

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Соглашения о свободной торговле





В предыдущих лекциях мы обсуждали регулирование торговли на глобальном и национальном уровне. На глобальном уровне это была роль ВТО, его правила, принципы. На национальном уровне – это знание стандартов, норм, которые передаются импортерам продукции, а также регулирование экспорта. Сегодня мы обсудим региональный уровень.

Иногда страны не ограничиваются национальным или же глобальным регулированием торговли. Они также создают зоны свободной торговли или же другие региональные объединения, которые помогают производителям улучшать торговые отношения и убирает препятствия к торговле. В данной лекции мы обсудим 4 типа соглашения, которые углубляют торговые связи и помогают привлечь инвестиции.

Первое – это зона свободной торговли. Второе – это договоры о защите инвестиций. Третье – это соглашение о сотрудничестве. И четвертое – это особые экономические зоны.

Группа стран может заключить такие соглашения, и в результате сформируется зона свободной торговли. В этой зоне страны предоставляют друг другу преференций в торговле и инвестициях, то есть производители этих стран-участников получают преференциальный доступ к рынкам партнеров. В мире насчитывается более 300 зон свободной торговли. Почему очень популярна такого рода организации, такого рода соглашения? Потому что по правилам ВТО два государства не могут давать друг другу специальный доступ, не предоставляя его другим членам ВТО, но существует исключение именно для зон свободной торговли. В данном случае, если группа стран создаёт такого рода зону, то ВТО предъявляет некоторые требования. Согласно этим требованиям, даже если создание зоны свободной торговли нарушает принцип *Most favoured nation*, то эти государства не должны ухудшать условия для третьих стран.

Например, страны А, В, С решили создать зону свободной торговли, они могут снизить тарифы для торговли между собой, но если государства имели определенный уровень тарифов для третьих стран, то при создании зоны свободной торговли эти уровни не должны повышаться. Таким образом, ВТО дает разрешение на создание такого рода преференциальных групп стран, но регулирует их деятельность через определенные правила. В книге очень широко обсуждается НАФТА. Эта организация создана между Соединенными Штатами, Мексикой и Канадой. Ее основной целью служит улучшение торговых отношений и инвестиционного климата между этими странами. Но существуют и другие зоны свободной торговли. Например, в нашем регионе это зона свободной торговли СНГ. В ней участвует многие постсоветские страны. Также и южноазиатские страны, там имеется зона свободной торговли АСЕАН, и 10 стран участников предоставляет преференциальный доступ к рынку партнеров. Европейский союз также заключает договоры, соглашения о свободной торговле с другими странами. Одним из примеров может послужить зона свободной торговли между Европейским союзом и Южной Кореей. Также имеются договоры, зоны свободной торговли, но они имеют другое название. К ним прибавляются термины «углубленная» и «всеобъемлющая», то есть отношения между Европейским союзом и Молдовой или же Грузией регулируется в рамках углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли между этими странами. Углубленность или же всеобъемлемость такого рода соглашения заключается в том, что они покрывают дополнительные аспекты не только торговли и инвестиций, также в них обсуждаются вопросы миграции и интеллектуальной собственности. Наличие такого рода соглашения облегчает работу или же торговлю между этими странами. Но в мире существует ВТО, ЗС и ТС, имеется национальное регулирование торговли, очень много договоров, соглашений, организаций, которые регулируют торговлю. В данном случае компаниям нужно привлекать специалистов для выхода на международные рынки.

Давайте обсудим кейс из книги. Американская компания, которая занимается ритейлом спортивной обуви, решила выйти на рынки НАФТА и на другие рынки. То есть решила воспользоваться этими возможностями, которые предлагаются в рамках НАФТА. Компания наняла специалиста по экспорту и импорту, и данный специалист начал работу в компании именно с установки IT-системы. Так как продажа будет осуществляться через интернет-магазин, специалист первым делом решил апгрейдить IT-систему. В данном случае в программу внесены дополнительные поля, которые необходимы для экспорта. Туда входят код классификации по ТН ВЭД. Также необходима информация по стране происхождения, и в американских условиях это код классификации для экспортных операций, все поставщики



данного ритейлера должны были заполнить эту информацию в системе для того, чтобы работать с компанией, и, основываясь на этих данных, компании легче экспортировать продукцию. Если в системе отсутствовали данные по какому-либо продукту, то интернет-магазин уже снимал этот товар с продажи. Потому что при отсутствии, например, страны происхождения товар мог быть доставлен в другую страну, и здесь возникли бы сложности с определением суммы таможенных пошлин. Также в информационной системе компании постоянно обновляются сертификаты о стране происхождения, потому что они обычно действуют около 12 месяцев. Информация по классификации товаров, туда также вносятся дополнительная информация, которая касается технических стандартов и санитарных норм. Специалисты компании очень тщательно работают с поставщиками, чтобы сертификаты по происхождению товара, которые предоставляются ими, соответствовали всем стандартам, также были обновлены. И очень важно, что система собирает и систематизирует все данные для соответствия техническим стандартам, предъявляемые странами, которым будет поставляться эта продукция.

