

Research (article) in the field of “The WTO Free Trade Concept and its Impact for the EU-Russian Relationship in Selected Fields” in the frame of the Open Call for proposals for grant announced November 1, 2016.

Epaneshnikov V.K.

WTO, the Main Features of the International Trade System and the Future of Trade Relations between Russia and the EU

(summary)

The development of Russia-EU trade relations since 2014 and the changes in world raw materials price patterns have not been beneficial to trade between Russia and the EU. The trade turnover since 2013 (the year of maximum volume) has fallen almost two times. Besides, the political upheaval led to stalemate in trade contacts between the two parties. Both of them seem to be uninterested at the moment in exploring ways to modernize and adapt the existing trade and economic agreements structure.

On the other hand the Russia-EU trade is worth about 200 bln euros a year and the world energy prices seem to have stopped falling. Against the background of weak economic upturn in the EU the Russian market might present to the EU a possibility to consolidate the fragile growth.

Under the circumstances the issue of negotiating a new modernized trade agreement between Russia and the EU might surge any minute.

It is suggested to look at the following potential architecture. To contemplate the trade agreement between the Eurasian Economic Union and the EU as the competence over trade in goods has moved from Russia to EEU. The preferential trade arrangement makes more sense as there is little the parties can add to WTO norms without crossing the preferentiality borderline as the talks between Russia and the EU on the “New Basic Agreement” had shown.

To advance along this track it would be necessary to affirm the reputation of the EEU in the WTO as the partner with one voice who is keen on liberalization agenda. In one word - to gain credibility as international trade partner. On the other hand it would be necessary to solve the issue of Belarus accession to the WTO.

The current Russia-EU PCA might continue but goods’ trade regulations should be phased out, while services, business establishment and investment chapters could stay.

The role of the WTO has been threatened lately by failure of Doha Round, proliferation of regional free trade agreements and protectionist tendencies in the policy of the USA after election of President D. Trump. For Russia though it does not change much the situation. Russia’s interests continue to lie in liberal multilateral world trade system. The WTO presents opportunities to argue against trade restrictions vs Russia – by voicing its reservations at sessions of various WTO bodies and contributing to multilateral trade agenda.

**Научная статья по итогам Открытого конкурса от 1 ноября 2016
(Open Call for proposals) на получение гранта для исследований
по проблематике «Концепция свободной торговли ВТО и ее влияние
на развитие отношений России и ЕС в отдельных секторах экономики»**

Епанешников В.К.

**ВТО, особенности международной торговой системы
и будущее торговых отношений России и ЕС**

Глава 1. Динамика товарооборота между Россией и ЕС в последние годы, некоторые параметры современной внешнеторговой политики ЕС и их значение для торговли с Россией

Динамика внешней торговли России и ЕС на текущем этапе характеризуется переломом длительной повышательной тенденции и небывалым снижением товарооборота, которое наблюдается с 2013 г. Возникает естественный вопрос – каковы пределы падения и перспективы восстановления?

Для ЕС вопрос о снижающемся объеме внешнеторговых связей с Россией имеет несколько аспектов, которые на нынешнем этапе заставляют наших партнеров не сильно беспокоиться об уменьшении товарооборота. Первый состоит в политической стороне дела. В период, когда ЕС практикует экономические санкции, было бы, по-видимому, странным беспокоиться о падении товарооборота с Россией. Падение экспорта в Россию агротехнической продукции вследствие ответных российских ограничений в целом оказалось возможным компенсировать для есовских производителей различными специальными регулирующими мерами.

Второй аспект заключается в том, что наибольшая часть падения была связана не столько с физической динамикой, сколько с падением цен на нефть и газ, что привело к резкому сокращению стоимости российского экспорта, несмотря на рост объема поставок природного газа. Наконец, наиболее мрачные опасения, которые могли бы быть связаны с ограничениями поставок энергоносителей из России, по вполне понятным материальным причинам не реализовались. Россия показала себя как надежного партнера в этой сфере, несмотря на политическую конъюнктуру.

Сложилось положение, когда ЕС не готов рассматривать по политическим причинам какие-либо стратегические меры по восстановлению объемов торговли с Россией, но в то же время его не очень сильно беспокоит существующее положение вещей, тем более что «дно» во взаимной торговле, если судить по движению цен на энергоносители, возможно, уже наступило.

Хотелось бы привести цитату из внешнеторговой стратегии ЕС, одобренной Советом Европейского союза 27 ноября 2015 г., подтверждающее эту мысль: «ЕС стратегически заинтересован в более тесных экономических связях с Россией. Однако будущее будет в решающей мере зависеть от внутренней и внешней политики России, в отношении которой пока не видно требующихся изменений. Следует следить за развитием ситуации в Евразийском экономическом союзе»¹. Фактически Россия находится сейчас вне магистрали внешнеэкономической стратегии ЕС.

Тем не менее, взаимная торговля составляет около двухсот, а в недавнем прошлом более трехсот миллиардов евро в год. Бесконечно игнорировать столь значительные доходы невозможно. Однажды диалог о судьбах торговых отношений должен будет возобновиться.

Как выглядят наши торговые связи в цифрах? Товарооборот находился на максимуме в 2012 г. и составил тогда 338,5 млрд евро. В 2013 г. он начал сокращаться и упал до 191,1 млрд в 2016 г. За четыре года снижение товарооборота составило почти 150 млрд евро. Взаимная торговля откатилась на уровень 2009 г.

На энергоисточники пришлась львиная доля падения торговли – в том числе почти на 15 млрд евро в прошлом году.

¹ Trade for All – Towards a More Responsible Trade and Investment Policy, European Commission, November 2015

Внешняя торговля ЕС с Россией в 2010-2016 гг.
(в млрд евро, по данным «Евростата»)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	сокращение 2016/2015 (в млрд евро и %)
Экспорт России	162,1	201,3	215,1	207,0	182,4	136,4	118,7	-17,7 (-13,0%)
Импорт России	86,3	108,6	123,4	119,5	103,2	73,7	72,4	-1,3 (-1,8%)
Оборот	248,4	309,9	338,5	326,5	285,6	210,1	191,1	-19,0 (-9,1%)
Сальдо	75,8	92,7	91,7	87,5	79,2	62,6	46,3	-16,3(-26,0%)

При этом сократился и не зависящий от поставок топлива размер экспорта ЕС в Россию. Так, его сокращение за 2012 – 2014 гг. составило 20 млрд евро, и еще почти на 30% - в прошлом году. Причиной этого явился спад в российской и европейской экономике, сказавшийся на уровне спроса и объеме производства. С другой стороны, экспорт России нетопливных товаров сократился на существенно меньшую величину, а в ряде случаев в 2015-2016 гг. даже незначительно возрос. То есть в целом российские поставщики продолжали стремиться к торговле с партнерами из Евросоюза.

