

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Воловик Н.П.**

**Анализ региональных торговых соглашений, сформированных с  
участием АСЕАН**

**Москва 2018**

**Аннотация.** Региональная экономическая интеграция проявила себя в мировой практике как успешная модель стратегического развития. Либерализация таможенных тарифов, а также унификация и снятие нетарифных ограничений в рамках интеграционных объединений осуществляются быстрее, чем в рамках всей мировой торговой системы. В настоящее время подписано 419 региональных торговых соглашений (РТС), из которых более половины составляют соглашения о зонах свободной торговли (ЗСТ).

В условиях определенного снижения интенсивности взаимодействия России с западными партнерами особое значение для Евразийского экономического союза (ЕАЭС) приобретает наращивание активности в Азиатско-Тихоокеанском регионе (наиболее динамично растущем мировом регионе). Ключевым направлением международного сотрудничества для ЕАЭС является реализация форматов современных всеобъемлющих соглашений о зонах свободной торговли.

Страны АСЕАН имеют богатый опыт заключения региональных торговых соглашений. В общей сложности ими заключено более 80 двусторонних и многосторонних РТС. Так, в настоящее время функционируют многосторонние РТС (так называемые АСЕАН+1) АСЕАН-Китай, АСЕАН-Индия, АСЕАН-Республика Корея и АСЕАН-Австралия-Новая Зеландия.

Воловик Н.П. старший научный сотрудник лаборатории макроэкономических исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2017 год

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1 Сравнительный анализ РТС, сформированных с участием АСЕАН.....	7
1.1 Либерализация таможенных тарифов .....	17
1.2 Правила происхождения товаров .....	19
1.3 Защитные меры .....	29
1.4 Положения об интеллектуальной собственности .....	32
1.5 Положения об инвестициях .....	34
1.6 Положения о политике в области конкуренции.....	36
1.7 Положения о государственных закупках.....	37
2 Анализ использования преференций, предоставляемых ЗСТ с участием АСЕАН..	38
3 Рекомендации для органов государственной власти, ведущих переговоры с иностранными государствами по вопросам заключения интеграционных соглашений	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54

## ВВЕДЕНИЕ

Региональные торговые соглашения (РТС) конкурируют с Всемирной торговой организацией (ВТО), но часто они способствуют развитию многосторонней торговой системы. РТС, определенные в ВТО в качестве взаимных преференциальных торговых соглашений между двумя или более партнерами, часто позволяют странам вести переговоры по правилам и обязательствам, выходящим за рамки возможных на многосторонней основе. В свою очередь некоторые из этих правил развивают существующие или прокладывают путь к новым соглашениям ВТО. Регулирование торговли услугами, защита интеллектуальной собственности, разработка экологических стандартов, инвестиционная политика и политика в области конкуренции - вопросы, которые первоначально обсуждались во время региональных переговоров, а впоследствии превращались в соглашения или темы для обсуждения в ВТО.

Соглашения ВТО признают, что РТС могут принести пользу странам, если их целью является содействие торговле между его Сторонами. Они также признают, что в некоторых случаях эти соглашения могут нанести ущерб торговым интересам других стран. Обычно создание таможенного союза или зоны свободной торговли нарушает принцип недискриминации ВТО для всех членов ВТО («режим наибольшего благоприятствования»), не входящих в региональное соглашение. Однако статья XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), статья V Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС), положения «Решения о дифференцированном и более благоприятном режиме, взаимности и большем участии развивающихся стран», известное как «Общая разрешающая оговорка» (1979), а также «Механизм транспарентности региональных торговых соглашений» (2006) позволяют членам ВТО заключать РТС в качестве специального исключения, при условии соблюдения некоторых строгих критериев.

В частности, соглашения должны способствовать более свободному обмену товарами между странами в рамках РТС, не создавая барьеров для торговли с внешним миром. Иными словами, региональная интеграция должна дополнять многостороннюю торговую систему, не нарушая ее принципов.

Создание сети соглашений о свободной торговле является одним из ключевых направлений торговой политики Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Решением Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2016 г. №18 «Об Основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза на 2017 год» установлено, что одним из приоритетных направлений международной деятельности

ЕАЭС является «взаимодействие с региональными интеграционными объединениями, международными организациями, правительствами третьих государств и бизнес-сообществами, которые проявляют заинтересованность в сотрудничестве с Союзом, в целях проведения с ними переговоров официальных представителей Евразийской экономической комиссии (далее Комиссия), заключения международных договоров, в том числе о торгово-экономическом сотрудничестве и формировании зон свободной торговли, подготовки и подписания меморандумов о взаимопонимании, а также обеспечения работы в рамках подписанных ранее меморандумов» [1].

Региональные торговые соглашения — эффективный инструмент получения преференциальных условий доступа на внешние рынки, развития экспорта и привлечения инвестиций, что, в свою очередь, необходимо для включения предприятий стран ЕАЭС в глобальные цепочки производства в интересах повышения их конкурентоспособности. Кроме того, сеть региональных торговых соглашений снижает риски в международной торговле, связанные с политическими факторами.

Взаимный интерес к развитию всеобъемлющего экономического партнерства на территории евразийского пространства проявляют страны Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Китай, Индия и другие страны.

В мае 2016 г. в Сочи прошел третий саммит Россия – АСЕАН, по итогам которого была принята Сочинская декларация «На пути к взаимовыгодному стратегическому партнерству». В Сочинской декларации предусмотрены основные области сотрудничества между партнерами. Они касаются финансов, торговли, инвестиций, транспорта, энергетики, сельского и морского хозяйства, культуры, науки и техники и др. В ходе встреч Президента России с делегациями стран-членов АСЕАН – Сингапура, Таиланда, Камбоджи, Индонезии и Малайзии – было достигнуто согласие на создание в перспективе ЗСТ между АСЕАН и ЕАЭС. С Вьетнамом соглашение о свободной торговле с ЕАЭС было подписано еще в мае 2015 г. В зависимости от его эффективности можно будет принимать решение о распространении либерализации на другие страны АСЕАН.

О росте интереса к увеличению взаимного объема инвестиций и наращиванию торгового оборота свидетельствуют и недавние переговоры между Президентом России Владимиром Путиным и Президентом Филиппин Родриго Дутерте, которые состоялись 23 мая 2017 года. В совместном заявлении говорится, что «лидеры государств договорились рассмотреть возможности развития сотрудничества, в том числе либерализации торговли, а также создания благоприятных условий для наращивания взаимных инвестиций между Евразийским экономическим союзом и АСЕАН в интересах обеспечения устойчивого и

инклюзивного экономического роста среди стран-участниц обоих региональных интеграционных объединений» Стороны считают важным расширять кооперацию в торгово-экономической и социокультурной областях, приоритетное внимание уделяя продвижению совместных проектов и инициатив в сферах науки и технологий, сельского хозяйства, энергетики, транспорта, образования, культуры и спорта»[2] При этом следует отметить, что в ситуации, когда далеко не все отрасли российской экономики, а также экономик других стран-членов ЕАЭС, могут конкурировать с импортом аналогичных товаров в режиме свободной торговли, при разработке региональных торговых соглашений необходимо предоставить конкурирующим с импортом отраслям определенные гарантии в виде защитных мер от непредвиденных последствий внутрирегиональной торговой либерализации. Изучение имеющегося международного опыта в этой области может быть весьма полезен. В связи с этим актуально исследовать правовую основу региональных торговых соглашений, заключенных АСЕАН, с целью использования их опыта защиты внутреннего рынка при заключении подобных соглашений Евразийским экономическим союзом.

## 1 Сравнительный анализ РТС, сформированных с участием АСЕАН

В настоящее время функционирует пять региональных торговых соглашений с участием АСЕАН. В их рамках создана ЗСТ (с Китаем) или продолжается процесс формирования зон свободной торговли (с Японией, Республикой Корея, Индией, Австралией и Новой Зеландией) (Таблица 1).

Таблица 1 - Региональные торговые соглашения, сформированные с участием АСЕАН

	Охват	Тип	Дата уведомления	Основание	Дата вступления в силу
Зона свободной торговли АСЕАН	Товары	Соглашение о свободной торговле	30.10.1992	Разрешительная оговорка	01.01.1993
АСЕАН-Австралия-Новая Зеландия	Товары и услуги	Соглашение о свободной торговле и Соглашение об экономической интеграции	08.04.2010	ГАТТ Статья XXIV & ГАТС Статья V	01.01.2010
АСЕАН - Китай	Товары и услуги	Соглашение о свободной торговле и Соглашение об экономической интеграции	21.09.2005 (товары)	Разрешительная & ГАТС Статья V	01.01.2005 (товары)
			26.06.2008 (услуги)		01.07.2007 (услуги)
АСЕАН - Индия	Товары и услуги	Соглашение о свободной торговле и Соглашение об экономической интеграции	19.08.2010 (товары)	Разрешительная & ГАТС Статья V	01.01.2010 (товары)
			20.08.2015 (услуги)		1.07.1015 (услуги)
АСЕАН - Япония	Товары	Соглашение о свободной торговле	23.11.2009	ГАТТ Статья XXIV	01.12.2008
АСЕАН - Республика Корея	Товары и услуги	Соглашение о свободной торговле и Соглашение об экономической интеграции		Статья XXIV ГАТТ, Разрешительная оговорка и V ГАТС.	01.01.2010 (товары)
					14.10.2010 (услуги)

Источник: составлено на основании данных с официального сайта ВТО: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

Страны Юго-Восточной Азии, создающие зону свободной торговли, как правило, опираются на геополитические отношения и дипломатию, а не на чистую экономическую стратегию. Большинство азиатских стран применяют подход «обучение через практику», в рамках которого интеграционные объединения создаются в процессе пересмотра и ревизии, позволяющих скорректировать первоначальные положения. Сингапур, Австралия и Новая Зеландия прилагают усилия к достижению амбициозных глубоких и всеобъемлющих ЗСТ

для либерализации торговли и инвестиций, в то же время они проявляют гибкость в переговорах с партнерами из развивающихся стран о менее амбициозных договоренностях. Менее развитые страны АСЕАН (Камбоджа, Индонезия, Лаос, Мьянма, Филиппины и Вьетнам) не решаются взять на себя обязательства по глубокой либерализации и не готовы открывать сельскохозяйственный, текстильный и швейный сектора своей экономики для внешней конкуренции. Япония и Южная Корея стремятся к расширению региональной интеграции в производственном секторе в целях укрепления существующих региональных производственно-сбытовых цепочек, эти страны, как правило, сохраняют протекционистский подход в вопросах сельского хозяйства. Китай не готов принимать на себя обязательства по вопросам регулирования интеллектуальной собственности, государственных закупок и конкуренция, из-за проводимой им реформы приватизации и отсутствия институционального и технократического потенциала для обеспечения выполнения обязательств по регулированию внутри страны.

#### АСЕАН-Китайская Народная Республика.

Самым крупным по численности населения из числа интеграционных соглашений, подписанных странами Ассоциации, является Соглашение о зоне свободной торговли АСЕАН с Китаем.

Мотивация. Китай стал первой страной в Азии, которая заключила соглашение с АСЕАН как объединением стран. Для Китая соглашение с АСЕАН стало первым крупным соглашением после присоединения страны к ВТО в 2002 году. Первоначальное рамочное соглашение было подписано в ноябре 2002 года, а ЗСТ вступило в силу в 2005 г. Соглашение отражает долгосрочные китайские амбиции по укреплению безопасности и политической уверенности в Юго-Восточной Азии и установлению хороших экономических отношений с АСЕАН в целом. С точки зрения Ассоциации, Китай представлял собой угрозу как более мощная и динамичная сила в мировой торговле и инвестиционной структуре, но также открывал возможности потенциального экспортного рынка, учитывая размеры и динамику внутреннего китайского рынка.

Охват. ЗСТ АСЕАН-Китай включает Соглашение о торговле товарами, вступившее в силу в 2005 года. С июля 2007 г. вступило в силу Соглашение о торговле услугами, которое предоставляет национальный режим услугам и поставщикам услуг, и с февраля 2010 г. – инвестиционное соглашение, призванное сформировать прозрачное пространство взаимных инвестиций и либерализовать инвестиционный климат стран-участниц.

Снижение тарифов осуществлялось в соответствии с различными графиками. Так называемая программа раннего сбора урожая охватывала определенную продукцию,

позволяющую ускорить снижение тарифов до начала функционирования зоны свободной торговли – тарифы на продукцию, охватываемую этим графиком, в 2006 году вышли на нулевой уровень. Большинство товаров (около 90% тарифных линий) включены в так называемый нормальный трек. В странах ASEAN 6 (Бруней-Даруссалам, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины), а также в Китае тарифы на продукты, включенные в нормальный трек, в период с 2005 по 2010 годы были постепенно отменены. Остальные страны АСЕАН - Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Мьянма и Вьетнам (CLMV) - довели тарифы до нуля к 2015 г. Из 400 продуктов (500 для CLMV), первоначально разрешенных сторонам для включения в чувствительный список, фактическое число продуктов колеблется в пределах от 1 в Сингапуре, не более 100 - в Брунее и Лаосской Народно-Демократической Республике, 178 - в Китае до 250-350 в других странах. Камбоджа, Китай и Малайзия включили наибольшее количество продуктов в высокочувствительные списки (от 100 до 150). По графику снижения тарифов на продукцию в чувствительном списке не должно быть больше 5% к 2018 году (к 2020 г. для CLMV). Тариф на товары, включенные в высокочувствительный список снижается на 50% к 2018 году (к 2020 г. для CLMV).

По состоянию на 1 января 2010 г. устранены таможенные пошлины на 6682 тарифных позиции в 17 отраслях, в том числе 12 отраслях промышленности и 5 отраслях сельского хозяйства, горнодобывающей промышленности и морского транспорта [3].

В Соглашении содержатся нормы по принципу взаимного признания, формированию механизма разрешения споров. АСФТА не охватывает некоторые важные элементы, такие как технические регламенты, упрощение процедур торговли, конкуренция, государственные закупки.

АСЕАН – Республика Корея.

Мотивация. Хотя доля Республики Корея во внешней торговле АСЕАН составляет менее половины показателя для Китая и Японии, важность этой страны для Ассоциации связана с геополитическими факторами и балансом сил в Восточной Азии. Для Южной Кореи экономические отношения с АСЕАН имеют ключевое значение. В 2009 году АСЕАН стала вторым по величине торговым партнером Республики Корея после Китая, опередив ЕС. Однако неэкономические мотивы также имеют значение. ЗСТ АСЕАН-Китай и распространение ЗСТ между Японией и странами АСЕАН побудили Южную Корею завершить переговоры с Ассоциацией.

Охват. Соглашение о зоне свободной торговли между АСЕАН и Республикой Корея действует с июня 2007 г. (для Таиланда с 2009 г. после подписания Протокола о присоединении). Соглашение об услугах и инвестициях вступило в силу в 2009 г.

