в отношении преобладающих ожиданий, и они стараются на эти ожидания влиять.

Все это имеет непосредственное отношение к проблеме моделирования экономических процессов, связанных с ТТИП, и к восприятию обществом возможных последствий этого соглашения. Авторы отмечают исключительную ненадежность прогнозов, основанных на применяемых моделях, предлагают с осторожностью относиться к оценкам последствий ТТИП, указывают на необходимость учитывать ограничения, связанные с предпосылками, используемыми при моделировании.

Наиболее оптимистичный сценарий, разработанный для Еврокомиссии Центром исследований экономической политики (ЦИЭП, *Centre for Economic Policy Research*), базирующимся в Лондоне, основан на предположении о ликвидации всех тарифных и 25% нетарифных барьеров (НТБ) в торговле товарами и услугами между ЕС и США. При этом большая часть выгод связана с ликвидацией НТБ. Критически оценивая результаты моделирования ЦИЭП, авторы отмечают, что, во-первых, лишь 50% НТБ между ЕС и США можно считать предметом переговоров в рамках ТТИП. Фактически лишь половину НТБ можно устранить с помощью политических решений, которые могут быть приняты в результате заключения ТТИП. Остальные НТБ включают в себя такие характеристики, как, например, предпочтения потребителей, которые не являются предметом переговоров. Так, даже если ТТИП устранил регулятивные барьеры для доступа ГМО-продукции в ЕС, соглашение не изменит настороженное отношение европейцев к этим продуктам. Кроме того, учитывая опыт сотрудничества ЕС и США в области регулирования, авторы ставят под сомнение перспективы устранения разногласий даже по тем НТБ, которые могут быть предметом переговоров.

Во-вторых, достижение договоренности о ликвидации НТБ в той или иной отрасли не гарантирует получения выгод от ТТИП. Поскольку модель ЦИЭП основывается на сложных взаимосвязях между отраслями, изъятие одного или нескольких секторов из соглашения может значительно повлиять на ее результаты. Наконец, авторы считают необъективными данные по НТБ, полученные при участии представителей бизнеса ЕС и США, заинтересованных в заключении соглашения. По их мнению, вклад НТБ в издержки трансатлантической торговли завышен, а возможность устранения НТБ с помощью политических решений переоценена.

К макроэкономическим издержкам адаптации (*macroeconomic adjustment costs*) относится возможное снижение поступлений от таможенных пошлин, резкие изменения торгового баланса, вытеснение работников из неконкурентоспособных отраслей и их потенциальное перемещение в другие сектора. Таким образом, не учитываются рост безработицы и социальные издержки в целом. Предположение о том, что экономика без проблем приспособится к возросшей конкуренции, противоречит опыту ряда европейских и американских регионов, пострадавших от деиндустриализации.

Издержки ТТИП также связаны с последствиями дерегулирования. Процесс устранения НТБ может привести к потере общественного благосостояния, если он противоречит целям государственной политики. При этом авторы отмечают чрезвычайную сложность оценки и фундаментальную неопределенность последствий дерегулирования в рамках ТТИП и выражают в целом критическое отношение к попыткам количественно оценить издержки заключения этого соглашения.

Сторонники ТТИП помимо положительного воздействия на экономический рост и занятость всегда указывают на то, что соглашение позволит обеим сторонам устанавливать правила в мировой экономике. Они также делают ставку на схожесть систем регулирования ЕС и США, что, учитывая их кардинальные отличия от китайской системы, открывает возможности для сотрудничества в этой сфере. Поэтому, только объединившись, США и ЕС смогут по-прежнему «писать правила глобализации». И объединять усилия необходимо как можно скорее, поскольку Китай, став в ближайшее время крупнейшей экономикой мира, установит правила, которым Запад вынужден будет следовать.