Однако сокращение экспорта товаров из ЕС нельзя отнести только за счет мирового экономического спада и падения производства в России. В 2014 г. ЕС ввел против России экономические санкции. Россия ответила запретом на импорт сельскохозяйственной продукции из ЕС. Пошла цепная реакция.

Еврокомиссия подсчитала в прошлом году, что ущерб от ответных российских мер для с/х ЕС составил примерно 5 млрд евро. Одновременно упали поставки машин и оборудования из ЕС в Россию. Проявилась неуверенность есовских компаний в будущем политическом и деловом климате, а также опасения невзначай нарушить какой-либо аспект санкций, и, может быть, даже не есовских, а американских.

**Внешняя торговля ЕС-28 и Российской Федерации в 2015 - 2016 гг.
по основным товарным группам МСТК (SITC)
(в млрд евро, по данным «Евростата»)**

Основные товарные группы МСТК (SITC)	Импорт ЕС из России в 2015 г.	Импорт ЕС из России в 2016 г.	Экспорт ЕС в Россию в 2015 г.	Экспорт ЕС в Россию в 2016 г.
Пищевые продукты и живые животные	1,43	1,49	3,30	3,24
Напитки и табак	0,12	0,12	1,18	1,30
Сырье непродовольственное, кроме топлива	3,28	3,36	1,19	1,29
Минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы	92,39	77,14	0,61	0,58
Животные и растительные масла, жиры и воски	0,12	0,10	0,15	0,19
Химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории	5,44	4,25	15,72	16,10
Промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала	13,97	14,84	8,37	8,14
Машины и транспортное оборудование	2,36	2,42	32,10	31,56
Различные готовые изделия	0,40	0,47	9,50	9,51

В прошлом году ситуация характеризовалась следующими данными. Согласно представленным «Евростатом» данным, в 2016 г. товарооборот России и ЕС составил 5,5% общего объема внешней торговли ЕС и сократился на 9,1% по сравнению с 2015 г.

Экспорт России в ЕС составил 118,7 млрд евро (снижение на 13,0% по сравнению с 2015 г.), импорт - 72,4 млрд евро (снижение на 1,8%).

Сокращение товарооборота наблюдалось практически со всеми странами-членами ЕС, кроме Дании, Ирландии, Люксембурга и Португалии (при этом в последней зарегистрирован рост поставок из России на 86,4%).

Крупнейшими импортерами российской продукции в ЕС в 2016 г. остались Германия - 24,0 млрд евро (20,2% импорта ЕС из России), Нидерланды - 18,3 млрд евро (15,4%) и Италия - 10,6 млрд евро (8,9%).

Основными поставщиками товаров в Россию были также Германия – с объемом экспорта порядка 21,7 млрд евро (29,9% экспорта ЕС в Россию), Италия - 6,7 млрд евро (9,3%) и Польша - 5,2 млрд евро (7,2%). Лишь немного от Польши отстали Франция и Нидерланды (4,9 и 4,7 млрд евро соответственно).

У России сохраняется высокое положительное сальдо в торговле с ЕС на уровне 46,3 млрд евро в 2016 г. Наиболее крупный дефицит в торговле с Россией у Нидерландов (13,6 млрд евро), а также у Польши (5,1 млрд евро). Из 28 стран ЕС только шесть (Ирландия, Латвия, Люксембург, Словения, Чехия и Эстония) имели незначительное плюсовое сальдо. Самый большой профицит – у Чехии (0,7 млрд евро).

В 2016 г. в поставках из ЕС примерно 43,6% приходилось на машины и оборудование, 22,2% - на химические товары, 11,2% - на промышленные товары, 13,1% - на прочие готовые изделия, 4,5% - на продовольственные товары.

Доминирующее положение в российском экспорте по-прежнему занимали топливно-энергетические товары. Однако за прошлый год их доля по стоимости сократилась с 68,0% до 65,0%. На промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала, пришлось около 12,5%, на химические товары - 3,6%, на неэнергетические сырьевые товары - 2,8%.

Следует отметить, что сокращение российского экспорта в ЕС в 2016 г. происходило главным образом за счет такой категории товаров Международной

системы товарной классификации (МСТК), как минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы. По целому ряду несырьевых товарных групп в 2016 г. (равно как и в 2015 г.) отмечался рост поставок из России. При этом практически прекратилось сокращение объемов встречного товаропотока из ЕС в Россию.

В перспективе динамика торговли России и стран ЕС продолжит зависеть от внешнеполитических и некоторых неблагоприятных финансово-экономических аспектов. Тем не менее, стабилизация мировых цен на нефть и восстановление экономического роста в ЕС и России могут остановить дальнейшее снижение объемов торговли либо сделать его значительно менее заметным.

Посмотрим, что происходило в последние годы в торгово-политической области.

Еще до введения санкций ЕС в одностороннем порядке заморозил все двусторонние экономические диалоги, стратегическая цель которых состояла в движении к Общему экономическому пространству России и ЕС, как записано в совместной Дорожной карте от 2005 г.

По решению ЕС заморожены переговоры по новому базовому соглашению между РФ и Евросоюзом. И это в то время как ЕС выставил на них амбициозную программу либерализации взаимного рыночного доступа и ряда торговых механизмов.

В 2012 г. Россия вступила в ВТО. К настоящему времени в рамках Органа ВТО по разрешению споров мы уже имеем четыре иска к России со стороны Европейского союза и столько же – со стороны России к ЕС.

Больше нет проходивших ранее дважды в год двусторонних саммитов, которые зачастую заканчивались крупными экономическими инициативами. Буквально повисло в воздухе впервые озвученное ЕС, а затем подхваченное Россией предложение о создании единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока, или - от Атлантического до Тихого Океана – в российской формулировке. Замерла родившаяся в ходе саммитов инициатива «Партнерство для модернизации». Она больше не обсуждается. Нет соответствующего формата.

За политикой санкций ЕС до сих пор не увидел возможностей, представляемых развитием процессов евразийской интеграции. Позиция Европейской комиссии в отношении мер по установлению официальных контактов с Евразийским экономическим союзом (инициатива ЕАЭС) до сих пор не ясна, хотя официальное обращение к ЕС имеется.

Для защиты внутреннего рынка от конкуренции со стороны третьих стран, в том числе России, ЕС активно использует инструментарий защитных мер. В настоящее время против российских товаров применяется 8 антидемпинговых мер. В 2016 г. было инициировано еще одно антидемпинговое расследование – в отношении горячекатаного листового проката.