Как видите, первое, что сделал эксперт по экспорту и импорту, это ввод данных по классификации товара, ввод данных по стране происхождения. Почему это так важно? Потому что зоны свободной торговли предоставляют преференциальный доступ к товарам, произведенным именно на территории стран-партнеров, а доступ для товаров, произведенных в других странах, уже зависит от импортных пошлин. В данном случае, если брать пример НАФТА, если товар произведен в Мексике, Канаде, США или же в целом на территории всех стран-участников этого объединения, то обычно предоставляются нулевые пошлины. Если товар был произведен в Бразилии или в других странах, то он облагается пошлиной. Производители несут дополнительные расходы. Поэтому очень важно доказать, что страной происхождения является страна-участник НАФТА, так как при заключении зон свободной торговли могут появиться очень много недобросовестных компаний, которые хотят использовать эту лазейку. Или же обычно мы это называем нелегальным экспортом.

Как это происходит? Мы говорили, что страна ввозит товар с территории, которая не входит в эту зону свободной торговли, подвергает её какой-то обработке и пытается продать в этом регионе уже без применения импортных пошлин. Для того чтобы предотвратить такого рода случаи НАФТА и другие региональные организации, применяют специальные правила для определения страны происхождения. Например, в случае с НАФТА адвалорная доля, которая необходима для того, чтобы товар считался произведенным в этом регионе, составляет 50–60 %, то есть труд и товары, которые использовались для производства готовой продукции на 50 и на 60 % должны происходить из стран региона Мексики, Канады или США. А адвалорная доля в ЕАЭС составляет около 50 %. Кроме такого метода применяется метод существенной трансформации для определения страны происхождения. В НАФТА, например, для текстиля применяется уровень, который мы называем «yarn-forward». То есть в текстильной промышленности мы имеем пряжу, ткань и одежду. Например, если производитель из Мексики хочет экспортировать одежду из этой страны в США с применением нулевой пошлины и воспользоваться всеми преимуществами НАФТА, то и пряжа, и ткань, и сама одежда должны быть произведены на территории Мексики. Только в этом случае это будет считаться товаром НАФТА и облагаться с нулевой пошлиной. В Европейском союзе применяется немного другой метод, там применяется «fabri forward», то есть ткань и одежда, даже если пряжа была произведена, например, в Китае и доставлена в Германию, там из неё была изготовлена ткань, и позже эта одежда может экспортироваться в другие страны Европейского союза уже с нулевой пошлиной. На этикетке можно написать «Made in Germany», потому что только пряжа была доставлена из страны, которая находится не в Европейском союзе.

Также в рамках соглашений о свободной торговле предоставляется платформа для разрешения споров, которые возникают между компаниями различных стран. Так как нулевая пошлина в ЗСТ часто открывает доступ для производителей других стран, то происходят споры.

Давайте рассмотрим кейс из книги. Производители гипса в Канаде подали жалобу на «Canada revenue agency», это агентство по государственным доходам этой страны. И пожаловались на демпинг со стороны американских компаний, Revenue Canada начала свое расследование, и в результате расследования было выявлено, что за последние месяцы доля американских компаний, продающих гипс на канадском рынке, выросла вдвое, и в Revenue Canada было



принято решение об использовании США демпинга. Были введены компенсационные меры, увеличены пошлины для импорта американского гипса. Конечно, американские компании были недовольны, и одна из них «National Gypsum» обжаловала решение Revenue Canada и обратилась в НАФТА для решения проблемы. В данном случае National Gypsum была недовольна двумя аспектами. Первое – Revenue Canada при определении стоимости не учитывала издержки по процентным ставкам, также период для расследования был слишком мал. Использование только двух месяцев мало для того, чтобы определить эффект от импорта на канадских производителей. При назначении повторного расследования уже по иску National Gypsum было выявлено, что Revenue Canada действительно выбрала очень короткий срок, всего лишь 2 месяца. Потому что, когда мы говорим о торговых взаимоотношениях или же о демпинге, требуется период от года или же больше.