В связи с этим, отвечая противникам ТТИП, обеспокоенным влиянием соглашения на регулирование в сфере социальной защиты, защиты окружающей среды (ОС) и здравоохранения, его сторонники предупреждают, что в случае провала ТТИП стандарты регулирования будут устанавливаться Китаем, который гораздо менее озабочен подобными вопросами. Этот аргумент оказал влияние на многих политиков, которые изначально скептически относились к ТТИП. В условиях экономической и геополитической нестабильности в мире не следует подрывать незначительными разногласиями относительное сходство интересов и ценностей США и ЕС. Авторы в целом согласны с тем, что возможность установления глобальных стандартов регулирования является весомым аргументом в пользу ТТИП.



Хотя сегодня лидеры ЕС и США подчеркивают важность сотрудничества, десятилетие назад в отношениях между ними существовали многочисленные разногласия, в том числе касавшиеся необходимости и способов противодействия изменению климата, защиты граждан от недоказанных экологических и продовольственных рисков посредством применения принципа предосторожности (*precautionary principle*). ЕС и США были участниками споров в рамках ВТО в связи с запретом ЕС на импорт говядины, выращенной с использованием гормонов; курятины, обработанной хлором; фактическим запретом на импорт в ЕС ГМО-продукции.

В этот же период Государственный департамент США активно выступал против новой европейской системы регулирования продукции химической промышленности (*REACH – Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals*) и не менее жесткой системы обязательств по переработке отходов электрического и электронного оборудования (*WEEE – the Directive on Waste Electrical and Electronic Equipment*), а также запрета на использование опасных веществ при производстве электрического и электронного оборудования (*RoHS – the Restriction of Hazardous Substances Directive*). При этом США помимо Киотского протокола об изменении климата не ратифицировали ряд соглашений, направленных на защиту ОС и поддержанных ЕС, в том числе Стокгольмскую конвенцию о стойких органических загрязнителях, Базельскую конвенцию о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением, Роттердамскую конвенцию о процедуре предварительного обоснованного согласия в отношении отдельных опасных химических веществ и пестицидов в международной торговле, а также шесть из восьми ключевых трудовых конвенций Международной организации труда.

Эти разногласия между ЕС и США выявились в период, когда Европа стала более уверенной в своих возможностях влиять на мировую экономику с помощью «мягкой силы» – экспорта экономической и социальной политики и распространения высоких стандартов регулирования рынков товаров и услуг (особенно в отношении защиты ОС). Однако на фоне кризиса и усиления конкуренции со стороны РС акцент в европейской политике сместился с распространения стандартов на стимулирование конкурентоспособности.

Кризис сильно ударил не только по экономике ЕС, но и по его политическому имиджу. То, что раньше рассматривалось в качестве отличительной черты европейской социальной модели с ее высокими социальными расходами (на ЕС приходилось 7% населения, 25%

ВВП и 50% социальных расходов мира), стало восприниматься как помеха конкурентоспособности (с. 48). Многие европейские политики считают, что период лидерства ЕС подошел к концу. Евросоюз больше не может позволить себе прежний уровень социальных стандартов, защиты ОС, государственного здравоохранения.

На фоне относительного уменьшения экономической мощи ЕС и США и роста развивающихся экономик достижение соглашения в области регулирования двумя крупнейшими мировыми экономическими центрами станет основой международного сотрудничества для установления глобальных стандартов международной торговли. США при этом руководствуются и более масштабными геоэкономическими соображениями – Транстихоокеанское партнерство (ТТП) и ТТИП открыто рассматриваются ими как способ экономического сдерживания Китая. Однако авторы считают, что даже если ЕС и США смогут преодолеть разногласия в области регулирования, это не приведет к автоматическому распространению стандартов ТТИП в остальном мире.

Заявив о своем намерении в значительной степени устранить расхождения в области регулирования, ЕС и США не уточнили, каким образом это будет сделано. Однако способ достижения соглашения в сфере регулирования исключительно важен для геоэкономического обоснования необходимости заключения ТТИП. Расхождения в области регулирования можно устранить двумя способами: либо через гармонизацию изначально различных норм, либо через их взаимное признание при сохранении существующих различий. При гармонизации норм различия в области регулирования преодолеваются путем перехода на единый стандарт. Если у ЕС и США разные требования, например, к автомобильным бамперам или ремням, они могут договориться применять в будущем либо европейские, либо американские нормы или перейти на международный стандарт.