Последние инициативы ЕС в сфере торговой защиты направлены на еще большее ужесточение. В докладе о поддержке стальной отрасли, выпущенном в 2016 г., Еврокомиссия заявила о намерении инициировать антидемпинговые расследования на основании лишь угрозы нанесения ущерба, а не конкретных фактов его наличия, а в рамках расследования против холоднокатаного проката впервые был применен механизм ретроактивного взимания пошлин.

Логично задаться вопросом, насколько долгосрочным является нынешнее ухудшение экономических отношений между Россией и Евросоюзом?

Давайте попробуем представить, что будет происходить, если период ухудшения затянется?

Во-первых, чем дольше будет продолжаться нынешний «санкционный» период в финансовых и экономических отношениях России и ЕС, тем больше Россия будет развивать импортозамещение, например, это уже хорошо заметно в сельском хозяйстве, и тем больше она будет ориентироваться во внешних закупках на других поставщиков – например, на тот же Китай, Латинскую Америку и на Иран как соседа, коль скоро он в значительной степени вышел из-под режима экономических санкций.

Напомню, что ЕС взял курс на отказ от экспортного субсидирования в сельском хозяйстве. То есть в новой ситуации его преимущества в сельскохозяйственной сфере на российском рынке потускнеют. При этом отвоевывать потерянные позиции на российском рынке будет сложнее, чем укреплять уже имеющиеся.

Предстоит восстанавливать утерянную атмосферу доверия, это потребует реконструкции замороженных межгосударственных форматов и повторной раскрутки торгово-политического маховика, который служит для бизнеса показателем того, насколько оправданно ориентироваться на развитие отношений в долгосрочной перспективе, и который сейчас крутится скорее в обратном направлении.

Наконец, когда-нибудь нам придется возвращаться к вопросу о новом рамочном соглашении. Но делать это придется уже в новой обстановке - не в двустороннем формате, а на уровне Евразийского экономического союза.

Глава 2. Россия и ВТО после вступления в члены организации, перспективы ВТО и российские интересы

ВТО в современных условиях

К сожалению, ВТО в наше время переживает не лучшие времена. Прежде всего, это проявилось в неудавшемся очередном раунде либерализации многосторонней торговой системы – «дохийском» раунде.

Рядом с ВТО начала пробивать себе дорогу более простая идея - заключения двусторонних и региональных торговых соглашений. Между ЕС и США развернулось подлинное соревнование – кто заключит больше соглашений о свободной торговле. По сути это уже может считаться кризисом многосторонней системы международной торговли.

Как бы ни уверяли некоторые специалисты, что соглашения о свободной торговле не подрывают устоев, поскольку основываются на нормах ВТО, фактически распространение соглашений о свободной торговле с ограниченным числом участников является антитезой втошной модели открытых для присоединения новых членов многосторонних соглашений по различным направлениям и секторам и стремления к многосторонним соглашениям как можно более широкого охвата. Кроме того, в данных соглашениях заложено противоречие с механизмом ВТО, заключающееся в том, что они из-за своеобразия выпадают из-под юрисдикции механизма ВТО по разрешению споров и таким образом способствуют фрагментации международной торговой юридической системы.

Соглашения ЕС о свободной торговле становятся все более детальными, охватывают все больше сфер экономического сотрудничества – в том числе области, в которых ВТО не может пока выработать свои нормы: связь торговли и экологии, электронная торговля, торговля и трудовые стандарты, регулирование инвестиций и т.д. Чтобы отразить этот факт, новые соглашения о свободной торговле ЕС называет термином “Deep and Comprehensive Free Trade Agreements”.

Модная в последние годы в западных странах концепция ориентации внутри ВТО на соглашения с ограниченным количеством участников (для тех, кому они интересны), также способствует губительному для идей многосторонности распаду ВТО на «клубы по интересам».

Наконец, намечается изменение политики США в отношении ВТО в пользу двусторонних принципов торгового механизма и даже отказа от юрисдикции Органа ВТО по разрешению споров, что является, пожалуй, наиболее серьезной реальной угрозой авторитету этой организации.

Сразу после избрания президента Д. Трампа тучи над ВТО начали сгущаться. Предыдущая логика развития архитектуры мировой торговли была все же «совместимой» с сохранением за ВТО роли верховного регулятора. Так, проекты Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства и Транстихоокеанского партнерства были построены на принципах ВТО и являлись своеобразным способом в обход неудавшегося «дохийского» раунда сделать пусть не глобальные, но весьма существенные шаги к усилению глобального торгового либерализма. Центральная роль ВТО вполне укладывалась, пусть и в несколько ослабленном виде, в новую картину. Отказ от этих проектов (от ТТИП США формально не отказались, но заморозили переговоры) оставил ослабленную ВТО перед лицом угрозы протекционистских действий со стороны американцев. Сможет ли Евросоюз в одиночку поддерживать высокий авторитет и роль ВТО и насколько Китай, обладающий в ВТО репутацией одного из первых нарушителей международной дисциплины внешней торговли, несмотря на заявления о поддержке глобальной системы мировой торговли, будет играть конструктивную роль в этой организации – ответы на эти вопросы могут поставить ВТО перед полномасштабной экзистенциальной проблемой.

Российские интересы в ВТО

Описанные выше изменения России, конечно, придется принимать во внимание. Однако даже при том, что в некоторых случаях дисциплина ВТО для нее оказывается обременительной (в вопросах импортозамещения, правил госзакупки, соблюдения некоторых обязательств по экспортным ограничениям и таможенным тарифам, а также учитывая опыт участия в спорах), а также, что ВТО не решает проблему санкций, в целом ВТО играет для нее положительную роль. Россия вовлечена в магистральные процессы в мировой торговой системе и пользуется ее защитой.

Что касается вопроса о санкциях, то следует согласиться с тем, что правовых механизмов противодействовать экономическим санкциям против России со стороны США и их союзников и со стороны ЕС в ВТО немного. Соответствующие статьи ГАТТ и ГАТС, касающиеся исключений по соображениям безопасности, делают это достаточно сложным и политически чувствительным вопросом.

Поэтому приходится, по-видимому, довольствоваться теми возможностями, которые все же ВТО предоставляет.

Первое. Мнения, высказываемые в рамках этой организации, напрямую попадают на стол соответствующих МИДов и компетентных официальных структур и даже самого высокого руководства. Поэтому высказывать свое отношение в ВТО необходимо. Это будет услышано.

Второе. Использовать профильные Комитеты (по торговле товарами и услугами) для выражения нашего отношения к санкционным мерам. Предоставлять информацию о конкретных аспектах нарушений теми или иными санкциями норм ВТО.

Третье. Делать упор на ущерб, который санкции наносят многосторонней системе торговли. Например, как эти же санкции вредят экономике Украины, как они способствуют деградации атмосферы сотрудничества между государствами-членами ВТО. Возможно, попытаться инициировать дискуссию о более четких критериях применимости статей об исключении из правил ВТО по соображениям безопасности.