Снижение тарифов осуществляется для продуктов, классифицированных по двум схемам: нормальный трек и чувствительный трек, причем последний разделен на чувствительные и высокочувствительные списки. Для товаров, находящихся в нормальном треке (около 90% всех тарифных позиций), график поэтапной отмены тарифов зависит от первоначально применявшейся ставки РНБ. Для тарифов АСЕАН 6 и Кореи первоначально должны были быть сокращены до нуля к 2010 году, но позднее вступление в силу соглашения предполагает некоторую задержку в графиках (до 2012 года). График ликвидации тарифов в нормальном треке продлен до 2016 года для Вьетнама и до 2018 года для остальных трех стран CLMV.

Для продуктов, размещенных в чувствительном списке (200-350 продуктов для большинства стран с гораздо более низкими показателями в Сингапуре и Брунее), АСЕАН6 и Корея снизили тарифы до не более 20% к 2012 году, а затем сократили до не более чем 5% к 2016 году. Для Вьетнама идентичные целевые тарифные диапазоны должны быть достигнуты к 2017 г. и к 2021 г., а для оставшихся трех стран - к 2020 г. и 2024 г. Количество продуктов, которые стороны могут размещать в высокочувствительном списке, ограничено (200 тарифных линий или 3% всех тарифных позиций на выбранном уровне агрегации HS в большинстве случаев). Эти ограничения в значительной степени используются большинством стран, кроме Сингапура и Брунея. Обязательства по снижению тарифов на продукцию, внесенную в высокочувствительные списки, весьма ограничены. Перечень делится на пять различных категорий, в которых допускается использование до 40 товарных позиций, в отношении которых тарифные льготы не предоставляются.

Соглашение также регулирует вопросы доступа на рынки на основе принципа взаимного признания, таможенные процедуры, правила определения страны происхождения товара, механизм разрешения взаимных споров. В ЗСТ АСЕАН-Южная Корея не включены положения о правах интеллектуальной собственности, конкуренции и государственных закупках.

АСЕАН-Япония.

Мотивация. Япония является вторым по величине торговым партнером АСЕАН и вторым по величине источником прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в АСЕАН. В 2015 году внешнеторговый оборот между АСЕАН и Японией достиг 239,4 млрд долларов, что составляет 10,5% от общего объема торговли АСЕАН. Приток ПИИ из Японии в

АСЕАН на общую сумму 17,4 млрд долларов, что составляет 14,5% от общего притока ПИИ в АСЕАН.

В отличие от Китая и Южной Кореи Япония приняла стратегию создания двусторонних ЗСТ со странами АСЕАН на первом этапе, а затем заключила коллективную ЗСТ АСЕАН-Япония в 2008 году. Идея, лежащая в основе этого, заключалась в том, чтобы в интересах японского бизнеса быстро заключить двусторонние соглашения с крупными торговыми партнерами АСЕАН, которые играют важную роль в региональных цепочках поставок японских производственных компаний с 1980-х годов. Однако для усиления де-факто экономической интеграции не хватало институциональной базы. Помимо важности содействия развитию торгово-инвестиционных отношений с Японией, АСЕАН стремилась сохранить геополитический баланс Китая и Японии, которые являются двумя наиболее важными региональными партнерами в Восточной Азии. Это геополитическое соображение стало движущей силой в создании ЗСТ АСЕАН-Япония.

Охват. ЗСТ АСЕАН - Япония (Всеобъемлющее Соглашение об экономическом партнерстве между АСЕАН и Японией) вступило в силу в 2008 году. Первоначально предполагалось расширить сферу и качество существующих двусторонних соглашений о свободной торговле между странами АСЕАН и Японией, особенно в сфере услуг, технических регламентов и инвестиций. В Соглашении содержатся краткие разделы по торговле услугами (Глава 6) и по инвестициям (Глава 7) с обязательством сторон по формированию благоприятного и прозрачного предпринимательского климата во взаимных инвестициях, а остальные вопросы по торговле услугами и инвестиционные вопросы оставлены на будущие переговоры. АЈСЕР содержит главу по экономическому сотрудничеству, в которой определены следующие его направления: регулирование процедур, связанных с торговлей; предпринимательский климат; защита интеллектуальной собственности; энергетика; информационно-коммуникационные технологии; развитие человеческих ресурсов; малое и среднее предпринимательство; туризм и гостиничный бизнес; транспорт и логистика; рыболовство, сельское и лесное хозяйство; экология; конкурентная политика. Для развития сотрудничества стороны разрабатывают программы, формируют подкомитеты и контактные пункты по обмену информацией и развитию экономического сотрудничества.

Соглашение характеризуется очень большой неоднородностью обязательств по сокращению тарифов как между странами, так и между категориями продуктов. Оно включает пять широких категорий продуктов и их соответствующие правила тарифного графика:

- Категория А: Тариф незамедлительно ликвидирован
- Категория В: Тариф исключается поэтапно
- Категория С: Нет сокращения
- Категория R: Специальные договоренности
- Категория X: Нет обязательств

Для АСЕАН 6 (кроме Сингапура) около половины тарифных линий относится к категории А, что означает, что тарифы были ликвидированы в 2009 г. Мьянма и Камбоджа разместили значительное количество тарифных позиций в категории С, которая не предусматривает снижение тарифов, а Вьетнам и Индонезия включили большое количество товарных позиций в категорию X.

Среди стран АСЕАН Сингапур, Малайзия, Таиланд, Бруней, Филиппины, Индонезия и Вьетнам заключили независимые двусторонние соглашения о свободной торговле с Японией. Из них ЗСТ Сингапур-Япония является наиболее всеобъемлющей, за которой следует ЗСТ Малайзия-Япония. Следует отметить, что страны, имеющие двусторонние ЗСТ с Японией (например, Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Бруней, Таиланд и Малайзия) имеют отдельные графики снижения тарифов для своих двусторонних соглашений и для ЗСТ АСЕАН-Япония. Японское правительство советует пользователям проверять льготную ставку в рамках ЗСТ АСЕАН-Япония и в рамках двусторонних соглашений о свободной торговле по пунктам, так как они могут быть разными.

АСЕАН-Австралия и Новая Зеландия.

Мотивация. Для Австралии и Новой Зеландии АСЕАН является очень важным торговым партнером, сопоставимым с Китаем и Японией. Кроме того, после переговоров АСЕАН о создании ЗСТ с Китаем, Южной Кореей и Японией политико-экономические факторы (эффект домино) заставили Австралию и Новую Зеландию создать ЗСТ с АСЕАН. Это было также важным геополитическим шагом для Австралии и Новой Зеландии, чтобы закрепить свою позицию в этом процессе в отношении АСЕАН 6 и / или Азиатско-Тихоокеанского региона в будущем.

Охват. ЗСТ АСЕАН-Австралия и Новая Зеландия является наиболее всеобъемлющей среди заключенных до сих пор соглашений АСЕАН + 1. В нем содержатся амбициозные положения о торговле услугами, правах интеллектуальной собственности, конкуренции и инвестициях в дополнение к торговле товарами.

Соглашение вступило в силу в январе 2010 года с графиками сокращения тарифов до 2025 года. Для ASEAN 6 большое количество тарифных линий снижено до нуля до 2013 года. Для CLMV - от 1,7% до 6,3% всех тарифных линий предполагается оставаться неизменными. Некоторые страны имеют несвязанные тарифы, что означает исключение некоторых продуктов из Соглашения.

АСЕАН-Индия.

Мотивация. С начала 1990-х годов, когда Индия приступила к осуществлению политики «Взгляд на Восток», отношения с АСЕАН начали постепенно углубляться. В целом подход Индии к ЗСТ мотивирован не только чисто экономическими интересами, но и внешней политикой. Индия участвует в различных региональных интеграционных инициативах с другими развивающимися странами Азии, такими как САФТА (Южно-азиатское Соглашение о свободной торговле, включающее Индию, Пакистан, Непал, Шри-Ланка, Бангладеш, Бутан и Мальдивы) и БИМСТЕК (Бенгальская инициатива по многосекторному техническому и экономическому сотрудничеству, включающая Бангладеш, Индию, Мьянму, Шри-Ланку, Таиланд, Бутан и Непал), но эти соглашения являются слабыми с точки зрения их охвата и уровня либерализации рынка. ЗСТ АСЕАН с Китаем, Южной Кореей, Японией, Австралией и Новой Зеландией побудили Индию создать ЗСТ АСЕАН-Индия, чтобы избежать дискриминации в отношении своего экспорта в страны АСЕАН.

Охват. По сравнению с другими соглашениями АСЕАН+1 Соглашение о создании ЗСТ между АСЕАН и Индией довольно неглубокое с большим списком исключений в снижении тарифов, строгими правилами происхождения и отсутствием положений о проблемах конкуренции или государственных закупках. Это отчасти отражает протекционистскую позицию Индии. В частности, позиция Индии в отношении RoO стало серьезной проблемой для большинства ее партнеров по ЗСТ.

Снижение тарифов в зависимости от классификации продукции распределяется на Нормальные треки 1 и 2, Чувствительный и Высокочувствительный треки, а также Список исключений. Тарифы АСЕАН на товары в Нормальном треке 1 снижаются до нуля, начиная с 2010 года и не позднее конца 2013 года для Брунея, Индонезии, Малайзии, Сингапура и Таиланда, до конца 2018 года - для Филиппин, также до конца 2018 года - для Камбоджи, Лаоса, Мьянмы и Вьетнама. В Нормальном треке 2 - для соответствующих групп стран – 2016 г., 2019 г. и 2021 г. Тарифы на продукты в чувствительном треке должны сократиться до 5% к 2016 году, 2019 и 2021 году в тех же группах стран. Высокочувствительный список (до 400 тарифных линий в случае Филиппин, гораздо меньше в других странах) будет иметь

пропорциональное снижение тарифов (на четверть или половину). Список исключений довольно длительный в нескольких странах (например, более 1000 тарифных линий для Брунея, Малайзии и Филиппин). В этом случае соглашение предусматривает ежегодные тарифные обзоры с целью улучшения доступа на рынки.

Одна из особенностей соглашения с точки зрения доступа на рынки для экспортеров АСЕАН заключается в том, что Индия предлагает разные графики по отношению к Филиппинам, чем к остальным странам АСЕАН. Снижение и устранение импортных тарифов для товаров, ввозимых из Филиппин, отражены в специальных графиках, в которых либерализация откладывается примерно на 3-5 лет по сравнению с другими странами АСЕАН 6. Эту задержку можно рассматривать как компенсацию за большую либерализацию тарифов, которая была предоставлена Филиппинам по сравнению с другими членами группы ASEAN 6. Индия также разместила несколько продуктов (пальмовое масло, кофе, черный чай и перец) в категорию «специальные продукты» со своим графиком сокращения тарифов.

Таким образом, все Соглашения о создании зоны свободной торговли АСЕАН+1 включают разделы по торговле товарами, в которых предусмотрена тарифная либерализация. Что касается других сегментов формируемых общих рынков, то здесь имеются отличия. Вопросы либерализации торговли услугами отсутствуют в рамках зоны свободной торговли АСЕАН и Японии. Инвестиционное регулирование не предусмотрено в соглашениях АСЕАН с Республикой Корея, Японией и Индией. Мобильность физических лиц и упрощение формальностей в отношении перемещения лиц из одной страны в другую страну, а также политика по правам интеллектуальной собственности определена условиями только одного соглашения о зоне свободной торговли - ААНЗФТА (АСЕАН с Австралией и Новой Зеландией) (Таблица 2).

Таблица 2 - Сопоставление Соглашений о ЗСТ, функционирующих с участием АСЕАН

	AFTA	ACFTA	AKFTA	AJCEP	AIFTA	AANZFTA
Вступление в силу	1993	2005	2007	2008	2010	2010
Дата прекращения действия пошлин (АСЕАН6 + Партнер / CLMV)	2010/ 2015 (2018)	2012/2018	2012/2018 [VN] 2020[CLM]	10-15 лет после вступления в силу/2026 [CLM]	2017 2020 [PH]/ 2022	2020/ 2022 [VN] 2025 [CML]
Тарифы						
• устранение	более чем на 99%	не менее 90%	не менее 90%	не менее 90%	не менее 80%	90%, 100%
• мораторий	нет		нет	нет		нет
• исключения	нет	да	40 TL	1% (т/оборота)	нет	да
• специальные продукты	рис и сахар	нет	нет	нет	около 500 TLs кофе, чай, перец,	нет

• макс. тарифы	5% (UAP)	20% (SL) 50% (HSL)			пальмовое масло	
Правила происхождения	RVC (40%) или CTC; PSR	RVC (40%); ограничен ный PSRs	RVC (40%) или CTC; PSRs	RVC (40%) или CTC; PSRs	RVC 35% +CTSH	RVC (40%) или CTC; PSRs
SPS/TBT	да	да	минимальны й	да	нет	да
Зона действия	AFAS ACIA	Товары, услуги, инвестици и	Услуги (позитивный список)	Товары. Положения об услугах и инвестициях - предмет будущих переговоров	Товары	Услуги (позитивный список), инвестиции, интеллектуальна я собственность, электронная коммерция

RVC - доля добавленной на территории Стороны стоимости;

CTC - смена товарной тарифной классификации;

PSR - перечень особых критериев происхождения;

CTSH - непроемходящие материалы, используемые в производстве конечных товаров, претерпели изменение в товарной классификации на 6-значном уровне ГС

Источник: составлено на основе соответствующих Соглашений

Интеграционная практика стран Восточной Азии отличается применением при подписании соглашений о зоне свободной торговли так называемых Сингапурских вопросов, как всех четырех, так и отдельных. Еще на первой Министерской конференции ВТО, проходившей в Сингапуре в 1996 г., были разработаны направления глубокой экономической интеграции в рамках модели ВТО+. Это - регулирование инвестиций, конкуренция, транспарентность при осуществлении правительственных закупок и упрощение торговых процедур. Но возникшие между странами разногласия позволили включить в повестку дня Дохийского раунда переговоров только одно направление - упрощение торговых процедур, остальные направления были исключены. При этом Сингапурские вопросы часто включаются в повестку дня при проведении переговоров о заключении региональных торговых соглашений. В зависимости от количества включенных в переговоры направлений, в мире различают зоны свободной торговли высокого стандарта (включены все четыре направления), умеренные зоны свободной торговли (включены три направления) и ограниченные зоны свободной торговли (1-2 направления). Если проанализировать многочисленные соглашения о зонах свободной торговли или об экономическом партнерстве, подписанные восточноазиатскими странами, то они не отличаются так называемыми «высокими стандартами». Как известно, правила ВТО разрешают развивающимся государствам отступать от норм статьи XIV ГАТТ на

основе «разрешающей оговорки» и не охватывать всю или почти всю взаимную торговлю (Таблица 3).