Изучив рабочие документы Еврокомиссии и проведя ряд интервью с политиками, авторы приходят к выводу о невозможности широкого использования гармонизации в рамках ТТИП, если этот способ вообще будет применяться (на сайте Еврокомиссии указано, что гармонизация в повестке дня отсутствует). Авторы связывают это с политическими и административными сложностями достижения соглашения по каждой мере регулирования, т.е. относительно того, чьи стандарты выше и поэтому должны быть приняты другой стороной. Сторонам соглашения будет трудно признать, что в прошлом применялись более низкие по сравнению

с международными стандартами, которые и будут использоваться впредь. Кроме того, в случае гармонизации издержки адаптации к новым правилам понесет лишь одна из сторон.

Авторы считают более вероятным взаимное признание норм. В этом случае ЕС и США сохранят, например, различные стандарты безопасности для автомобильных ремней или бамперов, но официально признают, что системы регулирования моторных транспортных средств обеспечивают практически одинаковый уровень безопасности. К преимуществам этого способа наряду с отсутствием издержек адаптации является и отсутствие необходимости определять, чей стандарт выше. Хотя для участников переговоров взаимное признание норм предпочтительнее, этот способ порождает ряд проблем.

Авторы выделяют три варианта взаимного признания норм. Во-первых, стороны могут не признать основополагающие стандарты (*substantial standards*) друг друга и согласиться с обоснованностью различий регулирования. Однако в этом случае могут ущемляться позиции экспортеров, которым невыгодно проверять свою продукцию на соответствие нормам регулирования и в стране происхождения, и в стране назначения. В этом случае при сохранении различий в основополагающих стандартах стороны могут согласиться на признание процедур проверки соответствия стандартам друг друга.

Во-вторых, стороны могут согласиться на признание основополагающих стандартов друг друга, что в свою очередь можно осуществить двумя способами. Преимущества взаимного признания могут распространяться на третьи страны (так называемое взаимное признание – *erga omnes*). Это означает, что любой производитель, осуществляющий экспорт в ЕС или в США, получит доступ на оба рынка при соответствии нормам регулирования только одной из сторон. Этот способ применяется на едином внутреннем рынке ЕС.

Другой вариант – распространение преимуществ взаимного признания только на производителей из ЕС и США (двустороннее взаимное признание). В этом случае произведенный в ЕС в соответствии с европейскими стандартами товар может быть экспортирован в США без адаптации к американским стандартам. Однако это преимущество доступа на рынок не будет предоставлено производителям вне ЕС или США. Издержки в торговле ЕС и США сократятся, продажи товаров вырастут, но это не коснется третьих стран. Страны, не участвующие в ТТИП, даже могут ока-

заться в проигрыше, поскольку по-прежнему должны будут производить товары, соответствующие различным нормам, в то время как американские и европейские конкуренты будут избавлены от этого бремени.

На основе анализа имеющихся документов и публикаций авторы приходят к выводу, что сотрудничество в области регулирования в рамках ТТИП, вероятнее всего, примет форму взаимного признания, причем будет выбрано двустороннее взаимное признание, а не *erga omnes*. Таким образом, ЕС ожидает усиление конкуренции со стороны США, но не со стороны третьих стран.

Авторы подчеркивают, что при гармонизации, т.е. применении единого стандарта в рамках ТТИП, наиболее высока вероятность перехода на данный стандарт третьих стран, а значит, создания глобального стандарта регулирования. Взаимное признание *erga omnes* также могло бы стимулировать переход третьих стран на стандарты регулирования ЕС или США, поскольку это сразу же открыло бы им доступ на рынок любого участника ТТИП. Однако если ЕС и США выберут двустороннее взаимное признание (что наиболее вероятно), третьи страны не станут переходить на стандарты ТТИП, поскольку у них не будет стимулов для изменения своих действующих норм регулирования. Более того, производители третьих стран могут уйти с рынка, если потеряют конкурентные преимущества по сравнению с производителями из ЕС и США. В результате производители из третьих стран могут потерять долю рынка ТТИП (которую займут производители из ЕС и США) и направить свой экспорт в другие страны. Таким образом, участники ТТИП могут потерять, а не усилить влияние на мировых рынках.