Не следует забывать, что в этой непростой международной ситуации нормы ВТО являются для России определенной гарантией сохранения благоприятных условий торговли с большим количеством стран мира.

Путь к признанию ЕАЭС полноправным самостоятельным торговым партнером также лежит через его признание в рамках этой организации.

Напрашивается вывод, что Россия находится в числе тех стран, для которых цельная многосторонняя система международной торговли продолжает являться благом, а ее подрыв - злом.

Глава 3. Будущее договорных отношений Россия-ЕС в торгово-экономической области

Прежде, чем рассмотреть вопрос о предпочтительной форме торгового соглашения, которое регулировало бы отношения России и ЕС, попробуем разобраться, что нужно на практике?

Как известно, существующая архитектура представлена на сегодняшний день Соглашением о партнерстве и сотрудничестве Россия-ЕС 1994 г. (вступило в силу в 1997 г.).

Вопрос о модернизации указанного соглашения уже ставился в практической плоскости – в 2008 г. начались переговоры по Новому базовому соглашению (просто Базовому соглашению по терминологии ЕС) Россия-ЕС. Они велись до декабря 2011 г., когда Россия взяла паузу для подготовки позиции, связанной с началом функционирования Таможенного союза, а в 2014 г. после известных событий на Украине ЕС объявил об одностороннем выходе из переговорного процесса.

Что же стороны решили изменить в старом СПС? Понимание этого вопроса было различным у России и ЕС, но это выяснилось уже позже, когда переговоры набрали силу.

Вначале Россия сформулировала для себя задачу адаптировать архаичное с учетом близящегося российского присоединения к ВТО соглашение, содержащее в том числе узаконенные квотные ограничения на экспорт из России изделий из стали и текстиля, некоторые устаревшие положения в области торговли сырьем, старые механизмы сотрудничества – в формате, например, ежегодных сессий

Комитета сотрудничества, который на практике уже некоторое время не собирался, а был фактически заменен на Постоянные советы партнерства – то есть встречи на уровне российских и есовских (по числу стран-членов плюс профильные комиссары) отраслевых министров, узаконить также имевшиеся на практике отраслевые диалоги на уровне экспертов. То есть ведущуюся на практике работу по созданию Общего экономического пространства Россия - ЕС. Условия доступа на рынок договорились не трогать.

Россия отлично понимала, что не заинтересована в дальнейшем снижении планки таможенных и прочих торговых барьеров для есовского импорта, ибо переговоры по условиям ее вступления в ВТО уже предусматривали такое ослабление. Начать практически одновременно новые переговоры о еще большей либерализации было бы, конечно, неразумно – переговорщиков бы просто заклевали отечественные производители.

Со стороны ЕС, однако, начавшиеся переговоры были восприняты как лицензия на творчество на ниве установления свободы торговых отношений с Россией, не трогая, однако, уровней таможенных ставок. Приведем лишь несколько примеров.

ЕС не удалось в ходе двусторонних переговоров по условиям присоединения к ВТО добиться от России отказа от «двойного ценообразования» на энергоисточники (внутренние цены – более низкие, чем экспортные). Этот тезис был включен в есовский запрос по НБС. Евросоюз предложил также зафиксировать в новом соглашении, что все российские технические стандарты после переходного периода станут идентичны есовским. Предлагалась реформа российской организации контроля в области санитарных и фитосанитарных мер. Принять более жесткие, чем в ВТО, обязательства по регламентации деятельности госторгпредприятий, объявить свободу доступа к магистральным газо- и нефтепроводам.

Фактически это была попытка распространить на Россию новоиспеченную концепцию «углубленных соглашений о свободной торговле широкого охвата» и добить то, что не удалось добить в ходе переговоров по ВТО.

Данное принципиальное противоречие в позиции сторон (Россия – подновить старое соглашение; ЕС – включить в него новые влекущие

дополнительные экономические обязательства со стороны России обязательства) явилось главной причиной гибели проекта НБС. Сейчас ситуация настолько изменилась, что становится ясно: нужен новый подход.

Дальнейшая судьба НБС

В чем существенно изменилась ситуация к настоящему времени?

Во-первых, в функционировании ЕАЭС, который является единственным уполномоченным институтом по заключению торговых соглашений с участием его стран-членов (существенная оговорка – только по товарам, ибо ЕАЭС является пока таможенным союзом только в смысле соглашения ГАТТ, но не согласно ГАТС, поскольку сфера услуг пока находится в национальной компетенции). Например, области применения защитных торговых мер и СФС законодательно отнесены к исключительной компетенции ЕАЭС. По одной этой причине подписание НБС теперь уже невозможно. Либо придется устраивать такую юридическую казуистику, чтобы оговорить исключительные области ведения ЕАЭС в двустороннем соглашении и их возможное расширение, что такое соглашение просто теряет всякий практический смысл. О чем нам уже прозрачно намекали партнеры, когда российская сторона делала попытки объяснить наши намерения учесть в письменном виде.

Данные теоретические обоснования, однако, подвергаются сомнению со стороны практики. Вначале Казахстан, а в настоящее время Армения и Киргизия пошли по пути заключения с ЕС «углубленных соглашений о сотрудничестве» (Comprehensive Cooperation Agreements), которые, возможно, и не противоречат напрямую их обязательствам в ЕАЭС, но и обходятся без его упоминания. То есть, в любой момент, если в составе ЕАЭС возникают трудности, то отношения с ЕС могут регулироваться двусторонними соглашениями. У России, конечно, иная ситуация: заключение ей двустороннего соглашения может быть расценено как сигнал к распаду Евразийского экономического союза.

Во-вторых, Россия вступила в ВТО. Необходимость в непреференциальных торговых соглашениях между членами ВТО практически отсутствует, если только речь не идет о включении в них скрытых преференциальных условий (но это чревато, если другие члены потребуют распространить на них преимущества в силу РНБ), либо о выдавливании из одного из партнеров дополнительных

уступок. Пожалуй, единственным примером в условиях ВТО, когда крупные торговые партнеры ведут разговор о непреференциальном торговом соглашении, являются предварительные обсуждения целесообразности такого подхода между ЕС и Китаем. Почему это так? Потому что ЕС не выгодна полномасштабная ЗСТ с КНР (поток китайских товаров обанкротит часть местной промышленности), но он надеется добиться от Китая более значимых обязательств в области антидемпинга, госсубсидирования, защиты интеллектуальной собственности и допуска европейских товаров на китайский рынок. Обе стороны понимают определенную несимметричность и сомнительную реализуемость такой концепции, поэтому даже предварительные консультации начали основательно тормозить, а упоминания об этом проекте становятся все более редкими.