Таблица 3 - Зоны свободной торговли, сформированные с участием АСЕАН

Соглашение	Год подписания Соглашения	Тарифная либерализация	Охват торговли услугами	Степень интеграции
АСФТА	2005	Постепенная	Отдельные сферы	Ограниченная ЗСТ
АКФТА	2007	Достаточно быстрая	Отдельные сферы	Умеренная ЗСТ
АЈСЕР	2008	Постепенная	Переговоры	Ограниченная ЗСТ
ААНЗФТА	2009	Достаточно быстрая	Комплексный охват	ЗСТ высокого стандарта
АІФТА	2009	Постепенная	Исключены	Ограниченная ЗСТ

Примечание: При достаточно быстрой таможенной либерализации таможенные пошлины ликвидируются на 85% тарифных позиций в течение 2-5 лет; при постепенной либерализации ликвидация или сокращение ставок таможенных пошлин проводится в течение более длительного периода времени.

В последние годы содержание пяти ЗСТ АСЕАН+1 было углублено. В рамках АСФТА были заключены два пакета по торговле услугами и подписано инвестиционное соглашение. Кроме того, были достигнуты соглашения об оказании услуг и инвестициях в АКФТА. АСЕАН удалось завершить переговоры о торговле услугами и инвестициях с Индией в декабре 2012 года и в настоящее время ведутся переговоры в аналогичных областях с Японией. Следовательно, все ЗСТ являются широкими соглашениями со многими элементами ВТО-Плюс. Основные положения ЗСТ АСЕАН+1 приведены в Таблице 4.

Таблица 4 - Основные положения соглашений АСЕАН+1

	АСФТА	АЈСЕР	АКФТА	ААНЗФТА	АІФТА*
А. Товары					
Устранение тарифов					
ROO					
Торговые средства защиты – антидемпинговые меры					
Торговые средства защиты - субсидии и компенсационные выплаты					
Торговые средства защиты - двусторонние защитные меры					
Сельское хозяйство					
Текстиль и одежда					
Карантин и меры SPS					
Другие нетарифные меры					
Технические барьеры в торговле					
Стандарты и соответствие, МРА					
Таможенное администрирование, таможенные процедуры					
В. Услуги					
Связь					
Финансовые услуги					

Профессиональные услуги					
С. Сингапурские вопросы					
Упрощение процедур торговли					
Инвестиции					
Конкурентная политика					

Источник: составлено на основе соответствующих Соглашений

### 1.1 Либерализация таможенных тарифов

Снижение или устранение тарифов является важным аспектом региональной интеграции. В то время как шесть государств-основателей АСЕАН взяли на себя обязательство по устранению тарифов более чем на 90% продукции (в среднем), остальные страны зафиксировали только от 80% до 90% процентов. Наивысший уровень либерализации (100%) достигнут в Сингапуре, который известен самой либеральной в мире таможенно-тарифной политикой. В меньшей степени либерализован доступ товаров из стран-партнеров по ЗСТ АСЕАН+1 на внутренний рынок Вьетнама (89,5%), Индонезии (83,4%), Камбоджи (90%), Лаоса (89,3%) и Мьянмы (87,3%). Все партнеры АСЕАН по ЗСТ, кроме Индии, взяли на себя обязательство устранить более 90 процентов тарифных позиций в отношении товаров АСЕАН (Таблица 5).

Таблица 5 - Охват таможенного тарифа процессом либерализации, предусмотренного Соглашениями о свободной торговле АСЕАН+1 (количество либерализованных тарифных линий в %)

	АСФТА	АЈСЕР	АКФТА	АИФТА	ААНЗФТА	Средний уровень
Бруней Даруссалам	98,3	97,7	99,2	85,3	99,2	95,9
Камбоджа	89,9	85,7	97,1	88,4	89,1	90,0
Индонезия	92,3	91,2	91,2	48,7	93,7	83,4
Лаос	97,6	86,9	90,0	80,1	91,9	89,3
Малайзия	93,4	94,1	95,5	79,8	97,4	92,0
Мьянма	94,5	85,2	92,2	76,6	88,1	87,3
Филиппины	93,0	97,4	99,0	80,9	95,1	93,1
Сингапур	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Таиланд	93,5	96,8	95,6	78,1	98,9	92,6
Вьетнам	п,а,	94,4	89,4	79,5	94,8	89,5
АСЕАН 6	95,1	96,2	96,8	78,8	97,4	92,8
СЛМВ	94,0	88,1	92,2	81,2	91,0	89,0
АСЕАН 10	94,7	92,9	94,9	79,7	94,8	91,3
Китай	94,1					94,1
Япония		91,9				91,9
Республика Корея			90,5			90,5
Индия				78,8		78,8
Австралия- Новая Зеландия					100,0	100,0
Средний уровень	94,4	92,4	92,7	79,3	97,4	91,2

Источник: Masahiro Kawai and Kanda Naknoi. ASEAN Economic Integration through Trade and Foreign Direct Investment: Long-Term Challenges

Более того, год окончания переходного периода для каждой ЗСТ АСЕАН + 1 отличается, что является важным соображением при проведении переговоров по RCEP. Если отмена тарифов для RCEP займет гораздо больше времени, чем нынешние ЗСТ АСЕАН+1, большинство пользователей не смогут пользоваться результатами либерализации до вступления в силу Всеобъемлющего соглашения. В Таблице 6 показаны годы окончания переходного периода либерализации тарифов в рамках ЗСТ АСЕАН+1. С

Таблица 6 - Годы завершения переходных периодов в рамках ЗСТ АСЕАН + 1

	ASEAN 6		CLMV		Партнеры по ЗСТ	
	Ликвидация тарифов (обычный трек или SL)	Прочие сокращения (SL или HSL)	Ликвидация тарифов (обычный трек или SL)	Прочие сокращения (SL или HSL)	Ликвидация тарифов (обычный трек или SL)	Прочие сокращения (SL или HSL)
AANZFTA	2020-2025	2020-2025	2020-2024	2025	2020	--
ACFTA	2012 <sup>1</sup>	2018	2018 <sup>1</sup>	2018	2012 <sup>1</sup>	2018
AIFTA <sup>2</sup>	2017-2020 <sup>3</sup>	2017-2020	2022 <sup>3</sup>	2022	2017 <sup>3</sup> (2020 <sup>4</sup> )	2020
AJFTA	2018	2018-2024	2023-2026	2026	2018	2018
AKFTA	2012 <sup>5</sup> (2017 <sup>6</sup> )	2016	2018-2020 <sup>5</sup>	2021-2024	2010	2016

\*<sup>1</sup> Включая Нормальный Трек 2. Нормальный трек 1 для ASEAN6 и Китая завершился в 2010 году.

\*<sup>2</sup> В AIFTA каждый год соответствует 31 декабря предыдущего года

\*<sup>3</sup> Включая Нормальный Трек 2

\*<sup>4</sup> Филиппины

\*<sup>5</sup> Включая Нормальный Трек 2. Нормальный трек 1 для ASEAN5 завершился в 2010 году

\*<sup>6</sup> Таиланд.

Источник: Fukunaga Y., Isono I. Taking ASEAN+1 FTAS Towards The RCEP: A Mapping Study. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA), 2013. P. 9

«Общие уступки» и уровень обязательств.

Все ЗСТ АСЕАН + 1, за исключением AIFTA, требуют от участников Соглашений подход, обеспечивающий «общие уступки». В соответствии с этим подходом страна должна либерализовать одни и те же продукты для всех членов ЗСТ. Другими словами, страны сосредотачивают особое внимание на более ограниченном числе продуктов в чувствительных отраслях, которые разрешено оставить под тарифной защитой. Предполагая либерализацию 95% тарифных линий, что является целью в RCEP, страна может выбрать до 5% продуктов для защиты (примерно 250 тарифных позиций на шестизначном уровне HS), одновременно открывая свой рынок для всех оставшихся товаров. Таблица 7 помогает понять такую ситуацию. Продукт считается «либерализованным для всех», когда Страна обязалась устранить тариф на продукт во всех пяти ЗСТ АСЕАН+ 1. С другой стороны, если Страна не взяла на себя обязательства по устранению тарифа на продукт для всех партнеров в пяти ЗСТ АСЕАН+ 1, этот продукт классифицируется как «защищенный для всех». Между этими понятиями существует понятие - продукт «зависящий от ЗСТ»: Страна обязалась устранить тариф по отношению к некоторым партнерам по ЗСТ, но не для всех. Например, Бруней устраняет тарифы на

HS391721 (трубы или шланги, жесткие, из полиэтилена) для всех шести партнеров по ЗСТ («либерализовано для всех»). С другой стороны, Индонезия не обязалась отменять тарифы на один и тот же продукт любому партнеру по ЗСТ («защищен для всех»). Тариф Мьянмы на один и тот же продукт смешанный: тариф отменяется для Кореи и Индии, но не для Австралии, Новой Зеландии, Китая и Японии («зависит от ЗСТ»).

Таблица 7 - Распределение тарифных линий по статусу либерализации (%)

	Доля продукции «либерализованной для всех»	Доля продукции «зависящей от ЗСТ»	Доля продукции «защищенной для всех»
Бруней	84,1	15,9	0,0
Камбоджа	64,3	35,3	0,4
Индонезия	46,0	52,8	1,2
Лаос	68,0	31,6	0,4
Малайзия	76,0	22,9	1,1
Мьянма	66,6	31,8	1,6
Филиппины	74,6	24,4	1,0
Сингапур	100,0	0,0	0,0
Таиланд	75,6	24,3	0,1
Вьетнам	78,1	19,1	2,8
Средняя	73,3	25,8	0,9

Источник: Fukunaga Y., Isono I. Taking ASEAN+1 FTAS Towards The RCEP: A Mapping Study. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA), 2013. P. 9

За исключением Сингапура, доля товаров, «либерализованных по всем» тарифным линиям, составляет менее 95%, а восемь стран - даже ниже 80%. Это говорит о том, что в рамках 95% -ной амбиции RCEP все Стороны, за исключением Сингапура, должны будут предпринять дополнительные усилия для увеличения долей, либерализованных для всех «продуктов». Несмотря на то, что это может быть достаточно сложно, обнадеживает тот факт, что Стороны последовательно защищают в среднем только 0,9% тарифных линий по отношению ко всем партнерам по ЗСТ. Другими словами, они уже открыли 99,1% товарных рынков, по крайней мере, одному партнеру ЗСТ. Задача состоит в том, как ASEAN может сократить количество продуктов, либерализованных в «зависимости от ЗСТ», которые в настоящее время составляют в среднем 25,8%.

## 1.2 Правила происхождения товаров

Происходившее в последнее десятилетие быстрое распространение региональных торговых соглашений создало сложную сеть интеграционных объединений, каждое из которых имеет собственную систему регулирования торгово-экономических отношений между входящими в него странами. В центре проблемы возникает множество Правил

определения страны происхождения товара (Rules of Origin, ROO), которые обязательно сопровождают любой режим преференциальной торговли.

Правила определения страны происхождения товара используются в качестве важной торговой меры. Они сами по себе не являются торговым инструментом и не должны использоваться для достижения торговых целей прямо или косвенно. Правила происхождения используются при выборе различных инструментов торговой политики для достижения конкретных целей на национальном или международном уровне. Иногда это приводит к злоупотреблениям. Поэтому полезно идентифицировать различные типы дискриминационных торговых мер, возникающих при определении страны происхождения товара:

- Меры, направленные на исправление «недобросовестной торговли» (например, введение антидемпинговых или компенсационных пошлин на импортную продукцию, наносящую материальный ущерб отечественной промышленности).
- Меры, направленные на защиту местной промышленности (например, меры по защите от непредвиденного увеличения импортной продукции, наносящей серьезный ущерб конкретной отечественной промышленности).
- Меры, призванные отдать предпочтение продуктам из развивающихся стран или стран-бенефициаров в соглашениях о региональном сотрудничестве (например, из стран-участниц Генеральной системы преференций (Generalized system of preferences, GSP), стран-участниц Соглашений о свободной торговле или Таможенных союзов).

Кроме того, используются правила происхождения в целях:

- управления политикой «покупай национальное» (например, дискриминационные процедуры или регулирование процедуры государственных закупок для корректировки платежного баланса в конкретных странах);
- контроля доступа на внутренний рынок иностранных экспортеров (например, дискриминационные количественные ограничения, которые вводятся в качестве защитных мер, или тарифные квоты, которые выделяются странам-поставщикам конкретных продуктов, таких как текстиль);
- осуществление природоохранных или санитарных мер (например, предотвращение импорта загрязненных пищевых продуктов или растений из конкретной страны, или импорта ядерных и опасных материалов и их отходов);

- обеспечения национальной безопасности (например, контроль за торговлей стратегическим оружием или конкретными продуктами, к которым применяются санкции).

Критерии происхождения.

Для определения страны происхождения товаров существует два основных критерия, это:

- критерий полностью полученного товара;
- критерий существенной / достаточной трансформации товара.

Полностью полученными товарами считаются следующие товары: товары естественного происхождения; или живые животные, рожденные и выращенные в той или иной стране; растения, собранные в той или иной стране; полезные ископаемые, извлеченные или добытые в одной стране. Определение полностью полученных также охватывает товары, произведенные только из полностью полученных в стране товаров, лом и отходы, полученные в результате производства и потребления на территории Стороны, при условии, что такие продукты пригодны только для переработки в сырье.

Существенная/ достаточная трансформация товара.

Существует три основных критерия для выражения существенной / достаточной трансформации:

a. Критерий изменения тарифной классификации. Товар считается существенно измененным, если товар классифицируется в рубрике или подзаголовке Товарной номенклатуры (в зависимости от точного правила), отличном от всех непроисходящих материалов, использовавшихся при производстве товара.

Пример:

2523.10	Клинкеры цементные	СТН
	Портландцемент	

Достоинства: Простота и предсказуемость. Гармонизированная система (ГС) предназначена для многоцелевой номенклатуры и была установлена как общий таможенный язык. Трейдеры и таможенники знакомы с ГС.

Недостатки: В некоторых главах ГС необходимы обширные знания. Хотя это универсальная номенклатура, ГС не всегда подходит для целей определения страны происхождения товара.

b. Критерий добавленной стоимости (адвалорная доля).

Независимо от изменения его классификации, товар считается существенно преобразованным, когда добавленная стоимость товара увеличивается до определенного уровня, выраженного адвалорным процентом. Критерий добавленной стоимости может быть выражен двумя способами, а именно максимальным допуском к материалам, не являющимся происходящими, или минимальным требованием к внутреннему содержанию.

Пример:

85.29 Части, предназначенные исключительно или в основном для аппаратуры товарных позиций 8525 - 8528 Правило добавленной стоимости 45%

Достоинства: Подходит для рассмотрения определенных товаров, которые были дополнительно обработаны, несмотря на неизменную классификацию. Стоимость обеспечивает более простой порог, чем операции производства или обработки.

Недостатки: Отсутствие предсказуемости и последовательности в связи с колебаниями валютных курсов и возможным воздействием трансфертного ценообразования. Сложно вычислить реальную стоимость товара.

с). Критерий производственных или перерабатывающих операций (техническое требование). Независимо от изменения его классификации, товар считается существенно трансформированным, если прошел указанные производственные или перерабатывающие операции.

Пример:

ex 70.01(a) Бой стеклянный, скрап и прочие отходы стекла Страной происхождения считается страна, в которой были собраны стеклобой, другие отходы и лом стекла, т.е. товары, полученные или собранные в процессе производства или переработки или потребления

Достоинства: более технический, объективный критерий.