Взаимное признание *erga omnes* также может отрицательно сказаться на позиции в глобальной системе регулирования. При существенных различиях в стандартах ЕС и США компании третьих стран выберут наименее затратный из них и смогут выйти на рынок ТТИП. Для участника с более высокими стандартами (в большинстве случаев – ЕС) это будет означать снижение влияния на системы регулирования третьих стран. Таким образом, авторы делают вывод о том, что заключение ТТИП не приведет ни к автоматическому превращению стандартов ЕС и США в мировые, ни к сдерживанию Китая.

Наиболее важным последствием заключения ТТИП авторы считают усиление влияния экономических факторов на принятие решений: изменения в регулировании будут в большей степени

оцениваться с позиции их воздействия на торговлю, конкурентоспособность и экономический рост. Поскольку ТТИП в целом направлено на изменение баланса государства и рынка в пользу последнего, справедливость моральная и справедливость дистрибутивная отойдут на второй план.

Авторы считают ТТИП кульминацией наблюдаемой на протяжении четырех десятилетий глобальной тенденции к усилению влияния международных торговых соглашений на внутреннюю политику государств. В начале 1970-х годов в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) оспаривался только ограниченный набор мер внутреннего регулирования, которые явным и дискриминационным образом препятствовали международной торговле. Однако к концу 1990-х годов торговыми барьерами стали считаться не только целенаправленные дискриминационные меры, но и любые действия государства, которые могут нарушать условия конкуренции между иностранным и отечественным производителем по сравнению с конкурентными условиями, которые существовали бы на условном свободном рынке. В результате искажение торговли на практике стало рассматриваться как равнозначное существованию различий в сфере регулирования между странами. Именно в таком ключе трактуются торговые барьеры в ТТИП: участники переговоров подчеркивают, что наиболее важным для содействия торговле является уменьшение различий в области регулирования. Различия во внутреннем регулировании между ЕС и США были обозначены как НТБ, или бюрократизм (*red tape*). Такая трактовка является искусным политическим ходом: если речь идет о переговорах, направленных на снижение бюрократизма, вмешательство во внутреннюю политику оказывается более приемлемым для граждан, чем, например, взаимные уступки в сфере здравоохранения.

Основные различия систем регулирования ЕС и США состоят в следующем. Во-первых, в ЕС система регулирования и стандартизации централизована, ключевая роль принадлежит госсектору, а в США она децентрализована, и ключевую роль в установлении стандартов играет частный сектор. Во-вторых, вовлеченность частного сектора в принятие решений в области регулирования в США в целом выше, чем в ЕС. В-третьих, хотя оценка регулирующего воздействия все чаще применяется в ЕС, ее результаты гораздо меньше влияют на принятие решений, чем в США. В ЕС преобладает принцип верховенства политики (*primacy of politics*) (общественные интересы при оценке рисков принятия

решений преобладают над научными соображениями), а анализ возможных последствий основывается на принципе предосторожности. Хотя за последние 10 лет система регулирования в ЕС претерпела некоторые изменения и сблизилась с американской (ТТИП может укрепить эту тенденцию, что соответствует интересам крупных американских и европейских компаний), участникам переговоров придется согласовывать весьма различающиеся между собой административные системы.

Интересы компаний ЕС представлены наднациональным объединением *BUSINESSEUROPE* (Конфедерация европейских предпринимателей), США – Торговой палатой США. На протяжении многих лет эти организации выступали за активное трансатлантическое сотрудничество в области регулирования. Примечательно, что их позиции имеют много общего с изначальной повесткой переговоров по ТТИП.

В то же время существуют организации, представляющие интересы потребителей, которые преимущественно критически отзываются о ТТИП. В ЕС это Бюро организаций потребителей ЕС (*Bureau of European Union Consumer Organizations*), объединяющее 40 национальных организаций потребителей из 31 страны. В США потребители представлены большим, по сравнению с ЕС, числом организаций с различными приоритетами и направлениями деятельности. В одной из публикаций Бюро указывается на необходимость признать, что законы, направленные на защиту прав потребителей, не должны рассматриваться в качестве правил торговли, поскольку они нацелены на повышение благосостояния всего общества. Упор на сокращение НТБ вызывает опасения, что ТТИП может привести к снижению уровня защиты потребителей, к гармонизации на основе более низкого стандарта. По мнению авторов, эти опасения небеспочвенны.