В этих условиях в ЕС решили реализовать идею другого соглашения с КНР – об инвестициях, цель которого уже не только прорваться на рынок Поднебесной, но и ввести механизм регулирования китайских инвестиций на собственном рынке. То есть вмонтировать своеобразный краник, который можно было бы и прикрутить. Это новый для ЕС тип соглашений, ибо только в результате Лиссабонского договора сфера инвестиций перешла в ведение ЕС. Ранее они заключались в двустороннем порядке страна-член ЕС - третья страна (справедливости ради отметим, что в компетенцию Брюсселя перешли только прямые иностранные инвестиции, но не портфельные). Однако Китай не спешит с соглашением, переговоры по которому начались в 2013 г.

В-третьих, изменились практические потребности России и ЕС. Прежде всего, уменьшился интерес к достижению новых договоренностей. Обе стороны прибегли в последнее время к экономическим и торговым ограничениям друг против друга, которые сами по себе не вяжутся с переговорами о торгово-экономических соглашениях.

Кроме того, первый, но уже почти пятилетний опыт членства в ВТО показал, что большинство реально значимых торговых проблем может решаться через эту организацию. Сейчас между Россией и ЕС идут 8 различных споров (по 4 иска с каждой стороны). При этом механизм разрешения споров в рамках СПС так и не был ни разу задействован – ни до, ни после вступления России в ВТО - и даже не было завершено создание согласованного двустороннего арбитража.

В Женеве же идет реальный арбитраж по спорным вопросам и осуществляются консультации по ряду практических аспектов.

Наконец, Россия, которая вынуждена была взять курс на частичное импортозамещение, расчет на собственные силы и на стимулирование собственных товаропроизводителей (иногда, что греха таить, в ущерб нормам ВТО), стала в меньшей степени заинтересована в новых соглашениях, которые увеличивали бы ее экономические обязательства.

Вышесказанное приводит к следующим основным выводам:

а). После вступления России в ВТО интерес к заключению торгового соглашения с ЕС резко уменьшился. Более того, учитывая опыт НБС, вполне справедливо полагать, что в случае возобновления таковых со стороны ЕС будет предпринята новая попытка включить в него условия, трудно приемлемые для современной России.

б). Низкий интерес к переговорам по новому торгово-экономическому соглашению характерен для обеих сторон еще и по политическим соображениям.

в). Наконец, членство в ЕАЭС, предусматривающем таможенный союз, также затрудняет возможность двустороннего торгового соглашения России с Европейским союзом. Правда, повторюсь, компетенция ЕАЭС во внешних торгово-экономических связях пока далека от всеобъемлющей. Она не охватывает не только торговлю услугами, как уже было упомянуто, но и регулирование капиталовложений. То есть страны-члены имеют возможность заключать соглашения с внешними партнерами в тех областях, которые не касаются регулирования торговли товарами.

г). СПС остается на сегодняшний день хотя и несколько устаревшим, но все же достаточным правовым механизмом регулирования взаимных торговых отношений. Главным образом потому, что от него по большому счету сейчас многого и не требуется. Стороны перешли на регулирование отношений при помощи соглашений Всемирной торговой организации. При этом в области защитных торговых мер, СФС и техрегулирования компетенция находится в руках Евразийской экономической комиссии.

Приведенные выше рассуждения приводят к заключению, что наиболее логичный и «чистый юридически» с учетом создания ЕАЭС и современных

условий вариант состоял бы в заключении торгово-экономического соглашения между двумя блоками. Что касается СПС, то, по-видимому, оно может продолжать существовать, так как прежде всего имеет не только экономические разделы, но в экономических статьях должны быть демонтированы нормы, относящиеся к торговле товарами. Разделы, касающиеся торговли услугами, учреждения компаний могут (вероятно, после модернизации) оставаться.

То есть на практике вырисовывается вариант, когда можно было бы предложить переговоры о новом торговом соглашении в области обмена товарами между ЕАЭС и ЕС (при этом, естественно, необходимо в первую голову определить – преференциальное или непреференциальное) и одновременно, а также в тесной связи с этим Россия и ЕС должны определить, какая часть СПС, не попадающая в ведение Евразийского экономического союза, может продолжать существовать, но, естественно, будучи адаптированной к современным потребностям и обязательствам сторон в ВТО.

Несомненно, что осуществление данного варианта требует признания со стороны ЕС Евразийского союза в качестве полноправного торгового партнера. Пока что предложения евразийцев о налаживании связей не встречают ответного энтузиазма со стороны Евросоюза. Вот какие условия для создания ЗСТ с ЕАЭС выдвигали в 2016 г. в Брюсселе в предварительном порядке: все члены Таможенного союза должны быть членами ВТО; не только Россия, но и ТС в целом должны на практике четко соблюдать дисциплину ВТО (пока, как считают в Евросоюзе, это не так в области обязательств по таможенным тарифам, СФС и мер торговой защиты); все члены ТС должны быть готовы к значительной либерализации, предполагаемой членством в ЗСТ (если выбирается вариант преференциального соглашения).

Это свидетельствует о том, что одной из наиболее актуальных торгово-политических задач для членов ЕАЭС в настоящее время является продвижение переговоров по вступлению Белоруссии в ВТО и становление ЕАЭС в ВТО как партнера с единым голосом. Без сомнения, этому способствовало бы заключение ЕАЭС соглашений о свободной торговле с новыми партнерами, а также включение в область исключительной компетенции ЕАЭС дополнительно новых сфер компетенции.

Если политическая ситуация еще довольно значительное время не будет благоприятствовать началу переговоров по крупным торгово-экономическим соглашениям между Россией и ЕС (либо ЕАЭС – ЕС), то это свидетельствует о том, что необходимо использовать это время для согласования с партнерами по ЕАЭС концепции дальнейшего договорно-правового оформления торгово-экономических связей с Европейским союзом.

В том числе – пойти путем определения пока комплекса более узких «технических» договоренностей с ЕС по различным аспектам нетарифного регулирования. В том, что это необходимо, вряд ли могут быть сомнения. Так, в опубликованном 14 декабря 2016 г. подготовленном совместно Международным торговым центром в Женеве и Еврокомиссией докладе² о результатах опроса 8100 компаний ЕС о встречаемых ими затрудняющих экспорт в третьи страны нетарифных мерах регулирования, отмечается, что с подобными мерами при ввозе в Россию встречаются 26% опрошенных компаний. Ими названы 609 различных мер в России, которые можно считать таковыми. По обоим показателям Россия оказалась лидером.

С другой стороны, областями, в которых в целом в мире имеется наибольшее количество нетарифных барьеров, по тому же исследованию, являются машины и техническое оборудование, инструменты, сельскохозяйственная продукция и химические товары. Все эти сферы являются особенно актуальными для российско-есовской торговли, причем в обоих направлениях (экспорт и импорт).