Недостатки: потребность в частых изменениях, чтобы догнать технологические разработки. Если быть точным, нужны более длинные и более подробные тексты.

ROOs достаточно сложно администрировать и соблюдать, даже в случае одной зоны свободной торговли (ЗСТ). Наличие разных ROOs в нескольких ЗСТ делает его еще более сложным. Возьмем, к примеру, случай, когда производитель одной страны АСЕАН экспортирует товар в другую страну АСЕАН. В этом случае существует только преференциальный таможенный тариф АФТА-СЕРТ, и единственное решение, которое он должен принять, заключается в том, соответствует ли прибыль, полученная от использования преференциального тарифа, усилий по доказательству происхождения своего товара.

В настоящее время у производителя, находящегося в какой-либо стране АСЕАН, есть несколько вариантов: использовать ли АТІGA, АКFTA, АСFTA, АJСЕР, ААНZFTA и т. д. В связи с этим в процесс принятия решений вводится гораздо больше параметров, с учетом того, что необходимо принимать во внимание большое количество ROOs, применяемых тарифов, прибыли от предоставляемых преференций. Задача взвешивания дохода от тарифных льгот и стоимости доказательства соответствия требованиям ROOs становится сложнее. Следовательно, важно проанализировать системы ROOs в рамках множественных ЗСТ в Восточной Азии, если речь идет о проблемах региональной интеграции и упрощения процедур торговли.

Происхождение товаров: методы определения.

Существует четыре основных метода определения страны происхождения товара, используемых в различных ЗСТ АСЕАН +1:

- полностью полученный или произведенный в Стороне (Wholly obtained or produced, WO),
- доля региональной стоимости (Regional Value Content, RVC),
- смена товарной классификации (Change in Tariff Classification, CTC),
- правило специфического процесса (Specific Process Rule, SPR).

Общее (основное) правило содержится в основном тексте Соглашения. Специфические для продукта правила (PSR) обсуждаются и прилагаются в качестве Приложения. Таким образом, применимая ROO для конкретного продукта является общим правилом, если только в Приложении не указано иное. PSR может быть совместным правилом, комбинацией или вариацией различных методов определения происхождения товара.

Все рассмотренные в исследовании ЗСТ принимают общепризнанный на международном уровне принцип RoO, определяющий страну происхождения как страну, где произошла последняя «существенная трансформация».

За исключением АСFTA и АІFTA, основным используемым правилом для ЗСТ с участием АСЕАН является равное правило: RVC (40%) или изменение тарифной классификации на уровне 4 знаков (СТН). RVC (40%) требует минимальной доли региональной стоимости 40%. Для АСFTA общим правилом является RVC (40%). В случае ЗСТ АСЕАН-Индия общим правилом является RVC (35%) + СТSH, т.е. требуемая минимальная доля региональной стоимости ниже - 35%, но в нем есть дополнительное требование о изменении тарифной классификации на более высоком 6-значном уровне (Таблица 8).

Таблица 8 - Происхождение товара и методы определения

Соглашение	Методы определения происхождения товаров	Главное правило
АТІGA	WO, RVC, СТC, SPR	RVC (40%): RVC не менее 40 %, или СТH: на уровне 4 знаков (СТC)
АСFTA	WO, RVC, SPR	RVC (40%)
АКFTA	WO, RVC, СТC, SPR	RVC(40%) или СТH
АJСЕР	WO, RVC, СТC, SPR	RVC(40%) или СТH
ААНZFTA	WO, RVC, СТC, SPR	RVC(40%) или СТH
АІFTA	WO, RVC	RVC (35%)+ СТSH

Источник: Соглашения FTA АСЕАН+1

#### Минимальные операции и процессы

У них очень похожие положения, касающиеся минимальных операций и процессов (и как таковые не будут иметь право передавать происхождение).

#### Кумуляция

Товары или материалы, происходящие с территории одной из Сторон, и используемые в производстве товара в другой Стороне, должны рассматриваться как происходящие в той Стороне, где выполнялись последние операции. Происхождение таких материалов должно подтверждаться сертификатом о происхождении товара, выданным уполномоченным органом. Все ЗСТ АСЕАН+1 допускают кумуляцию от Сторон, при условии, что входные данные передают исходные критерии. АТІGA дополнительно допускает частичную кумуляцию для продуктов с менее чем 40%, но не ниже 20% на пропорциональной основе.

#### De Minimis

Товары, которые не удовлетворяют требованиям изменения товарной классификации, тем не менее, будут рассматриваться как происходящие товары, если стоимость всех неприсходящих материалов, которые использовались в производстве товаров и не подвергались необходимым изменениям товарной классификации, не

превышает 10% стоимости таких товаров на условиях FOB. Для соглашений, использующих критерий СТС, используются аналогичные базовые принципы для de minimis с небольшими вариациями в разных ЗСТ. (Таблица 9).

Таблица 9 - Правила кумуляции и De Minimis

Соглашение	Кумуляция	De Minimis
АТІGA	Кумуляция разрешена АТІGA при условии, что вклад каждой Стороны соответствует правилу RVC или СТС. Частичная кумуляция разрешена при пропорциональном расчете RVC, где RVC составляет не менее 20%.	2 Правила: (1) Для товаров, за исключением текстиля и одежды, классифицируемых HS 50-63, не изменивших тарифную классификацию, составляющих не более 10% стоимости на условиях FOB, допускается (2) Для текстиля и одежды, классифицируемых HS 50-63 не изменивших тарифную классификацию, составляющих не более (a) 10% стоимости или (b) 10% от общего веса, допускается
АСFTA	Кумуляция разрешена для всех сторон РТС, при условии, что вклад каждой из них удовлетворяют требованиям RVC (40)	Не применяется
АКFTA	Кумуляция разрешена в участвующих странах при условии, что вклад каждой удовлетворяет правилу RVC или СТС	2 Правила: (1) для товаров, за исключением текстильных изделий и одежды, классифицируемых HS 50-63 не изменивших тарифную квалификацию, составляющих не более 10%, допускается (2) для текстильных изделий и одежды, классифицируемых HS 50-63, не изменивших тарифную квалификацию, составляющих не более 10% массы, допускается
АJСЕР	Кумуляция разрешена в участвующих странах при условии, что вклад каждой удовлетворяет правилу RVC или СТС	3 Правила: (1) Для товаров в HS 16, 19, 20, 22, 23, с 28 по 49 и с 64 по 97, не изменивших тарифную квалификацию, до 10 процентов от значения FOB конечного продукта, допускается (2) Для товаров, включенных в HS 18 и 21, сертификаты, не относящиеся к СТС, допускают до 10% или 7% стоимости на условиях FOB в соответствии с приложением 2 (3) Для текстиля и одежды в HS 50-63, не изменивших тарифную классификацию, имеет до 10 процентов от общего веса, допускается.
ААНZFTA	Кумуляция разрешена участникам Соглашения при условии, что вклад каждой Стороны удовлетворяет правилу RVC или СТС	2 Правила: (1) для грузов, за исключением текстильных изделий и одежды в HS 50-

		63, не КТК квалифицированных входов до 10 процентов от стоимости FOB (2) для текстильных изделий и одежды в HS 50-63, не КТК квалификацию до (a) 10 процентов от стоимости или (b) 10 процентов общего веса допускается.
AIFTA	Кумуляция разрешена для всех сторон РТС, при условии, что вклад каждой из них удовлетворяют требованиям RVC (35) + CTSH	Не применяется

Источник: Соответствующие Соглашения FTA АСЕАН+1

Процедуры сертификации происхождения товаров (Origin Certification Procedures, OCP).

а. Уполномоченные органы

Для стран АСЕАН их соответствующие министерства торговли или таможенные органы являются уполномоченными органами для АТІГА, а также для Соглашений АСЕАН+1. Для партнеров по диалогу аналогичные агентства также будут нести ответственность, но в большинстве случаев, за исключением Индии, уполномоченными органами являются частные организации, обычно соответствующие промышленные палаты (Таблица 10).

Таблица 10 - Уполномоченные органы, выдающие Сертификаты происхождения товаров

Партнер (ы) АСЕАН	Уполномоченный орган
Австралия	Австралийская торгово-промышленная палата Австралийская промышленная группа
Новая Зеландия	Оклендская региональная торгово-промышленная палата Торгово-промышленная палата Кентерберри Торговая палата Отаго ООО «Независимая проверка» Торговая палата работодателей Веллингтона
Китайская Народная Республика	Таможня Китая (Главное управление) Китайский совет по содействию международной торговле (ССТП) / Китайская палата международной торговли (ССОІС)
Индия	Экспортного инспекционного совета Индии или любого другого органа, уполномоченного правительством Индии в соответствии с законами и правилами
Япония	Министерство экономики, торговли и промышленности * Назначенный орган: Торгово-промышленные палаты Японии
Корея	Корейская таможенная служба, Корейская торгово-промышленная палата (КССІ) или любое другое ведомство, уполномоченное Правительством Кореи
Члены АСЕАН	
Бруней Даруссалам	Министерство иностранных дел и торговли Брунея
Камбоджа	Министерство торговли Камбоджи
Индонезия	Министерство торговли Индонезии (Генеральный директорат по международной торговле)
Лаос	Министерство торговли Лаоса (Управление импорта и экспорта (Управление № 1)

Малайзия	Министерство международной торговли и промышленности Малайзии (Отдел торговых услуг)
Мьянма	Министерство торговли Мьянмы (Управление торговли)
Филиппины	Таможенное бюро Филиппин (Отдел координации экспорта)
Сингапур	Таможенная Служба Сингапура (Специалист Филиала Документации)
Таиланд	Министерство торговли Таиланда (Департамент внешней торговли, Бюро развития торговых преференций)
Вьетнам	Министерство международной торговли (Управление по импорту-экспорту Административный офис)

Источник: различные документы FTA

б. Подход к посреднической торговле: промежуточный сертификат и выставление счетов третьей Стороной.

За исключением ACFTA, ОСР для ATIGA и всех пяти ATC + 1 FTA разрешает промежуточный сертификат и выставление счетов третьими лицами (Таблица 11). Однако для ACFTA в октябре 2010 года было достигнуто соглашение о внесении поправок в ОСР для проведения промежуточной торговли с использованием этих инструментов. К январю 2011 года, за исключением Индонезии, Мьянмы и Камбоджи, страны-члены подписали пересмотренный ОСР.

Промежуточный Сертификат (Back-to-Back CO) используется в тех случаях, когда товары не импортируются непосредственно из страны происхождения, а направляются через территорию третьей страны. В этом случае должно быть разрешено оформление сертификатов о происхождении органами власти или органами, уполномоченными выдавать такие сертификаты, в этой третьей стране на основании сертификата о происхождении, ранее выданного в стране происхождения этих товаров.

Выставление счетов третьей Стороной (Third country invoicing) Позволяет товарам с преференциальным CO пользоваться льготным тарифным режимом, даже если сопроводительный счет-фактура выдан:

- компанией, расположенная в стране, не являющейся страной ЗСТ; или
- экспортером в стране ЗСТ от имени компании.

Таблица 11 - Сравнение положений процедур сертификации происхождения товаров в отдельных соглашениях АСЕАН

Соглашение	ATIGA	ACFTA	AJCEP	AKFTA	AANZFTA	AIFTA
А. Идентичные положения во всех случаях (текст может отличаться)						
Форма Сертификата происхождения (CO)	D	E	AJ	AK	AANZ	AI
Предоставлен ие образцов подписей и официальных печатей	одинаково					

издающих органов						
Представление СО	Представить оригинал СО одновременно с импортной декларацией	Представить подлинные СО и три экземпляра копий одновременно с импортной декларацией; отправить обратно три экземпляра в выдавший орган	Представить оригинал СО одновременно с импортной декларацией	Представить оригинал СО одновременно с импортной декларацией	Представить оригинал СО одновременно с импортной декларацией	Представить подлинные СО и три экземпляра копий одновременно с импортной декларацией; отправить обратно три экземпляра в выдавший орган
Промежуточный Сертификат	Допускается, как указано в ОСП	Положение в пересмотренном ОСП, октябрь 2010 г.	Допускается	Допускается, как указано в Приложении 1 в Правиле 7	Допускается, как указано в ОСП	Позволяет выдавать форму А1 промежуточного СО с учетом условий, изложенных в Статье 11 Приложения D
Выставление счетов третьей Стороной	Допускается, как указано в ОСП	Положение в пересмотренном ОСП, октябрь 2010 г.	Допускается при определенных условиях	Допускается	Допускается, как указано в ОСП	Разрешает выставить счета третьим лицам, как это предусмотрено в статье 22 Приложения D
Требования к ведению документации	Выдающий орган, экспортер, импортер, ведут учет в течение 3 лет	Выдавший орган, хранит документ не менее 3 лет, экспортер, хранит четвертую копию в течение 12 месяцев	Выдающий орган, экспортер, импортер, ведут учет в течение 3 лет	Выдающий орган, экспортер, импортер, ведут учет в течение 3 лет	Выдающий орган, экспортер, импортер, ведут учет в течение 3 лет	Выдавший орган, хранит документ в течение не менее 3 лет, экспортер, хранит четвертую копию в течение 12 месяцев
Срок действия Сертификата	12 месяцев	Обычно 4 месяца	12 месяцев	6 месяцев	12 месяцев	12 месяцев
Не требуется СО	Не требуется СО для товаров стоимостью US \$ 200 FOB					Никаких исключений
Проверка	да, где это необходимо					

Источник: Соответствующие Соглашения о формировании ЗСТ АСЕАН+1

Другие положения ROO.

Аналогичные положения для этих ЗСТ содержатся также в следующих разделах: обработка аксессуаров, запасных частей и инструментов; обработка упаковочных

материалов и контейнеров; определение идентичных или взаимозаменяемых материалов; прямая отправка.

### 1.3 Защитные меры

Соглашения о свободной торговле, подписанные АСЕАН, включают в себя глобальные защитные меры, т. е. те, которые регулируются статьей XIX Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Соглашением ВТО о защитных мерах. Соглашения также включают процессы расследования, изложенные в статье 42 Соглашения о защитных мерах. В некоторых Соглашениях устанавливается порог защиты на уровне 3%. Это означает, что защитная мера не должна применяться в отношении товара, происходящего в Стороне ЗСТ, если его доля в импорте товара, импортирующей стороны, меньше указанного процента (3%).

Большинство соглашений для введения защитных мер предусматривают переходный период, в течение которого сторона соглашения имеет право инициировать меры защиты. Переходный период начинается с даты вступления в силу соответствующего Соглашения. Самый короткий переходный период для ЗСТ АСЕАН с Австралии/Новой Зеландии составляет три года. ЗСТ АСЕАН с Китаем и Индией предусматривают пятилетний переходный период. Для ЗСТ АСЕАН-Корея установлен семилетний переходный период, в то время как АСЕАН-Япония предусматривают десятилетнее применение защитных мер.