Участники переговоров по ТТИП, особенно с европейской стороны, были вынуждены пообещать, что ни одно положение соглашения не приведет к снижению уровня защиты потребителей. Хотя формально это условие может быть соблюдено (скорее всего, ТТИП не обяжет ЕС, например, отменить запрет на импорт говядины, выращенной с использованием гормонов), ТТИП может косвенно отрицательно повлиять на текущий и будущий уровни защиты потребителей.

Во-первых, снижение стандартов регулирования может произойти из-за эффектов взаимного признания, когда меры регулирования не в полной мере обеспечивают эквивалентный уровень

защиты потребителей. Компании, которые ведут деятельность в условиях более жесткого регулирования, могут лоббировать переход к менее затратному стандарту. Участники переговоров отмечают, что сближение стандартов регулирования возможно только в отраслях, где меры регулирования ЕС и США различаются лишь в способе, но эквивалентны по уровню защиты потребителей.

Хотя участники переговоров были вынуждены признать невозможность существенного сближения стандартов регулирования в ряде отраслей, в частности в химической промышленности, для ускорения экономического роста и повышения занятости, а также обеспечения лидерства в глобальном регулировании необходимо сближение стандартов в других отраслях. Авторы при этом задают вопрос: кто и как будет оценивать эквивалентность эффекта мер регулирования и насколько далеко пойдет сближение в этой области?

Во-вторых, уровень защиты потребителей может снизиться даже при принятии международных стандартов. Например, в главе, посвященной санитарным и фитосанитарным нормам, предлагается установить максимально допустимый уровень содержания пестицидов в продуктах питания или кормах для животных в соответствии с Кодексом Алиментариус, принятым под эгидой ФАО и ВОЗ. Примечательно, что под влиянием США и в результате лоббирования соответствующих корпораций стандарты Кодекса Алиментариус во многих случаях значительно ниже, чем применяемые в ЕС.

В-третьих, наибольший риск, по мнению авторов, представляют «горизонтальные» обязательства в области регулирования – прозрачность и консультации. Согласно инициативе ЕС, предложения перед рассмотрением внутренними органами регулирования должны направляться другой стороне для получения комментариев ее уполномоченных органов и заинтересованных лиц. Это может замедлить процесс внесения изменений в систему регулирования и предоставить преимущества объединениям предпринимателей, обладающим значительными финансовыми ресурсами. Кроме того, планируемое в ТТИП обязательство учитывать влияние вводимых мер регулирования на трансатлантическую торговлю и инвестиции при оценке регулирующего воздействия может еще больше усилить преобладание экономических соображений при принятии решений.

Авторы указывают на сходство ряда положений ТТИП с целями ЕС. Так, в рамках борьбы с бюрократизмом в 2007 г. в ЕС было принято решение к 2012 г. снизить административные барьеры для бизнеса на 25%, что схоже с целью снижения НТБ в ТТИП;

в 2012 г. началась реализация программы *REFIT (Regulatory Fitness and Performance Programme)*, направленной на упрощение и снижение издержек нормативного регулирования в ЕС. Так же как и в ТТИП эта цель является приоритетной для нового состава Еврокомиссии («Комиссии Юнкера»).

При этом следует иметь в виду, что сегодня бюрократизм в ЕС понимается примерно так же, как и при расширенной трактовке НТБ в международной торговле, в соответствии с которой различия в регулировании между странами считаются бюрократизмом. Таким образом, если раньше понятие «бюрократизм» включало в себя исключительно административные барьеры, сейчас оно охватывает основополагающие стандарты регулирования, особенно в сфере защиты ОС, здравоохранения, безопасности. Однако критиков как *REFIT*, так и ТТИП уверяют, что здоровье и безопасность граждан, потребителей, работников, а также состояние ОС не пострадают.