Симптоматично, что ЕС в целом не против такой «частичной» политики, если имеется практическая необходимость. Однако, пока только на уровне ведомственных договоренностей, которые не затрагивают согласование на политическом уровне. Например, со стороны ЕС проявлен интерес к продвижению проекта сопряжения транзитных таможенных систем ЕС и России. Учитывая, что в систему транзита ЕС входят также Швейцария, Норвегия, Лихтенштейн и др., то фактически речь идет о единой системе, охватывающей все пространство от Атлантического до Тихого океана.

² “Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union”, ITC – European Commission, 14 December 2016

В качестве примера подобных секторальных соглашений ЕС с другими государствами можно привести вступившую в силу 7 марта с.г. договоренность Брюсселя с Чили о согласовании требований к говядине. До этого из-за непризнания европейских нормативов (Закон Чили 19.162/1992) экспорт говядины из ЕС в Чили был запрещен.

Также в марте 2017 г. Еврокомиссия и Администрация США по продовольствию и лекарствам согласились о взаимном признании стандартов друг друга в области инспектирования мест производства лекарств. Различия в нормах ЕС и США ранее приводили к необходимости дублирующих инспекций и значительных потерях времени и финансов.

Внешние факторы, влияющие на развитие экономических отношений России и ЕС

Современный этап характеризуется серьезными изменениями в международной торгово-политической сфере, которые не могут не учитываться Россией и ЕС во взаимных торговых отношениях.

В большей степени новые процессы, о которых пойдет речь, важны для ЕС, ибо его роль в мировой торговле и мировой экономике гораздо выше, чем у России. Следовательно, и вызовы, бросаемые новыми явлениями глобального или международного характера, в первую очередь требуют ответной реакции Евросоюза. Через указанную реакцию могут наступить последствия для российско-европейских отношений. Например, если они приведут к росту протекционизма в политике Евросоюза.

Если идти в хронологическом порядке, то первым существенным фактором можно считать **резко возросшее критическое внимание общественности ЕС к переговорам, посвященным заключению внешнеторговых соглашений.**

Это произошло, как представляется, на фоне двух важных обстоятельств. Первое из них заключается в росте недовольства ряда стран-членов и различных слоев населения в отношении действий Брюсселя в целом. Острота реакции общественности особенно возросла под действием такого фактора, как резко возросший поток беженцев в Евросоюз из Ближнего Востока и Северной Африки. Хотя у различных государств-членов это недовольство было вызвано разными

конкретными обстоятельствами, но общим вектором данной реакции явилось недовольство ролью евросоюзских учреждений. Это недовольство, по-видимому, явилось спусковым крючком в голосовании Великобритании за выход из ЕС.

Второе обстоятельство связано с **переговорами по Соглашению о Трансатлантическом торгово-инвестиционном партнерстве ЕС-США (ТТИП) и Всеобъемлющему экономическому и торговому соглашению с Канадой (СЕТА).**

Никогда раньше ЕС не приходилось вести переговоры о зоне свободной торговли со столь крупными и развитыми экономическими партнерами. Кроме того, задачи, поставленные перед будущими экономическими договорами, впервые стали столь масштабными и многогранными – уровень таможенных пошлин был далеко не главным элементом, а главную роль были призваны играть меры по гармонизации условий обращения товаров, услуг и капиталов каждой из сторон. Наконец, стоимость затрагиваемых торговых операций никогда еще не затрагивала интересы столь значительной части населения и столь многочисленных секторов экономики.

В условиях, когда недовольство действиями центра резко возросло, это привело к недоверию к режиму скрытности, который обычно сопровождает переговоры по торговым вопросам, и подозрительности в отношении действий «чиновников». От Еврокомиссии потребовали небывалой раньше «транспарентности» в отношении дискуссий и переговорных предложений, а само их содержание подверглось пристальному анализу.

Общественность ЕС на волне недоверия сделала вывод, кроме того, что подведение внутренних нормативов регулирования под общий знаменатель приведет к снижению уровня социального обеспечения, здравоохранения, образования и даже экологической безопасности. А из-за предлагаемого механизма арбитража между частниками и государством, защищающего интересы частных компаний, американские монополии будут пользоваться безнаказанностью.

Однако апогея в смысле реального воздействия на внешнеэкономические отношения данный фактор достиг в отношении СЕТА, когда сомнения крошечного валлонского парламента поставили под угрозу подписание соглашения в целом и

продолжают грозить крахом, если франкофонская часть Бельгии вовсе откажется от ратификации.

На практике все эти обстоятельства означают, что в дальнейшем заключение внешнеторговых соглашений может оказаться существенно затруднено, ибо каждое действие Еврокомиссии будет подвергаться скрупулезному анализу отдельных государств-членов, депутатов парламентов, политических партий и неправительственных организаций различного профиля.

В условиях, когда отношение к России остается неблагоприятным, это исходящее изнутри Евросоюза недоверие к политике ЕС дополнительно связывает руки Брюсселя в нахождении какого-либо нового варианта договорного оформления торгово-экономических отношений с Россией либо ЕАЭС, который соответствовал бы современному этапу. Попросту говоря, общая ситуация не благоприятствует началу новых сложных политических проектов.

Многие специалисты полагают сейчас, что для того, чтобы Брюсселю хоть немного развязать себе руки на торговых переговорах, как минимум необходимо проанализировать ошибки, которые были допущены при информировании общественности о переговорах по ТТИП, решить, стоит ли включать в будущие соглашения положения по инвестиционному арбитражу и четко и терпеливо объяснять, что и когда будет достигнуто при помощи того или иного соглашения о свободной торговле.

Фактически Еврокомиссии и заинтересованным правительствам стран-членов ЕС придется в дальнейшем рассматривать внешнеторговые соглашения в качестве своего рода пиар-проектов, а свою роль в них - в качестве пиар-менеджера. Отсутствие вовремя распознанной необходимости подобного подхода как раз и привело к негативной реакции со стороны общественности, которую мы имеем в случае ТТИП и СЕТА. Не будем забывать, конечно, и о волне популизма и национализма, пронизывающей все крупные начинания в наше время.

Еврокомиссия в дальнейшем должна будет сама организовывать дискуссию на уровне специалистов о полезности тех или иных соглашений и их составных частей, чтобы эта возможность не была перехвачена настроенными агрессивно против группами населения и политическими силами.

Однако из опыта по ТТИП можно извлечь полезное - даже в сегодняшней обстановке. Хотя переговоры по соглашению и находятся в состоянии глубокой заморозки, о них все же не стоит полностью забывать. Партнеры еще могут к ним вернуться: слишком заманчивы достигнутые на данный момент результаты. Уже сейчас вырисовывается, например, один, но достаточно важный урок, который из проекта ТТИП в отношениях с Евросоюзом могут почерпнуть Россия и ЕАЭС.