Все соглашения допускают компенсацию или эквивалентные последствия, а также включают положения, гарантирующие введение ограничений в целях защиты платежного баланса

В Соглашении о создании зоны свободной торговли АСЕАН-Австралия-Новая Зеландия Положение о защитных мерах приводится в главе 7. Соглашение содержит переходные, временные и многосторонние меры. Согласно статье 3, стороны могут приостановить дальнейшее снижение или увеличить ставку таможенных пошлин до ставки РНБ. Соглашение о создании зоны свободной торговли АСЕАН-Австралия - Новая Зеландия было нотифицировано в ВТО в соответствии со статьей XXIV ГАТТ.

В Соглашении о зоне свободной торговли между АСЕАН и Индией (AIFTA) содержатся положения о защитных мерах, в которых говорится, что договаривающиеся стороны имеют право применять многосторонние меры защиты в соответствии с ГАТТ, переходные меры и общие региональные меры. Региональные меры могут либо приостановить дальнейшее снижение, либо повысить тарифную ставку до уровня РНБ в соответствии со статьей 10.4.

Зона свободной торговли АСЕАН-Китай (АСФТА) включает многосторонние защитные меры, переходные меры и общие региональные меры. Многосторонние меры не могут применяться одновременно с региональными мерами, и использование последних должно быть компенсировано. В статье 3.8 АСФТА предусмотрены защитные меры в рамочном соглашении: «... защитные меры, основанные на принципах ГАТТ, включая, но не ограничиваясь следующие элементы: прозрачность, охват, объективные критерии для действий, включая концепцию серьезного ущерба или угрозы серьезного ущерба, а также временный характер».

Защитные меры занимают значительное место в Соглашении о свободной торговле АСЕАН-Корея. Во-первых, существует многосторонняя защитная мера по праву ВТО. Существует также переходная защитная мера, а также общая региональная защитная мера (защитная мера АКФТА), для введения которой требуется непредвиденное развитие событий. Однако различные меры не могут применяться одновременно. Допустимой мерой является либо приостановка дальнейшего снижения тарифной ставки, либо ее повышение до применяемой ставки РНБ.

Таким образом, многие страны, заключившие Соглашение о свободной торговле, принимают меры для защиты своего внутреннего рынка от партнеров по Соглашению. Так, наибольшее количество антидемпинговых мер в отношении своих партнеров ввела Индия. Страной, против которой партнерами по Соглашению введено наибольшее количество антидемпинговых мер, является Китай (Таблица 12).

Таблица 12 - Количество антидемпинговых мер, введенных с 1 января 1995 г. до 31 декабря 2016 г.

Страна, вводящая антидемпинговые меры	Австралия	Китай	Индия	Индонезия	Япония	Республика Корея	Малайзия	Новая Зеландия	Филиппины	Сингапур	Таиланд	Вьетнам	Итого
Экспортер													
Австралия			3	1	1		1						6
Китай	25		152	12	3	23	9	4	2		16	1	247
Индия		7		9		4					1		21
Индонезия	9	3	25			4	10	1	1		3	1	57
Япония	8	35	26	2		17	1				2		91
Республика Корея	20	29	45	6	2		9	3	1		6		121
Малайзия	6	3	22	6		5		3	2	1	2	1	51
Новая Зеландия		1											1
Филиппины	2		1	1			1						5
Сингапур	5	6	20	1		4							36
Таиланд	13	5	32	5		3	5	5					68
Вьетнам	1		8	1			3				2		15

Итого	89	89	334	44	6	60	39	16	6	1	32	3	719
-------	----	----	-----	----	---	----	----	----	---	---	----	---	-----

Источник: Официальный сайт ВТО: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm)

Наиболее защищаемой отраслью является металлургия. Так, Министерство промышленности и международной торговли Малайзии принято решение о введении с 24 января 2016 г. сроком на пять лет антидемпинговых пошлин на импорт листового проката с покрытиями из цветных металлов либо с полимерным покрытием из Вьетнама и Китая. Из-под их действия выведена вьетнамская компания Nam Kim Steel, получившая нулевую пошлину, для другого вьетнамского завода Maruichi Sun Steel тариф утвержден на уровне 12,06%. Продукция прочих вьетнамских производителей будет облагаться пошлиной в размере 34,85%, а всех китайских — 52,10%.

Кроме того, Министерство промышленности и международной торговли Малайзии установило предварительные антидемпинговые пошлины на импорт холоднокатаного проката из Вьетнама, Китая и Кореи. Их размер составит 10,55% для вьетнамских компаний за исключением China Steel Sumikin Viet Nam, для которой тариф установлен на отметке 4,58%, 8,32-21,64% - для корейских производителей и 23,78% - для китайских.

С 12 октября 2017 г. сроком 120 дней правительство Малайзии приняло решение о введении предварительных антидемпинговых пошлин в размере от 7,27% до 111,61% на холоднокатанную нержавеющую сталь, импортируемую из Китая, Южной Кореи, Тайваня и Таиланда. Ставка пошлины для большинства китайских компаний составит 23,95%. Единственным исключением является Shanxi Taigang Stainless Steel Co., для которой она установлена на уровне 14,64%. Для тайваньских производителей размер пошлины варьирует от 13,77 до 52,17%. Самую высокую пошлину Министерство установило для тайландских компаний, за исключением Posco-Thainox, - 111,61%. Дочернее предприятие корейской Posco будет платить 24,88%, а для заводов корпорации, расположенных в Корее, пошлина будет равна нулю. Расследование в отношении этой компании, а также Hyundai Steel и Hyundai BNG Steel прекращено. Для прочих корейских поставщиков нержавеющей холоднокатаного проката будет действовать пошлина в размере 7,27%. Данное антидемпинговое расследование было начато 15 мая 2017 г. по инициативе малазийской компании Bahru Stainless.

По данным Australian Anti-Dumping Commission, начато антидемпинговое расследование по импорту пустотелых структурных стальных конструкций из Таиланда. Ходатайство о расследовании было подано компанией Pacific Pipe Public Company Limited (Pacific Pipe), период расследования охватывает 1 октября 2016 года по 30 сентября 2017 года и включает всех экспортеров из Таиланда в Австралию. Первоначальная ставка антидемпинговой пошлины составила 5,7% - 29,7% в августе 2015 года.

Министерство торговли Таиланда ввело антидемпинговые пошлины на нержавеющей сварные трубы круглого и прямоугольного сечения с внешним размером не более 508 мм из Вьетнама, Китая, Кореи и Тайваня. Наибольший размер пошлины — 310,74% от цены CIF — установлен для вьетнамских компаний. Для китайских производителей пошлина составляет 145,31%. Корейские поставщики должны платить пошлину от 11,96 до 51,53%, а тайваньские — 2,38-29,04%. Расследование, возбужденное по жалобе местных производителей Thai-German Products и Puerto The Millennium было начато в сентябре 2015 г. По данным таиландских компаний, поставки из-за рубежа нержавеющей сварных труб, используемых в машиностроении, энергетике и производстве мебели, резко увеличились в 2014 г. Так, только из Китая, крупнейшего экспортера данной продукции в Таиланд, было ввезено 40 тыс. т таких труб против 17 тыс. т годом ранее. А в первой половине 2015 г. объем импорта достиг 26 тыс. т по сравнению с 10 тыс. т в тот же период предыдущего года.

Министерство промышленности и торговли Вьетнама установило временные антидемпинговые пошлины на широкополочные балки китайского (включая Гонконг) производства. Пошлины действовали с 5 апреля по 2 августа 2017 г. Их размер составлял от 21,18% для компаний Rizhao Steel Holding Group и Rizhao Medium Section Mill до 36,33% для большинства китайских производителей данной продукции. Расследование было начато Министерством 5 октября 2016 г. по иску, поданному компанией Posco SS Vina. Во Вьетнаме в настоящее время насчитывается пять производителей фасонного проката, но лишь Posco SS Vina может выпускать широкополочные балки. Ее производственная мощность составляет 700 тыс. т в год. По данным Министерства промышленности и торговли Вьетнама, в период с 1 апреля 2015 г. по 31 марта 2016 г. во Вьетнам поступило из Китая 264,3 тыс. т широкополочных балок, что составило почти 90% от общего объема импорта этой продукции.

Это лишь небольшое количество примеров введения защитных мер партнерами, подписавшими соглашение о свободной торговле.

#### 1.4 Положения об интеллектуальной собственности

Из рассматриваемых Соглашений только ЗСТ АСЕАН - Австралия и Новая Зеландия содержит обязательные положения в области интеллектуальной собственности. Они относительно широкие, поскольку в дополнение к утверждению обязательств по ТРИПС предусматривают:

- обеспечение прозрачности.
- обмен информацией,
- положения об авторских правах,

- товарные знаки,
- географические показатели,
- государственное использование программного обеспечения,
- генетические ресурсы, традиционные знания и фольклор.

Соглашения АСЕАН-Китай, АСЕАН-Корея и АСЕАН-Япония ограничиваются некоторыми мероприятиями по сотрудничеству в области ИС.

Двусторонние соглашения, подписанные странами - членами Ассоциации, в сфере ИС отличаются от многосторонних Соглашений. Так, Соглашение Сингапур-США выделяется среди проанализированных ЗСТ, поскольку в нем содержится относительно всеобъемлющая глава об интеллектуальной собственности. Она в значительной степени основана на собственном внутреннем законодательстве США в области ИС, поэтому ЗСТ Сингапур-США является примером того, как Соединенные Штаты расширяют свое влияние в Азии. Действительно, после вступления в силу этого соглашения Сингапур внес ряд законодательных актов или поправок в существующие нормативные акты, вытекающие в первую очередь из обязательств по ЗСТ. Многие из положений главы не рассматриваются в других соглашениях ЗСТ, подписанных Ассоциацией или странами АСЕАН индивидуально. Это положения о доменных именах в Интернете, защите зашифрованных спутниковых сигналов, передаваемых по программе, подкарантинной продукции (фармацевтических препаратов, агрохимикатов), а также обращении для пересмотра судебного решения и компенсации за положения о нарушении прав ИС, которые намного сильнее, чем в случае других проанализированных соглашений. ЗСТ подтверждает соглашение TRIPS, но исключает:

- согласование процедурных вопросов,
- государственное использование программного обеспечения,
- генетические ресурсы,
- традиционные знания и фольклор,
- защита нераскрытой информации,
- контроль антиконкурентной практики.

ЗСТ Сингапур-Японская подтверждает Соглашение ТРИПС и предусматривает деятельность по сотрудничеству и создание подкомитета. Основная причина включения в это соглашение только относительно короткой главы IP заключается в том, что она обсуждалась давно (вступление в силу в конце 2002 года), когда обе страны только начали расширять свои ЗСТ.

Японские соглашения о свободной торговле с Таиландом, Индонезией, Малайзией, Филиппинами и Вьетнамом намного шире, чем соглашения с Сингапуром или АСЕАН. Как и в случае с другими ЗСТ со связанными положениями ИС, все они заявляют о своем согласии с соглашением ТРИПС в дополнение к положениям, охватывающим:

- Деятельность по сотрудничеству
- Патенты
- Прозрачность и обмен информацией
- Авторские права
- Товарные знаки и географические показатели
- Создание подкомитета
- Промышленные образцы
- Контроль антиконкурентной практики
- Судебная проверка, компенсация и принудительные меры

Кроме того, ЗСТ Японии с Таиландом, Вьетнамом и Филиппинами также обеспечивают согласование процедурных вопросов. Интересно, что все ЗСТ Японии с обязательными положениями ИС предусматривают защиту сортов растений, за исключением соглашения с Малайзией. Соглашения Японии с Таиландом и Индонезией также включают положение, защищающее нераскрытую информацию, а последнее соглашение также включает положение, касающееся вещания. Таким образом, это говорит о том, что Япония чаще включает всеобъемлющую защиту ИС в свои ЗСТ, чем Сингапур или АСЕАН. Принимая в качестве примера ИС, Япония уделяет больше внимания общим принципам практики регулирования и тем более четко определенным правилам и, следовательно, менее конкретному согласованию норм регулирования с национальным режимом ИС Японии.

#### 1.5 Положения об инвестициях

Инвестиции безусловно имеют огромное значение в Юго-Восточной Азии. Из изученных соглашений только АСЕАН-Индия не согласовала положения об инвестициях, хотя соглашение между АСЕАН и Японией ограничивается только сотрудничеством в области инвестиций, и перспектива всеобъемлющей сделки еще не согласована.

Девять из 11 соглашений, имеющих положения об инвестициях (т. е. все, кроме АСЕАН-Корея и АСЕАН-Австралия и Новая Зеландия) определяют инвестиции в целом для охвата широкого круга видов инвестиций. Узкое определение инвестиций, как правило, включает только:

«Инвестиции на территории инвестора другой Стороны, существовавшие на дату вступления в силу настоящего Соглашения или установленные, приобретенные или расширенные после этого и которые, когда это применимо, были приняты принимающей Стороной с учетом ее соответствующих законов, положений и политики».

Широкое определение обычно дополнительно включает:

«Все виды активов, вложенных инвесторами Стороны в соответствии с соответствующими законами, правилами и политикой другой Стороны на территории последней, включая, но не ограничиваясь следующим: (i) движимое и недвижимое имущество и любые другие имущественные права, такие как ипотека, залог или поручительство; (ii) акции, ценные бумаги и долговые обязательства юридических лиц или интересов в собственности таких юридических лиц; (iii) права интеллектуальной собственности, в том числе права на авторские права, патенты и полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания, схемы компоновки интегральных схем, торговые наименования, коммерческую тайну, технические процессы, ноу-хау и добрую волю ; (iv) коммерческие концессии, предоставленные законом или по контракту, включая концессии на поиск, культивирование, добычу или использование природных ресурсов; и (v) требования к деньгам или к любой деятельности, имеющей финансовую стоимость».

Все 11 инвестиционных режимов включают положения, касающиеся национального режима, режима наиболее благоприятствуемой нации, требования эффективности, экспроприации и компенсации, механизмы передачи и разрешения споров.

Все 11 инвестиционных режимов также исключают секторы из сферы охвата положений в дополнение к исключениям, связанным с государственной политикой и безопасностью. Эти исключения обычно

- государственные закупки;
- субсидии или гранты, предоставляемые Стороной;
- любая налоговая мера (за исключением переводов и компенсации);
- государственные услуги;
- существующие несоответствующие меры;
- IP-адреса;
- Меры, направленные на перемещение физических лиц.

Однако соглашения Японии, как правило, имеют более обширные исключения, перечисленные в приложениях. Например, в Соглашении с Вьетнамом указывается на горизонтальные и секторальные исключения (например, первичные отрасли, транспорт, телекоммуникации) из инвестиционных обязательств Японии и даже более обширные

районы, охваченные вьетнамской Стороной, например, удобрения, пиво, сигареты, автомобильные производства и некоторых перерабатывающих производств.