Авторы выражают опасение, что у государства сузится поле действий в случае включения в ТТИП механизма урегулирования споров между инвестором и государством. Хотя сторонники ТТИП утверждают, что у ЕС уже имеется значительное число соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, которые включают систему разрешения споров между инвесторами и государствами, такие соглашения заключаются преимущественно между развитыми и развивающимися странами, дополняя правовые системы и исключая политическую составляющую из инвестиционных споров между государствами. В ЕС лишь отдельные страны Центральной и Восточной Европы имеют такие соглашения с США. По мнению авторов, если речь идет о развитых странах со зрелыми правовыми системами, где споры с участием инвесторов не доходят до серьезных политических конфликтов, эти аргументы представляются несостоятельными.

В то же время предлагаемый в ТТИП механизм урегулирования споров, являющийся одним из способов устранения «политизации» сферы регулирования, предоставляет значительные преимущества транснациональным компаниям (ТНК). Хотя формально эта система не предусматривает отмены законов, она может оказать отрицательное воздействие на уровень защиты потребителей и способствовать снижению стандартов регулирования. Хотя авторы не разделяют озабоченности критиков ТТИП относительно посягательств ТТИП на демократию, к неочевидным на первый взгляд недостаткам механизма разрешения споров они относят судебные издержки и уменьшение свободы политического маневра.



Анализируя аргументы противников ТТИП, авторы отмечают, что они сконцентрированы в Европе, в то время как общественность США больше внимания уделяет Транстихоокеанскому партнерству (ТТП). Многие аргументы против ТТИП, напоминающие антиглобалистские протесты конца 1990-х – начала 2000-х годов, связаны с опасениями, что торговые и инвестиционные соглашения подрывают демократию и усиливают влияние ТНК.

ЕС испытывает трудности при «продавливании» либерализации торговли. Несмотря на активные протесты производителей автомобилей, в 2011 г. ЕС заключил соглашение о зоне свободной торговли с Южной Кореей. Политики обосновывали свое решение необходимостью повышения конкурентоспособности ЕС в глобальной экономике, а автомобильную отрасль представляли как протекционистскую, не сумевшую приспособиться к меняющимся реалиям мировой экономики. Подобная риторика успешна при разрешении классических, «распределительных» (*distributive*) торговых противоречий между компаниями, одни из которых могут выиграть от либерализации торговли, а другие – проиграть. Представление проигравших в качестве протекционистов, мешающих повышению общественного благосостояния в результате либерализации торговли, на протяжении долгого времени помогало критиковать противников торговых соглашений. При этом авторы отмечают, что слово «протекционистский», с точки зрения экономистов, представляющих мейнстрим, является одним из серьезнейших обвинений.

В случае ТТИП речь идет скорее о «нормативном» (*normative*) конфликте, т.е. противоречиях между интересами компаний (которые выступают за ТТИП) и неправительственных организаций (НПО), а не о различных экономических интересах. О глубине «нормативного» конфликта свидетельствует то, что против ТТИП выступают многие организации.

Наибольшей критике со стороны НПО подвергаются положения ТТИП, касающиеся механизма разрешения споров между инвестором и государством. Большинство НПО открыто выступали против, опасаясь предоставления несправедливых преимуществ иностранным инвесторам и сужения полномочий правительств в области регулирования в интересах общества. Наибольшую озабоченность у НПО вызывает возможность рассмотрения организаций потребителей, организаций в сфере здравоохранения и защиты ОС в качестве нарушителей прав инвесторов. Вероятность вынесения частными арбитражными судами решений в пользу инвесторов и

наложения высоких штрафов на государство рассматривается ими как угроза регулированию. НПО также выражают обеспокоенность тем, что сближение регулирования и уменьшение «бюрократизма» для компаний приведет к снижению стандартов.

Важным моментом для НПО является прозрачность переговорного процесса, вовлеченность в него широкого круга организаций. Последние неоднократно выражали недовольство тем, что переговоры ведутся за закрытыми дверями, что у них нет возможности детально изучить содержание и ход этих переговоров. Существуют и другие поводы для критики ТТИП, но вышеперечисленные уже дают основания рассматривать ТТИП как угрозу для возможности демократического принятия решений и осуществления регулирования в интересах общества.