Как признается многими экспертами, наиболее важным элементом и нововведением ТТИП являются не его разделы по рыночному доступу, а договоренности по регулятивному сотрудничеству и в особенности идея о том, чтобы создать совместный постоянно действующий механизм для его планирования и совершенствования.

Этот аспект является особенно важным в контексте концепции единого экономического и гуманитарного пространства от Атлантики до Тихого Океана, если, конечно, она получит шансы на реализацию. Действительно, именно такой подход – создание совместного, постоянно действующего механизма совершенствования регулятивной практики может привести к продвижению по пути формирования единого европейско-евразийского рынка: недоработкой предыдущей деятельности по созданию «общего экономического пространства» Россия-ЕС была как раз статичность подхода – отсутствие постоянного двигателя, который бы на «горизонтальном» уровне двигал дело регулятивного сближения и сглаживания барьеров вперед. Развития заложенных в начале работы идей в результате достичь не удалось.

Вероятно, можно было бы предложить в основу будущего трансатлантикотихоокеанского экономического пространства заложить именно такой общий механизм – по аналогии с ТТИП создать Совет по регулятивным вопросам (Regulatory Cooperation Body в проекте ТТИП), в обязанности которого входило бы заниматься на постоянной основе продвижением вопросов регулятивного сближения.

Именно в этой области возможен более быстрый, чем даже по таможенным ставкам и условиям допуска иностранных поставщиков на рынок услуг прогресс. Она может стать сердцевинной формированию огромного единого экономического пространства.

Еще одним важным последствием переговоров по ТТИП является сформулированная в их ходе Европейским союзом концепция Международного инвестиционного суда. По мысли ЕС, она должна заменить содержащиеся в сотнях торговых соглашений ЕС и по всему миру положения о двусторонних инвестиционных арбитражах частный инвестор – государство. Эта идея возникла в качестве реакции на колоссальные протесты общественности в Евросоюзе против двустороннего механизма с США, поскольку в ней противники увидели угрозу проигрыша в ходе потенциальных исков против ЕС или стран-членов крупных американских монополий. По замыслу Еврокомиссии, создание профессионального международного Суда, где судьи рассматривали бы дела с участием различных стран мира, их кандидатуры тщательно подбирались также из разных стран, получали зарплату от коллективных взносов государств-участников и т.д. было бы гарантией беспристрастности и высокого качества выносимых вердиктов.

В настоящее время Канада и ЕС уже начали активную деятельность по продвижению этой идеи, впервые во время Всемирного форума в Давосе – 2017. В феврале Комиссар ЕС С. Мальмстрем созвала совещание «заинтересованных лиц» из ЕС, включая бизнес, экспертов, профсоюзы, представителей различных политических партий и общественных организаций, а также парламентов ЕС, на котором обсуждались положительные и отрицательные стороны указанной концепции.

Можно предполагать, что в дальнейшем, если ЕС удастся обеспечить реальную международную поддержку данному проекту, положение о Международном инвестиционном суде будет включаться ЕС в предложения на переговорах по всем торговым соглашениям с третьими странами.

Следующим важным внешнеэкономическим фактором является **протекционистская торговая политика администрации Д. Трампа.**

На данном этапе ее формирование не закончено, имеются лишь контуры. В центре новой торговой политики лежит тезис об отрицательном влиянии на американскую экономику огромного дефицита торгового баланса. В отношениях с Евросоюзом он составлял в 2015 г. 135 млрд долл., увеличившись

с 97 млрд долл. В 2010 г. С одной только Германией дефицит составляет порядка 70 млрд долл.

Пока проявилось несколько направлений возможных действий США по исправлению положения.

Во-первых, Вашингтон отказался от создания зоны свободной торговли 12 стран в форме Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Выдвинута идея о пересмотре условий североамериканской НАФТА, партнеры по которой (в первую очередь Мексика), по мнению США, злоупотребляют преимуществами свободной торговли. Приостановлены переговоры по ТТИП с Евросоюзом. Звучат угрозы по принятию мер против экспорта из Китая.

Во-вторых, США намерены в меньшей мере поддерживать ВТО и полагаться в дальнейшем на двусторонние торговые переговоры. Офису Торгового представителя США поставлена задача изучить вопрос об альтернативных способах решения торговых вопросов по сравнению с Органом решения споров ВТО.

В-третьих, в рамках Конгресса США рассматривается предложение о т.н. «налоге по выравниванию условий на границе» (border adjustment tax). Его смысл состоит во введении механизма, который бы облагал дополнительным сбором импортные товары и позволял вычитать из налогооблагаемой базы стоимость экспорта.

Указанные изменения могли бы означать структурные сдвиги в мировой торговой политике, которые непосредственно затрагивают интересы всех крупных торговых держав, включая ЕС.

Один из аспектов состоит в последствиях выхода США из ТТП и заморозки переговоров по ТТИП. Реакция на это ЕС была вполне предсказуема. Острые торговой политики ЕС стало направлено на Азиатско-Тихоокеанский регион. ЕС заявил о поддержке в отличие от США либеральных принципов построения международной торговой системы и намерен в нынешней обстановке при помощи соглашений о свободной торговле глубже вовлечь в ее орбиту вышеуказанные страны. Уже после избрания президента Д. Трампа была достигнута договоренность об ускорении переговоров о ЗСТ с Японией, начале переговоров с Н. Зеландией и Австралией, завершении процедур по введению в действие

соглашений с Вьетнамом и Сингапуром, ЕС зондирует почву по перезапуску переговоров с блоком АСЕАН (предварительная договоренность достигнута 10 марта 2017 г. в Маниле). Возможно, что в этом регионе у России и ЕС могут появиться новые пересекающиеся практические интересы по процессам, направленным на либерализацию торговых отношений в данном регионе.

Возможно обострение торговых противоречий между ЕС и США, если последние предпримут меры протекционистского характера, которые будут направлены на Европейский союз. Обвинения в отношении Германии в искусственной политике активного торгового баланса и деятельности по занижению курса евро уже вошли в обиход американских политиков. Тогда взоры западноевропейцев еще больше обратятся на Восток.

В качестве еще одного внешнеэкономического фактора, который будет оказывать влияние на политику ЕС, является грядущий выход из ее состава Великобритании.

Выход из ЕС Великобритании ведет к появлению на мировой арене нового самостоятельного торгово-политического партнера – Соединенного Королевства. Несмотря на множество мнений, Великобритания вряд ли сможет остаться в рамках таможенного союза с ЕС. Об этом неоднократно заявляла Т. Мэй и представители британского руководства.

Для России в первую очередь будут иметь значение таможенные ставки РНБ нового самостоятельного партнера, его правила антидемпингового контроля и, вероятно, импортные квоты по сельскохозяйственным товарам. В ВТО может быть открыта возможность для переговоров по тарифным обязательствам Великобритании, и Россия может принять участие в переговорах по товарам своего экспорта на британский рынок.