Из 11 инвестиционных режимов, рассмотренных здесь, шесть ссылаются на положения ВТО по TRIMs/, запрещающие требования к производительности (Япония-Вьетнам, Япония-Таиланд, Япония-Малайзия, АСЕАН-Корея, АСЕАН-Китай, Сингапур-Китай). Остальные пять могут быть описаны как TRIMs +, как правило, устанавливающие более широкие требования к выполнению запретов.

Все инвестиционные режимы Японии, за исключением японско-сингапурского Соглашения, включают положения, гарантирующие, что экологические стандарты не смягчаются с целью привлечения инвестиций. Инвестиционное соглашение Японии с Филиппинами также включает аналогичное положение для защиты трудовых норм. Сингапур включил только положение об обеспечении экологических стандартов в Соглашение с США. Ни одно из соглашений АСЕАН не включает такие экологические или трудовые положения.

Все 11 инвестиционных режимов включают строгие механизмы урегулирования споров, как правило, предусматривающие посредством прямой ссылки возможность использования международных арбитражных органов - Международного центра по разрешению инвестиционных споров (ICSID) и Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), а также «других», международных арбитражных органов, которые стороны договорились использовать в случае возникновения спорных ситуаций. Однако соглашение между Филиппинами и Японией отличается от других, поскольку помимо предоставления национального режима доступа к национальным судам, необходимо было определить и другие арбитражные процедуры. Малайзийско-японское Соглашение также отличается созданием регионального органа по инвестиционным спорам, возникающим в рамках Соглашения - Регионального центра по арбитражу в Куала-Лумпуре (Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration, KLRCA).

#### 1.6 Положения о политике в области конкуренции

Проведенный анализ показывает, что конкуренция пока не является приоритетом для сторон в большинстве рассмотренных в работе ЗСТ: ни одно из рассмотренных здесь плюрилатеральных ЗСТ с участием АСЕАН не включает положения о конкуренции, за исключением ЗСТ АСЕАН-Австралия / Новая Зеландия. И в этом последнем соглашении положения о конкуренции ограничиваются сотрудничеством, опытом, обменом информацией и созданием контактного пункта.

## 1.7 Положения о государственных закупках

Из стран, являющихся сторонами проанализированных соглашений, только Сингапур, Япония, Южная Корея и США являются участниками Соглашения ВТО о государственных закупках (Government Procurement Agreement, GPA).

Анализ показал, что государственные закупки являются еще менее приоритетной темой в большинстве азиатских ЗСТ, чем вопросы конкуренции. В частности, ни одно из плюрилатеральных ЗСТ АСЕАН не включает положения о государственных закупках.

Однако двусторонние соглашения между Сингапуром и США, а также Японией и Сингапуром включают обязательства сторон, изложенные в GPA ВТО.

Хотя двусторонние соглашения, заключенные Японией, не являются всеобъемлющими положениями, они предлагают некоторый законодательный толчок в области регулирования государственных закупок. Например, соглашения о создании ЗСТ между Японией и Индонезией, Японией и Филиппин, Японией и Таиландом требуют, чтобы стороны учредили подкомитет по государственным закупкам. Соглашение Японии с Таиландом дополнительно предусматривает создание контактного центра для государственных закупок. Соглашение Япония-Вьетнам устанавливает более широкий подкомитет, охватывающий деловую среду. Тем не менее в его положениях конкретно содержатся наиболее эффективные принципы обеспечения прозрачности, справедливые и эффективные системы закупок.

Соглашение Япония-Филиппины интересно тем, что не только признает принципы недискриминации и прозрачности государственных закупок, но также требует справедливого и эффективного осуществления внутренних мер. Кроме того, в соглашении говорится, что переговоры о продлении этих обязательств должны проводиться в течение пяти лет с момента вступления в силу соглашения и должны также включать темы недискриминации, прозрачности, механизмов подачи заявок на участие в конкурсе и соответствие GPA ВТО.

Страны-члены Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) добились значительного прогресса в снижении внутрирегиональных тарифов, но при этом при необходимости защиты внутреннего рынка основной акцент был перенесен на нетарифные меры (НТМ). Поскольку средние тарифные ставки стран АСЕАН снизились с 8,9% в 2000 году до 4,5% в 2015 году, количество НТМ увеличилось с 1634 до 5975 за тот же период. Рост НТМ был заметен не только в АСЕАН, но и во всем мире, особенно в период между 2008 г. и 2011 г. В 2015 г. в странах АСЕАН 33,2% от общего количества НТМ были представлены в виде СФС, 43,1% - ТБТ, 12,8% - экспортные меры, а остальные 10,9% - в виде различных мер.

2 Анализ использования преференций, предоставляемых ЗСТ с участием АСЕАН

АСЕАН не только играет активную роль в продвижении ЗСТ в Азии, но и превращается в центр ЗСТ в регионе. Дипломатическое и экономическое значение АСЕАН проявляется в большом количестве таких коммерческих договоров, которые Ассоциация либо уже подписала, либо ведет переговоры о заключении с крупными экономическими партнерами. По состоянию на 2016 год Ассоциация государств Юго-Восточной Азии и ее государства-члены участвовали в более чем 80 соглашениях о создании зоны свободной торговли.

Прежде чем переходить к рекомендациям для ЕАЭС при заключении региональных торговых соглашений, проведем анализ использования преференций, предоставляемых в режиме ЗСТ с участием Ассоциации стран Юго-Восточной Азии, и рассмотрим основные барьеры, которые мешают более широкому их использованию.

Существуют два основных подхода к анализу использования ЗСТ – изучение официальных сертификатов страны происхождения товара и обследование фирм. Каждый из них имеет положительные и отрицательные аспекты.

Первый подход основан на анализе официальных сертификатах происхождения (certificates of origin, COO). Этот подход имеет два положительных аспекта. Во-первых, анализ COO позволяет получить подробную информацию об использовании льгот, предоставляемых ЗСТ по продуктам. Во-вторых, проблема смещения выборки отсутствует. Главная проблема - доступность данных. В Юго-Восточной Азии, которую мы рассматриваем в нашем исследовании, только Таиланд и Малайзия могут предоставить подробные данные о выпуске сертификатов происхождения товаров. В других странах нет подробных данных об использовании ЗСТ по продуктам и торговым партнерам. Более того, таможенные данные не предоставляют информацию о характеристиках фирмы. Первый подход используется в исследованиях, проведенных Ratananarumitsorn и Laksanapanyakul [4], Athukorala и Kohraiboon [5] и Kohraiboon [6]) для Таиланда.

Второй подход к изучению использования ЗСТ - это обследование фирм. Положительными сторонами такого подхода являются, во-первых, что он предусматривает анализ характеристик обследуемых фирм, что позволяет нам понять, как характеристики компании будут влиять на решение фирмы использовать ЗСТ. Во-вторых, это позволяет нам наблюдать за мотивациями использования ЗСТ, а также ограничениями на их использование. Однако основная проблема этого подхода заключается в том, что проведение необходимых обследований может быть дорогостоящим и трудоемким. Кроме

того, существует проблема предвзятости выборки, и, следовательно, качество исследований в основном зависит от стратегии обследования. Существует три основных группы исследований, которые анализируют использование ЗСТ в Восточной Азии, используя такой метод – исследования Азиатского Банка Развития (АБР), японской организации внешней торговли (JETRO) и Научно-исследовательский институт экономики, торговли и промышленности (RIETI).

Институт экономических исследований для стран АСЕАН и Восточной Азии (Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, ERIA) в сотрудничестве с Деловым консультативным советом АСЕАН (ASEAN BAC) и национальными аналитическими центрами в регионе Юго-Восточной Азии провели обследование использования ЗСТ частным сектором.

Обследование охватило 630 компаний – экспортеров и/или импортеров в девяти странах АСЕАН - Камбодже, Лаосской Народно-Демократической Республике, Индонезии, Малайзии, Мьянме, Филиппинах, Сингапуре, Таиланде и Вьетнаме. Опросы были дополнены интервью и обсуждениями в фокус-группах с фирмами, бизнес-ассоциациями, торговыми палатами и правительственными чиновниками. Учитывая относительно небольшое число производственных и сервисных фирм в Брунее, вместо обследований были организованы обсуждения в фокус-группах.

Опросы были рассчитаны на респондентов, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью. Определение размера фирм основано на количестве сотрудников: малые (<50 сотрудников), средние (51-300 человек) и крупные (более 300 сотрудников), как определено Международной финансовой корпорацией.

Результаты исследования по использованию ЗСТ.

В Таблицах 57 и 58 приведены результаты опроса по использованию ЗСТ в соответствии с соглашениями. Столбец (а) в Таблице 57 показывает, что около 32,5% от общего количества экспортирующих фирм заявили, что они использовали для своего экспорта зону свободной торговли АФТА-АТГА. Использование АСФТА и АКФТА для экспорта было выше по сравнению с другими ЗСТ АСЕАН+1 - 20,6% и 14,8%, соответственно. Лишь около 5% всех экспортирующих фирм-производителей заявили, что они использовали либо ЗСТ АСЕАН-Япония (АЖСЕР), либо зону свободной торговли АСЕАН-Индия (АИФТА).

Столбец (b) в Таблице 13 показывает, что 32,7% от общего количества фирм, занимающихся импортом, утверждали, что они использовали АСФТА, 19,1% - АФТА-

АТІГА. Использование АКФТА для импорта в АСЕАН составил около 7,8%, использование других соглашений о свободной торговле не превышало 5%.

Таблица 13 - Результаты исследования использования ЗСТ

Зона свободной торговли	Фирмы, использующие ЗСТ для экспорта (% от общего количества экспортирующих фирм) (a)	Фирмы, использующие ЗСТ для импорта (% от общего количества импортирующих фирм) (b)
FORM D (AFTA-ATIGA)	32,5	19,1
FORM E (ACFTA)	20,6	32,7
FORM AK (AKFTA)	14,8	7,8
FORM AANZ (AANZFTA)	9,3	2,9
FORM AJ (AJCEP)	5,4	2,3
FORM AI (AIFTA)	5,1	4,0
FORM A (GSP)	43,7	18,5
FORM B (MFN)	21,5	6,6

Источник: Lili Yan ING, Shujiro URATA, Yoshifumi FUKUNAGA «How Do Exports and Imports Affect the Use of Free Trade Agreements? Firm-level Survey Evidence from Southeast Asia»

Примечания: 1. Общее количество наблюдений составляет 630 фирм. Количество экспортирующих фирм-производителей составляет 514, а количество импортирующих фирм-производителей - 346 (фирмы, расположенные в зонах экспортной переработки, зонах свободной торговли и специальных экономических зонах, исключаются из общего числа импортирующих фирм-производителей, так как они имеют право на беспошлинный импорт, так что для них нет необходимости получать ЗСТ СОО).

2. Суммирование использование ЗСТ СОО не обязательно равен 100%, поскольку не все компании используют ЗСТ и одна фирма может иметь больше чем один ЗСТ СОО (например, наиболее благоприятствуемой нации [MFN] и GSP). а. GSP - это программа, предназначенная для предоставления льготного беспошлинного въезда, b. MFN – режим наибольшего благоприятствования, предназначенный для применения одинаковых тарифных ставок для всех стран.

В Таблице 14 столбец (a) иллюстрирует, что 51,5% фирм, экспортирующих товары по крайней мере в одну из 16 стран-преференциальных партнеров, заявили, что в своей работе использовали ЗСТ АФТА-АТІГА в 2013 году. Относительно высокое использование АФТА-АТІГА по сравнению с другими ЗСТ было в основном обусловлено тем, что таможенная территория Ассоциации стран Юго-восточной Азии является основным экспортным пунктом для стран АСЕАН. Кроме того, предприятия были лучше осведомлены и знакомы с процедурой АФТА СОО, так как АФТА начала функционировать в 1992 году, в то время как другие ЗСТ вступили в силу только в 2010 году.

Таблица также показывает, что 25,6% и 20,0% фирм-экспортеров заявили, что они использовали АСФТА и АКФТА для своего экспорта, тогда как использование других ЗСТ было ниже 14%, в результате чего среднее использование ЗСТ в АСЕАН составляло 21,4%. Низкое использование АЈСЕР (всего лишь 6,6%), вероятно, связано с тем, что Япония сформировала двусторонние соглашения о свободной торговле с большинством стран АСЕАН, тогда как относительно низкое использование АІФТА, вероятно, связано с тем, что

поток товаров стран АСЕАН, ввозимых в Индию, был ниже, чем ввоз товаров АСЕАН в другие страны - Китай, Корею и Японию. Доля экспорта стран АСЕАН в Индию составляла лишь около 3% от общего объема экспорта АСЕАН в 2011 году. В Камбодже, Лаосской Народно-Демократической Республике и Мьянме (СЛМ) в среднем использование ЗСТ при экспорте товаров составляло около 60% в среднем по сравнению с другими странами АСЕАН в АФТА-АТІГА, АСФТА и АКФТА. Использование Соглашения о свободной торговле АСЕАН-Австралия-Новая Зеландия (ААНЗФТА) и АІФТА и АЈСЕР в странах СЛМ составляло всего около 3% или менее.

Столбец (b) в Таблице 14 показывает, что наиболее используемой фирмами-импортерами ЗСТ является АФТА-АТІГА - 39,4%. Объединяя воедино все страны АСЕАН, Ассоциация стала крупнейшим источником импорта для входящих в нее стран, на долю внутреннего импорта в 2011 году приходилось 23% от общего объема импорта АСЕАН. АСФТА занимает второе место по использованию импортирующими в АСЕАН фирмами - 38,7%. То есть Китай стал вторым по величине источником импортных товаров, на долю которого пришлось 13% от общего объема импорта АСЕАН в 2011 году. Страны АСЕАН рассматривают рост торговли с Китаем как угрозу и надежду. Угроза заключается в том, что Китай может захватить долю внутреннего рынка АСЕАН с его относительно конкурентоспособной продукцией, и надежда заключается в том, что АСЕАН сможет извлечь выгоду, получая из КНР более дешевые товары. Таким образом, увеличение использования АСФТА для импорта необязательно может оказать негативный эффект для торговли стран Ассоциации. Использование АКФТА и АІФТА для импорта в страны АСЕАН составил 12,3 и 9,6% соответственно, в то время как использование других ЗСТ составило около 5% или меньше (Таблица 14).

Таблица 14 - Обзор результатов использования ЗСТ при осуществлении контроля за преференциальными основными торговыми партнерами

ЗСТ	Фирмы, использующие ЗСТ для экспорта (% от общего количества экспортирующих фирм) (a)	Фирмы, использующие ЗСТ для импорта (% от общего количества импортирующих фирм) (b)
Форма D (АФТА-АТІГА)	51,5	39,4
Форма E (АСФТА)	25,6	38,7
Форма AK (АКФТА)	20,0	12,3
Форма AANZ (AANZFТА)	13,8	5,4
Форма AJ (АЈСЕР)	6,6	3,3
Форма AI (АІФТА)	10,8	9,6

Продолжение Таблицы 58.