Однако критика НПО в отношении недемократичности и непрозрачности Еврокомиссией не учитывается. Она продолжает публиковать лишь собственные тексты переговоров, а не консолидированный текст соглашения (действующий текст, по которому ведутся переговоры, с предложениями от обеих сторон), мотивируя это нежеланием американской стороны разглашать информацию.

В то же время было бы ошибочным считать, что прозрачность поможет развеять «мифы» и «страшилки» НПО. Дело не в дезинформации, а в объективном неприятии элементов (или всего) соглашения, которому во многих случаях предшествует подробный анализ соответствующих текстов. Поэтому, чтобы расположить к себе НПО, нужно нечто большее, чем публикация нескольких документов, рассказы об экономических и геополитических преимуществах соглашения или навешивание противникам ТТИП ярлыков лжецов и паникеров.

Авторы полагают, что в целом в публичных спорах сторонники ТТИП проигрывают его противникам, а попытки исключить из торговой политики политические мотивы, сосредоточившись на экономической стороне занятости и роста или глобального лидерства, провалились.

Говоря о своем видении развития трансатлантического сотрудничества, авторы предлагают сделать упор не на торговле и инвестициях, а на совместном противодействии климатическим изменениям, уклонению от уплаты налогов, на борьбе с неравенством, а также изменить направленность ТТИП. Например, можно договориться об устранении различий в сфере регулирования за счет «гармонизации вверх»; можно взимать налоги на границе для выравнивания условий ведения бизнеса в социальном, экологиче-

ском и других отношениях не только между участниками соглашения, но и по отношению к остальному миру. В этом случае компании не будут заинтересованы в переводе производства в страны, проводящие менее жесткую политику.

В заключение авторы рассматривают три возможных варианта окончания переговорного процесса. Первый – провал ТТИП по той или иной причине (из-за противостояния НПО и политиков, потери интереса компаний к заключению соглашения). Возможны и проблемы при ратификации, если Конгресс, Европарламент или члены ЕС не будут удовлетворены результатом. В любом случае причина провала будет заключаться в недостатке преимуществ соглашения. Это может быть тактической, но вряд ли стратегической победой противников ТТИП.

Второй сценарий – успешное завершение переговоров по ТТИП и ратификация соглашения. Участники переговоров могут пойти на компромисс по ряду политически важных вопросов (например, механизм урегулирования споров между инвестором и государством может быть изменен или полностью исключен) при сохранении ключевых для компаний положений (например, «горизонтальное» сотрудничество в области регулирования). Это будет «пирровой победой» для противников ТТИП, поскольку не исключит возможных отрицательных последствий в сфере регулирования (с. 140).

Согласно третьему, наименее вероятному, по мнению авторов, сценарию, НПО, выступающие против ТТИП, достигнут успеха, что приведет к изменению условий переговоров. Торговая политика в этом случае станет способом достижения иных целей (например, борьбы с климатическими изменениями или уклонением от уплаты налогов). Однако это потребует расширения сотрудничества НПО ЕС и США и большего внимания к ТТИП со стороны США.

*А.А. Сидоров*

**Де Вилль Ф., Силес-Брюгге Г.**

**ТТИП: ПРАВДА О ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОМ ТОРГОВОМ  
И ИНВЕСТИЦИОННОМ ПАРТНЕРСТВЕ**

**Специализированная информация**

Оформление обложки  
и компьютерная верстка Н.В. Афанасьева  
Корректор О.П. Дормидонтова

Подписано к печати 4/VIІ – 2016 г. Формат 60x84/16  
Усл. печ. л. 1,2 Уч.-изд. л. 1,0  
Заказ № 93

**Институт научной информации по общественным наукам РАН,  
Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, В-418, ГСП-7, 117997  
Отдел маркетинга и распространения информационных изданий  
Тел.: +7 (925) 517-3691  
E-mail: inion@bk.ru**

**E-mail: ani-2000@list.ru  
(по вопросам распространения изданий)**

042(02)9