Однако на роль этого фактора следует взглянуть с более общей точки зрения. Переговоры об условиях будущего торгового соглашения между ЕС и Великобританией обещают быть крайне сложными и наполненными огромным количеством острых проблемных вопросов. Одновременно может меняться внешняя обстановка для формирования внешнеторговой политики ЕС, что может быть обусловлено потенциальными торговыми договоренностями Великобритании с США, странами Британского содружества, а также с теми торговыми партнерами,

с которыми Лондон в настоящее время связывают соглашения о свободной торговле, заключенные ЕС. Вероятен рост конкуренции в этой области, дополнительные очаги столкновения интересов и дополнительная почва для конфликтов. Например, не исключено, что ЕС и Великобритания столкнутся особенно остро на переговорах о зонах свободной торговли с англоязычными государствами – например, Новой Зеландией, Австралией и Индией, с каждой из которых ЕС уже ведет переговоры о торговом соглашении.

Процесс превращения Великобритании в отдельного члена ВТО также наверняка пройдет в условиях серьезного столкновения. Британцам придется согласовывать свой собственный «список уступок» в сфере товаров и обязательств по услугам – при том, что ЕС является для Великобритании главным торговым партнером и будет, конечно, играть первую скрипку на всех переговорах. Можно только надеяться, что этот процесс не превратится в разрушительную для ВТО борьбу, в которой многие члены будут вынуждены брать ту или иную сторону, а Секретариату ВТО предстоит сложнейшая задача по толкованию норм ВТО для этого редкого случая.

Кто имеет наилучшие шансы выиграть, судить сложно, поскольку совершенно не ясно, какую позицию в споре могут занять Соединенные Штаты. В том числе с учетом снижения интереса администрации Д. Трампа к многосторонней системе торговли и высказываний ее представителей относительно несправедливости торговой политики ЕС (вплоть до пожеланий развала ЕС).

В целом фактор «Брекзита» может привести к росту нервозности внешнеторговой политики Европейского союза и занятию значительной части торговых переговорных ресурсов Брюсселя, оттеснив отношения с менее крупными партнерами на задний план.

Краткие выводы и рекомендации

Рассмотрение нынешнего этапа торгово-экономического сотрудничества России и ЕС позволяет сделать вывод о том, что оно испытывает значительное негативное воздействие как со стороны объективных экономически факторов (мировой спад и падение цен на энергоносители), так и со стороны

неблагоприятного политического климата. Действие обеих групп факторов привело к резкому снижению, начиная с 2013 г., объема товарооборота (на 150 млрд евро) и его откату до уровня кризисного 2009 г.

Ряд обстоятельств способствуют тому, что в настоящее время обе стороны не испытывают большой заинтересованности в начале новых крупных торгово-политических переговоров. Кроме того, что этому мешает политический фактор (переговоры о новом торговом соглашении в условиях экономических рестрикций ЕС и российских ответных мер вряд ли возможны), ЕС и Россия не испытывают серьезной практической потребности. Членство России в ВТО и наличие СПС в сложившейся обстановке являются достаточным сочетанием, чтобы в условиях, когда коммерческие контакты остаются ослабленными, стороны не испытывали острой потребности в обновлении торгово-правовой базы.

Вместе с тем, взаимная торговля продолжает составлять почти 200 млрд евро. Есть основания полагать, что тенденция ее сокращения подходит к концу.

Важным новым обстоятельством является постепенное становление в качестве самостоятельного международного торгового партнера Евразийского экономического союза. Вместе с тем ни ВТО, ни СПС этот важнейший экономический фактор не учитывают.

Переговоры по «новому базовому соглашению» (НБС) прекращены, но в их ходе стороны наработали полезный потенциал договоренностей, которые в дальнейшем будет иметь смысл еще раз посмотреть.

Если в ближайшем будущем возобновления переговоров о договорно-правовой архитектуре экономических отношений ждать не приходится, то однажды этот вопрос все-таки встанет в практической плоскости.

Предлагается рассмотреть следующую возможную структуру на будущее. Положить в основу соглашение о торговле товарами не на уровне двусторонних отношений, а на уровне ЕАЭС-ЕС. Торговля услугами и сфера инвестиций подобным соглашением регулироваться не могут, поскольку пока указанные сферы регулируются в национальном порядке.

В идеале подобное соглашение должно быть преференциальным. Как показал опыт переговоров по НБС, возможен и вариант непреференциального соглашения, но это было бы шагом назад.

Соглашение СПС необходимо модернизировать и адаптировать к современным условиям. Все положения, касающиеся компетенции ЕАЭС, из него должны будут исчезнуть. Это не сделает его пустым, так как СПС регулирует не только торговлю товарами. Включение в него сферы услуг и вопросов учреждения предприятий, а также механизма разрешения двусторонних споров, но с учетом достижений последнего времени, сделало бы это соглашение крайне востребованным.

Пока же было бы логичным рассмотреть некоторые более узкие договоренности с ЕС, в том числе двустороннего характера, которые могли бы заключаться на ведомственном уровне, не выходя на чувствительный политический. Успех сотрудничества Россия-ЕС в таможенной сфере свидетельствует о востребованности такого подхода.

Сотрудничество России и ЕС в экономической сфере не ведется в обстановке изоляции. В международной торговле наметилось действие целого ряда новых факторов, которые могут осложнить обстановку и привести к небывалому на протяжении последних десятилетий росту противоречий.

Идет ослабление авторитета ВТО. Оно началось с пробуксовки и конечного провала «дохийского» раунда многосторонних торговых переговоров и привело к параллельному буму региональных (двусторонних) соглашений о свободной торговле, объективно сужающих сферу действия норм ВТО и ее механизма разрешения торговых споров.

Возникла угроза «нового» американского протекционизма. Пока еще она не реализована на практике, но администрация США не только уже обозначила возможные основные инструменты, но и ведет подготовку обоснования выхода из Органа ВТО по разрешению споров.

От Евросоюза откалывается Великобритания, которая пойдет собственным путем и намерена выйти из таможенного союза. Неизбежны противоречия между ЕС и Лондоном, которые также будут отравлять атмосферу в международной торговле и в ВТО.

В самом Евросоюзе переговоры по новым торговым соглашениям в дальнейшем будут проходить при возросшем влиянии общественности,

национальных парламентов и стран-членов, что, вероятно, значительно затруднит их одобрение даже по завершении переговоров с партнерами.

Все это говорит о том, что торговая политика России и ее партнеров по ЕАЭС в будущем должна стать более гибкой и активной, чтобы реагировать на будущие события и не пропустить возможности, предлагаемые новой ситуацией.