Форма A (GSP)	42,0	16,5
Форма B (MFN)	21,4	6,4

Источник: Lili Yan ING, Shujiro URATA, Yoshifumi FUKUNAGA «How Do Exports and Imports Affect the Use of Free Trade Agreements? Firm-level Survey Evidence from Southeast Asia»

Примечание: 1. Общее количество наблюдений составляет 630 фирм. Контролируя преференциальные торговые партнеры из 16 стран, число экспортирующих фирм-производителей составляет 317, а число импортирующих фирм-производителей составляет 252 (фирмы, расположенные в зонах экспортной переработки, зонах свободной торговли и специальных экономических зонах, исключаются из общего числа импортирующих фирм-производителей, поскольку они имеют право на беспошлинный импорт, так что нет необходимости в их получении ЗСТ СОО).

2. Суммирование использование ЗСТ СОО не обязательно равен 100%, поскольку не все компании используют ЗСТ и одна фирма может иметь больше чем один ЗСТ СОО (например, наиболее благоприятствуемой нации [MFN] и GSP). а. GSP - это программа, предназначенная для предоставления льготного беспошлинного въезда, б. MFN – режим наибольшего благоприятствования, предназначенный для применения одинаковых тарифных ставок для всех стран.

Несмотря на прогресс в экономической интеграции в рамках АСЕАН, а также между всей Ассоциацией и ее отдельными членами с другими странами, не входящими в АСЕАН, имеются опасения в отношении того, в какой степени микро-, малые и средние предприятия (micro-, small-, and medium-sized enterprises, MSMEs) извлекли пользу из этих коммерческих пактов. Многочисленные исследования доказывают, что преференции, согласованные в рамках этих соглашений, среди MSMEs используются довольно редко.

Хотя официальные данные об использовании ЗСТ АСЕАН +1 для предприятий, особенно для MSME в регионе, трудно найти, исследования и комментарии, сделанные в некоторых странах-членах Ассоциации, показывают, что MSME обычно не использовали эти торговые пакты.

В комментарии, сделанном Dagoos [7], говорится, что филиппинские экспортеры сталкиваются с рядом барьеров и воспринимают торговлю в рамках ЗСТ, как сдерживающий фактор. Несмотря на активную позицию правительства Филиппин по поощрению фирм к использованию функционирующих ЗСТ, большинство экспортеров сочли для себя правила и процедуры, связанные с использованием ЗСТ, сложными. Кроме того, неправильное представление о ЗСТ, сложные торговые процедуры в странах-партнерах, не гармонизированные коды в регионе АСЕАН и трудность доступа к самой современной информации о соответствующих нормативных актах являются основными препятствиями, мешающими Филиппинским MSME пользоваться привилегиями ЗСТ.

Что касается Таиланда, то существуют исследования, в ходе которых оценивается степень использования различных ЗСТ в масштабах Таиланда и/или ЗСТ АСЕАН +1 предприятиями Таиланда. Например, Kohraiboon [8] (2008) проанализировал использование АФТА компаниями-экспортерами страны за период 2003-2006 гг. Используя административные документы АФТА, собранные Бюро преференциальной торговли, Департаментом внешней торговли и Министерством торговли, исследование показало, что крупные экспортные фирмы в отраслях промышленности в большей степени склонны использовать ЗСТ в случае значительных различий между РНБ и преференциальными

тарифными ставками. Опрос, проведенный среди 221 экспортных фирм, как отечественных, так и зарубежных, в трех отраслях промышленности (текстильной, швейной, электроника, авто/запчастей) [9] выявил, в какой степени ЗСТ влияют на экспортные фирмы в Таиланде. Несмотря на целесообразное использование преференций ЗСТ этими фирмами, часто поступают жалобы, что ЗСТ Таиланда представляют собой сложную бюрократию и приводят к дополнительным расходам, связанным с приобретением сертификата происхождения (СО).

Некоторые другие исследования, например, Chandra, A. C. [10], свидетельствуют о снижении использования ЗСТ Таиланда: в то время как общий коэффициент использования среди тайских фирм достигло 61,3% в 2011 г., этот показатель снизился до 47,3% в 2012 г. Среди двусторонних ЗСТ тайские фирмы в наибольшей степени использовали ЗСТ Таиланд-Австралия, коэффициент использования которой достигал 90,8% в 2011 году. В целом следует отметить более интенсивное использование двусторонних ЗСТ Таиланда, а не ЗСТ в масштабах АСЕАН +1, что можно объяснить более привлекательными тарифными льготами, предоставляемыми на основные продукты, и упрощенными правилами происхождения (Таблица 15).

Таблица 15 - Показатели использования ЗСТ тайскими фирмами в 2011 и 2012 гг. (в %)

Торговые партнеры	Тип ЗСТ	2011	2012
АСЕАН (АФТА)	АСЕАН +1	51,91	47,36
КНР (АСФТА)	АСЕАН +1	84,29	80,64
Индия (ТИФТА)	Двусторонняя	74,61	70,04
Индия (АИФТА)	АСЕАН +1	28,89	28,91
Австралия (ТАФТА)	Двусторонняя	90,82	60,65
Австралия (ААНЗФТА)	АСЕАН +1	26,46	2,81
Япония (ТЈЕРА)	Двусторонняя	71,18	67,95
Япония (АЈСЕР)	АСЕАН +1	3,80	0,74
Корея (АКФТА)	АСЕАН +1	58,87	55,78
Новая Зеландия (ААНЗФТА)	АСЕАН +1	17,67	2,28
Итого		61,30	47,32

Источник: Chandra, A. C. (2015). ASEAN's rush towards free trade agreements: Do they deliver?

### Причины относительно низкого использования ЗСТ

Основные причины слабого использования ЗСТ в странах АСЕАН могут быть двоякими. Во-первых, в результате использования ЗСТ существует лишь небольшая «преференциальная маржа». Во-вторых, утверждалось, что информация о ЗСТ является ограниченной.

Первой причиной относительно низкого использования ЗСТ стала небольшая «преференциальная маржа», обусловленная использованием предоставляемых ЗСТ преференций. Преференциальная маржа определяется как разница между выгодами и

затратами, возникающими при использовании ЗСТ. Выгоды могут быть получены за счет тарифной маржи, которая представляет собой разницу между применяемыми тарифными ставками наиболее благоприятствуемой страны (РНБ) и преференциальными тарифами ЗСТ; затраты представляют собой расходы на получение Сертификата страны происхождения товара.

Тарифная маржа, как правило, относительно низка, во многом потому, что применяемые тарифные ставки РНБ уже низки по сравнению с графиками снижения тарифов ЗСТ. Средняя ставка РНБ для первоначальных членов АСЕАН была невысокой, колеблясь от 7% в 2005 году до 6% в 2010 году в результате одностороннего снижения тарифов, обусловленного международными обязательствами, принятыми в середине 90-х годов. Однако для ряда товаров, в частности для товаров для обеспечения безопасности, товаров, относящимся к защищаемым секторам или для высокопроизводительных товаров, применяемые тарифы находятся на уровне двухзначных цифр. Например, Индонезия по-прежнему применяет тарифные ставки на уровне 20%, 15% и 12% на пищевые продукты, автомобили, и одежду, соответственно, в AANZFTA и AIFTA. Кроме того, на Филиппинах по-прежнему действуют относительно высокие тарифы в размере 22% и 12% на переработанное мясо и транспортные средства, соответственно, в AJCER и ACFTA.

В среднем они предоставляли льготные тарифные ставки в размере 2% для членов АСЕАН за тот же период, так что тарифная маржа составляла около 4-5 процентов, Тарифная маржа для торговых партнеров АСЕАН еще ниже. Ставки тарифов в Австралии и Японии были уже низкими, поэтому тарифная маржа, получаемая в результате льготного режима, представляется весьма ограниченной. Например, средняя применяемая тарифная ставка для Австралии составляла 3% в 2006 году; соответствующий показатель для Японии также составлял 3%. Следовательно, маловероятно, что тарифная маржа будет составлять более 5% для членов АСЕАН.

Эмпирические исследования соглашений о преференциальных торговых соглашениях обычно утверждают, что пороговое значение для преференций составляет от 4% [11] до 5% [12]. Если маржа или преференция ниже порога, компаниям не стоит требовать получения преференций ЗСТ. Это говорит о том, что, когда ставки РНБ ниже 5%, льготная ставка будет неэффективной.

Кроме того, по мере снижения тарифов увеличивается число нетарифных мер, о чем свидетельствуют интервью и обсуждения в фокус-группах. Кроме того, зачастую грузы, перевозимые через таможенную в соответствии с ЗСТ, получают больше внимания со стороны таможенных должностных лиц, что приводит к задержкам. Во избежание

административных трудностей и задержек многие фирмы предпочитают платить полную пошлину при экспорте. Это свидетельствует о том, что тарифная маржа в рамках существующих ЗСТ по-прежнему воспринимается, как не предлагающая фирмам достаточные преимущества по сравнению с их расходами.

Неотъемлемой частью любого преференциального торгового соглашения — двустороннего или многостороннего — являются преференциальные правила происхождения товаров, которые применяются странами в торговле с теми государствами-партнерами, на импорт товаров из которых распространяется либо беспошлинный режим, либо режим действия сниженных преференциальных пошлин. В последнее время проблема применения правил происхождения товара приобрела особое значение. Это связано, в первую очередь, с распространением перекрещивающихся и наслаивающихся друг на друга двусторонних и многосторонних торговых соглашений, что затрудняет работу таможенных служб и ухудшает условия ведения бизнеса. Кроме того, усложнившийся характер и детализация производства товаров в рамках глобальных производственных цепочек, предполагающих неоднократное трансграничное перемещение продукции на промежуточных стадиях, еще больше затрудняет процесс определения страны происхождения товара.

Если посмотреть на затраты, возникающие при получении Сертификата происхождения товара, то адвалорный эквивалент правил происхождения АСЕАН составляет 3,40% по всем инструментам и секторам. Понесенные расходы были признаны относительно высокими для малых и средних предприятий, которые, к тому же, вряд ли имеют в своем штате квалифицированных специалистов, способных соблюсти все процедуры, необходимые при получении Сертификата. Таким образом, такие малые и средние предприятия вынуждены привлекать специалистов для оказания им помощи в получении преференциального Сертификата, при этом оплачивая работу сторонних лиц, т.е. неся дополнительные затраты.

Кроме того, многие экспортирующие фирмы в странах АСЕАН уже находятся в зонах свободной торговли или действуют в рамках специальных соглашений с налоговыми стимулами. В большинстве стран АСЕАН уже действуют другие схемы до подписания ЗСТ, такие как Информационно-технологическое соглашение (ИТА), Зона экспортной переработки (EPZ) и GSP, которые позволяют фирмам пользоваться нулевыми тарифами (и налоговыми льготами), и поэтому фирмы предпочли использовать эти схемы, а не ЗСТ.

Вторая причина относительно низкого использования ЗСТ заключалась в том, что фирмы (особенно малые и средние) имеют ограниченную информацию о ЗСТ. На

сегодняшний день АСЕАН участвует по меньшей мере в шести региональных ЗСТ и значительном числе двусторонних ЗСТ. Однако в среднем более 60% респондентов из разных стран заявили, что информация о ЗСТ и способах их использования по-прежнему ограничена. В качестве основных источников информации о ЗСТ, включая их процедуры и расходы, были приведены на правительственных веб-сайтах. Транспортно-экспедиторских компаний являются вторым источником информации о ЗСТ. В некоторых странах, таких как Камбоджа, 70% фирм, использующих ЗСТ, заявили, что их настоятельно призывало к этому их правительство, в то время как остальные 30% сделали это по просьбе их торговых партнеров. В Мьянме опросы предпринимателей показали, что ЗСТ воспринимаются, как еще одно проявление торговых ограничений.

Для примера рассмотрим институциональную поддержку использования ЗСТ в Сингапуре.

Правительственные агентства, участвующие в оказании помощи сингапурским предприятиям в их использовании ЗСТ и в получении Сертификата происхождения товара (СО), являются Министерством торговли и промышленности (МТИ), таможня Сингапура и Комитет по развитию международной торговли Сингапура (IE Singapore). МТИ несет прямую ответственность за ведение переговоров, реализацию и мониторинг различных региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле. IE Singapore помогает «продавать» сингапурские ЗСТ, выпуская документы и брошюры по ним, включая доступ к юридическим текстам в Интернете, организацию семинаров и учебных программ о ЗСТ и информацию о получении помощи со стороны сотрудников IE Singapore в отношении использования ЗСТ.

Сингапурская таможня является уполномоченным органом по выпуску СО для различных ЗСТ. Чтобы подать заявку на получение СО через Сингапурскую таможню, производитель должен сначала зарегистрироваться в агентстве; заявка может быть подана через Интернет. После регистрации производитель может приступить к представлению производственной калькуляции своего продукта в таможню для проверки на ROO. На получение через он-лайн приложение Сертификата происхождения на товары, произведенные в Сингапуре, уходит 2 часа, на реэкспорт товаров – 2 рабочих дня.

Производитель может обратиться за СО для экспорта в соответствии с конкретными ЗСТ через электронную систему TradeNet. Одобренный СО выдается в Бюро обслуживания CrimsonLogic (CrimsonLogic Service Bureau). Документы, относящиеся к экспортным операциям в сопровождении сертификатов, должны храниться в течение трех-пяти лет (в

зависимости от ЗСТ) для пост-проверки Сингапурской таможней или заграничными таможенными органами.

Что касается качества государственных услуг, то фирмы, которые ответили на этот вопрос, оценили услуги довольно высокими (3,4 в среднем по шкале от 1 до 5), и не было обнаружено большого различия в оценке между иностранными и отечественными фирмами или между крупными фирмами и МСП.

Несмотря на широкую пропагандистскую работу государственных учреждений Сингапура по ЗСТ, результаты опроса показывают, что ответившие фирмы были не очень осведомлены о возможностях ЗСТ. Соответствующим государственным учреждениям следует совершенствовать свои информационно - пропагандистские программы для обеспечения большей эффективности путем рассмотрения, например, более широких консультаций с фирмами по ЗСТ.

Участие Вьетнама в ЗСТ АСЕАН+1 способствовало непрерывному росту двусторонней торговли. Вьетнам воспользовался соглашениями для стимулирования экспорта конкурентоспособных сельскохозяйственных товаров, продукции рыболовства, текстиля, обуви и мебели. Соглашения способствовали выходу вьетнамских продуктов на некоторые рынки, для этого вьетнамские экспортеры были вынуждены улучшить качество и дизайн продукции, чтобы соответствовать высоким стандартам и ожиданиям потребителей. Коэффициенты использования различаются между ЗСТ, но, как правило, растут. По оценкам вьетнамских экспортеров, сделанных на основании использования преференциальных сертификатов происхождения, коэффициент использования ЗСТ экспортерами СРВ к концу 2011 г. составил 31,3%.

Для улучшения использования ЗСТ в регионе следует увеличить размер преференциальной маржи ЗСТ и таким образом обеспечить дополнительные выгоды от существующих ЗСТ АСЕАН + 1. Для этого надо установить мотивирующий приемлемый уровень либерализации тарифов в своих преференциальных соглашениях. Одновременно с этим следует рассмотреть вопрос о количестве нетарифных мер, которые, как считается, увеличиваются по мере снижения тарифных ставок. Для этого на страновом уровне создать структуру для проведения мониторинга нетарифных мер.

Во-вторых, для расширения использования ЗСТ, АСЕАН следует активизировать усилия по упрощению правил определения страны происхождения товара.

Наконец, необходимо сделать более доступной информацию о зонах свободной торговли и возможностях их использования. Для этого приоритетным направлением должно стать повышение качества обслуживания государственных веб-сайтов и

справочных служб органов, выдающих Сертификаты происхождения товара. Справочные службы и / или другие подразделения, связанные с выпуском СОО и / или предоставлением информации о СОО, должны быть надлежащим образом подготовлены для ответа на основные вопросы, касающиеся ЗСТ. Национальные торговые палаты и бизнес-ассоциации также играют важную роль в распространении информации о ЗСТ и предоставлении информации правительствам при разработке торговых соглашений. Большинство опрошенных фирм утверждали, что они хотели бы, чтобы было проведено больше семинаров, брифингов и консультаций для содействия использованию существующих ЗСТ.

Правительствам следует также рассмотреть вопрос о принятии механизма оценки эффективности использования ЗСТ, позволяющего частному сектору вносить свои предложения, которые могли бы использоваться в качестве основы при формировании других преференциальных торговых соглашений.

3 Рекомендации для органов государственной власти, ведущих переговоры с иностранными государствами по вопросам заключения интеграционных соглашений

В течение последнего десятилетия государства-члены Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) предприняли значительные шаги по сокращению барьеров для торговли между странами-членами Ассоциации. За тот же период АСЕАН подписала пять крупных соглашений о свободной торговле с другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона в целях снижения таможенных тарифов, упорядочения правил, регулирующих внешнюю торговлю, и в целом для упрощения экспортных и импортных процессов. Таким образом, эти инициативы по экономической интеграции предоставляют значительные возможности для бизнеса в странах, являющихся участниками соглашений.

Статья XXIV 8(b) Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) гласит: «под зоной свободной торговли понимается группа из двух или более таможенных территорий, в которых отменены пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли (за исключением, в случае необходимости, мер, разрешаемых статьями XI, XII, XIII, XIV, XV и XX) для практически всей торговли между составляющими территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий [50]. При этом в случае необходимости разрешается применение мер, включенных в Статьи XI (Общая отмена количественных ограничений), XII (Ограничения в целях обеспечения платежного баланса), XIII (Недискриминационное применение количественных ограничений), XIV (Исключения из правила недискриминации), XV (Договоренности в отношении валюты) и XX (Общие исключения), Таким образом, положения ГАТТ/ВТО не запрещают участникам

региональных торговых соглашений при необходимости использовать «ограничительные меры регулирования торговли».

Как показал анализ региональных торговых соглашений, сформированных с участием АСЕАН, все участники РТС применяют как тарифные, так и нетарифные меры для защиты своего внутреннего рынка. Исходя из опыта стран Ассоциации предлагаем ряд рекомендаций, которые можно использовать при разработке Соглашений о ЗСТ.

1. Либерализация таможенных тарифов должна происходить постепенно, для каждой страны необходимо предусматривать свой переходный период, помогающий внутреннему рынку избежать шока от отмены или снижения тарифных ставок и адаптироваться к новым условиям. Сторонам переговорного процесса необходимо ориентироваться на максимально возможный уровень тарифной либерализации, т.е. необходимо предложить такую либерализацию таможенных тарифов, чтобы образовалась преференциальная маржа, способная привлечь бизнес (особенно малый и средний) к использованию режима ЗСТ.

#### 2. Правила происхождения товаров.

Доступ к преференциальным импортным тарифам по соглашениям о свободной торговле регулируется правилами определения страны происхождения товара, которые не позволяют странам, не являющимся Стороной соглашения, пользоваться льготными тарифами. Товары, которые не соответствуют критериям происхождения, не могут пользоваться льготными тарифами ЗСТ.

Поскольку страны все чаще заключают двусторонние и региональные преференциальные торговые Соглашения, расходящиеся правила происхождения и процедуры сертификации становятся торговым барьером по всей цепочке поставок. Это становится еще более сложным в отсутствие многостороннего соглашения о правилах происхождения, особенно в тех случаях, когда новые РТС накладываются на существующие.

При подготовке Соглашения о зоне свободной торговли Стороны, являющиеся участниками переговоров по заключению РТС, должны принять все возможные меры по упорядочению правил происхождения и процедур сертификации в своих региональных и двусторонних соглашениях, следуя, по мере возможности, положениям и процедурам Всемирной таможенной организации, пересмотренная Киотской Конвенции, в соответствии с принципами, содержащимися в Соглашении ВТО по упрощению процедур торговли,

Эти правила также должны максимально отвечать характеру используемого критерия определения происхождения товара. Не следует использовать правила происхождения товаров, когда разница между уровнем тарифов членов зоны свободной торговли и третьими странами минимальна или, когда их уровни тарифов низкие. И, наконец, следует предпринять усилия по гармонизации внешних тарифов на уровне секторов в сферах, где характер производственного процесса и интернационализация производства делает администрирование правил происхождения товаров особенно сложными.

### 3. Таможенное администрирование.

На практике доступ компании к преференциальному режиму торговли зависит от ряда условий и требований, кроме соблюдения критериев происхождения. Некоторые из этих требований содержится в тексте Соглашения. Таковы, например, положения, касающиеся документальных доказательств, которые должны быть представлены для того, чтобы продемонстрировать соблюдение правил происхождения, или требуемый тип сертификата происхождения и срок его действия. Другие, носящие административный характер, связаны с местным законодательством или толкованием положений о происхождении местными таможенными органами. Таковы, например, правила получения утвержденного разрешения на экспорт или требование о предоставлении определенного вида документации при проведении импортных операций.

Одной из наиболее распространенных причин отказа в предоставлении льготного тарифа является несогласованность исходной, таможенной, коммерческой и транспортной документации. При подаче импортной декларации и утверждении льготных импортных тарифов требуется ряд дополнительных документов; например, коммерческий счет-фактура, коносамент, авиагрузовая накладная и упаковочный лист. Все эти документы, а также документация о происхождении товара и импортная декларация должны быть согласованными в том, как они описывают товары, их количество и вес, происхождение и порт, из которых были отправлены товары и т. д.

На уровне ЗСТ руководящие указания для местных таможенных органов могут быть введены либо в текст соглашения, либо в полномочия совместных комитетов, созданных согласно большинству соглашений о свободной торговле. Положения, призванные облегчить движение товаров после того, как критерии происхождения были выполнены, включены в текст многих соглашений о ЗСТ. Например, в Соглашении о создании зоны свободной торговли Сингапур-Китай говорится, что незначительные расхождения между происхождением и коммерческой документацией не должны приводить к

аннулированию сертификата происхождения. Это положение можно было бы расширить, включив дополнительные разъяснения относительно толкования режима происхождения в конкретных условиях, возникающих в результате фрагментированного производства на международном уровне. Аналогичные положения наряду с положениями, предусматривающими выставление счетов третьей стороной, могли бы способствовать упрощению преференциальной торговли.

#### 4. Меры защиты внутреннего рынка

Необходимо четко обозначить сектора, которые нуждаются в защите. В интеграционное торговое соглашение должны быть включены специальные положения, регламентирующие применение Сторонами соглашения мер, направленных на противодействие резким скачкам импорта. При этом страны-участники соглашения должны выбирать инструмент защиты своего внутреннего рынка, соответствующий ситуации: в случае резкого роста импорта извне торгового блока – меры в соответствии со статьей XIX ГАТТ (глобальные специальные защитные меры), если наблюдается рост импорта из стран-участников такого соглашения - меры в соответствии с положениями интеграционного соглашения (двусторонние защитные меры).

#### 5. Сельскохозяйственные товары

В то время как рассмотренные РТС устраняют тарифы на большую долю сельскохозяйственной продукции, многие продукты в ключевых секторах по-прежнему освобождаются от этого процесса либерализации. Эти изъятия действуют путем частичного сокращения пошлин, использования тарифных квот, а также их полного исключения из переговоров. Это, вероятно, свидетельствует о сдерживающих факторах, с которыми сталкиваются страны в процессе либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией. Такие сектора, как сахар, мясо, крупы и молочные продукты, медленно устраняют тарифы, и даже при полной реализации соглашения не полностью либерализованы практически во всех регионах. Каждая страна имеет свой набор чувствительных продуктов, которые он пытается защитить. Хотя рекомендуемый срок реализации соглашения составляет 10 лет, для отдельных сельскохозяйственных товаров это может превышать 18 лет. Кроме того, из представленных доказательств неясно, что такая протекционистская стратегия основана даже на аргументах сравнительного преимущества. Тем не менее, либерализация тарифов даже с ограниченным числом партнеров может способствовать готовности страны участвовать в многосторонней либерализации в будущем.

Следует рассмотреть следующие рекомендации, применимые к сельскохозяйственному компоненту будущих РТС:

- Тарифные уступки: Ограничить количество исключений и использование TRQ.
- Правила происхождения: Гармонизировать и упростить правила для всех сельскохозяйственных продуктах и разрешать использование принципа *minimumism* или принцип допуска материалов третьей стороны для сельского хозяйства, как и для других продуктов.
- Экспортные субсидии и экспортные меры с эквивалентными эффектами: Запретить использование экспортных субсидий для сельскохозяйственных товаров, как это имеет место для несельскохозяйственных товаров, и дисциплинировать использование экспортных мер с эквивалентными последствиями для экспортных субсидий.

#### 6. Нетарифные меры.

Необходимо отметить, что в части нетарифных мер торговой политики и норм внутреннего регулирования принятие связывающих обязательств по ряду из этих аспектов (конкурентная политика и регулирование деятельности государственных предприятий, государственных закупок, инвестиций, электронной коммерции, сферы услуг и другие) на протяжении еще длительного времени останется достаточно чувствительным вопросом как для России, так и для других стран ЕАЭС.

Однако анализ исследований об использовании преференций ЗСТ АСЕАН+1 свидетельствуют о том, что основными причинами отказа предприятий от работы в режиме ЗСТ являются не нетарифные меры защиты внутреннего рынка, а недостаточный уровень либерализации (низкая преференциальная маржа), многообразие правил определения страны происхождения товара и недостаток информации о возможностях ЗСТ.

#### 7. Расширение полномочий ЕЭК.

В последние годы зоны свободной торговли все больше превращаются в полноценные торгово-экономические соглашения. Соглашения о ЗСТ не ограничиваются снижением или обнулением таможенных пошлин, они регулируют многочисленные взаимные договоренности по инвестиционному режиму, движению капитала, техническому регулированию, процедурам разрешения споров, правилам определения страны происхождения товаров и другим важным вопросам доступа на рынки. Поэтому их часто называют «ЗСТ+». Все чаще появляются Соглашения о создании глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли, Всеобъемлющие торгово-экономические соглашения.

Основным переговорщиком с третьими государствами от лица Евразийского экономического Союза выступает Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). ЕЭК к сотрудничеству с каждым партнером подходит через тщательную комплексную оценку всех преимуществ и рисков для всех государств-членов. Например, прежде чем начинать официальные переговоры с какой-либо страной о заключении соглашения о свободной торговле, Комиссия формирует совместную с этой страной исследовательскую группу, в которую входят эксперты из профильных подразделений ЕЭК и национальных государственных органов участвующих стран. Исследовательская группа проводит глубокий системный анализ экономических эффектов, возможных при установлении режима свободной торговли между сторонами такого потенциального соглашения, в том числе для торговых направлений и чувствительных отраслей, которые может регулировать соглашение. На этой основе формулируются рекомендации о целесообразности или нецелесообразности его заключения. После этого по решению Высшего совета Союза могут начаться официальные переговоры. Важный момент: на сегодняшний день в рамках переговоров о создании зоны свободной торговли с третьими странами ЕЭК имеет мандат лишь на обсуждение блока торговли товарами, а вопросы инвестиций и торговли услугами, дающие наибольший экономический эффект от ЗСТ, остаются сугубо в компетенции государств-членов. Это зачастую затрудняет переговорный процесс.

8. Создать систему информационной поддержки предприятий, желающих работать в режиме ЗСТ.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При формировании региональных торговых соглашений с преференциальным режимом ликвидация или сокращение внутрирегиональных тарифов приводит к необходимости защиты отечественных производителей другими методами. Поэтому в рамках договоренностей о создании региональных преференциальных торговых соглашений применение мер торговой защиты (в том числе во взаимной торговле), как правило, допускается.

Одной из основных причин применения странами такого рода инструментов торговой политики является то, что вышеуказанные инструменты защиты рынка представляют собой прагматичный механизм работы по защите отечественных производителей, потребности в защите которых традиционно сопутствуют либерализации торговли. Такой инструмент является эффективным в условиях действующих многосторонних торговых правил, не допускающих установление прямых запретов на торговлю.

При этом возможность использования селективных мер защиты рынка в рамках соглашения, создающего интеграционную группировку, полностью зависит от взглядов участников соглашения. Решение о необходимости этих мер обычно принимается в рамках переговоров. Очевидно, что, если ожидается, что шок от либерализации торговли в рамках соглашения будет значительным, лучшим вариантом может служить введение различных селективных защитных мер. В этих обстоятельствах инструменты защиты рынка также позволяют замедлить процесс либерализации для чувствительных, конкурирующих с внутрирегиональным импортом секторов. Таким образом, сохранение возможности применения мер защиты рынка в интеграционном образовании обеспечивает политическую поддержку соглашению.

В ряде многосторонних региональных преференциальных торговых соглашений приняты специальные правила, уточняющие процедуру применения мер торговой защиты во внутрирегиональной торговле.

Некоторые соглашения о свободной торговле отдельно оговаривают возможности применения специальных защитных мер в отношении чувствительных товаров. Часто (но не всегда) они действуют для ряда сельскохозяйственных и текстильных товаров. Специальные положения по защитным мерам в отношении чувствительных товаров, чаще всего, предусматривают ужесточение дисциплины по их использованию, в частности, ограничивают сроки применения мер только установленным переходным периодом, сокращают сроки действия меры, и содержат требования о предоставлении компенсаций.

Некоторые региональные торговые соглашения вводят понятие защитных мер переходного характера. Цель защитных мер переходного характера – дать производителям аналогичных товаров импортирующей экономики время для адаптации к увеличившемуся импорту в течение периода постепенной отмены тарифов.

При этом следует отметить, что Соглашения о свободной торговле усложняют и без того сложную систему внешнеэкономических отношений, принимая специальные правила между партнерами по РТС, которые по существу подрывают правила в рамках многосторонней торговой системы. Происходит дифференцирование правил происхождения товара, устанавливаются различные сроки либерализации тарифов, таможенных процедур и льготных уступок в различных областях регулирования коммерческой деятельности (например, в инвестициях, правах на интеллектуальную собственность, лицензировании деятельности на рынках, санитарных, фитосанитарных правилах и т. п.).