В некоторых случаях, будь это строительные материалы или же сельскохозяйственные продукты, возможны сезонные перепады, то есть в определенные сезоны повышается спрос или же понижается. И эти сезонные перепады могут влиять на доли рынка различных компаний, и за 2 месяца расследования невозможно определить действительно был ли это демпинг или же какие-то сезонные колебания. Также при расследовании было выявлено, что надо было учитывать издержки по процентной ставке, и в результате этого повторного расследования Revenue Canada сняла все ограничение на импорт гипса из Соединенных Штатов.

А теперь давайте рассмотрим разрешение споров. В НАФТА процесс начинается с подачи компании заявки в профильное агентство своего государства. Далее идет заявка в секретариат НАФТА, и уже после этого создается межгосударственная комиссия, куда могут входить в профильное агентство и институты стран-участников НАФТА. Если это касается расследования демпинга, то таможенное агентство Канады, например, может только расследовать случай демпинга. А вот что касается убытков, нанесенных из-за демпинга, то подсчет ведётся уже другим профильным агентством, а именно канадским трибуналом по международной торговле, она подсчитывает убытки. И если сторона не согласна с решениями этих агентств, то апелляция может быть подана федеральному суду Канады. Если говорить о США, то здесь расследованием демпинга занимается администрация по международной торговле, а вот подсчетам убытков занимается уже комиссия по международной торговле. И если опять стороны не довольны решениями этих организаций, то апелляция может быть подана в суд по международной торговле.

Если говорить о процедуре разрешения споров в ВТО, то здесь учитывается два основных момента. Первое – это различие между нормальной ценой и демпинговой. И второе – материальные убытки, нанесенные демпингом.

Давайте рассмотрим это с предыдущим кейсом. Компания National Gypsum утверждала, что подсчет нормальной цены был неправильным из-за того, что канадское агентство не включило некоторые расходы в цену, которая была назначена National Gypsum. Канадским агентством была выяснена разница между демпинговой и нормальной ценой. Согласно этой разнице было вынесено решение. С чем National Gypsum был не согласен, а далее суд решил в пользу National Gypsum.

Второй момент – это подсчет убытков, нанесенных демпингом. В данном случае следует учитывать, что канадское агентство ограничилось очень малым временем для подсчета убытков. И здесь вариация в продажах канадских компаний, которые якобы пострадали от демпинга американской компании, могли произойти из-за сезонности, что, конечно, не было учтено. Суд также решил, что канадское агентство не учитывало эту сезонность и не назначило достаточного времени для подсчета убытков по демпингу. Это два основных момента, которые учитываются при разрешении споров, которые касаются демпинга. Кроме НАФТА США также участвует во многих соглашениях о свободной торговле. Также в разработке находятся некоторые из них, например транс тихоокеанское партнерство. Это очень большой проект, который включает Японию, Малайзию, Сингапур, Австралию, Чили и так далее. То есть очень большая география, а также все страны-участники производят около 40 % ВВП мира.

В этом партнерстве Транс тихоокеанское партнерство или ТПП предусматривается не только продвижение торговли, но также вопросы торговли и услуг, координация действий таможенных служб, координация таможенных процедур, то есть более широкий охват не только торговли, но



инвестиции в торговле услугами и другие. США заявила о готовности участвовать в ТПП ещё в 2009 году, когда президентом был Обама, но сейчас с приходом Трампа участие США в этом проекте стало под вопросом. Возможно, протекционистские настроения США могут отдалить участие этой страны в этом проекте.

Как мы говорили до этого, соглашения о свободной торговле охватывает разные аспекты не только торговля товарами, но и даже инвестиций, но во многих случаях инвестиции или же договора по инвестициям заключаются отдельно. Многие государства заключают двустороннее соглашение о защите инвестиций, то есть инвесторам даются дополнительные гарантии по тому, как будет разрешаться спор, и у них не будет требования к местному контенту, или же даются гарантии по защите от экспроприации. Такого рода инвестиционные договоры значительно сильно понижают риски, особенно когда создаются совместные предприятия, и возникает очень много вопросов от тех сторон-участников такого рода предприятия.

Давайте рассмотрим на примере договора о защите инвестиции между США и Эстонией. Во-первых, этот договор охватывает только прямые инвестиции. Существует два вида инвестиций: прямые и портфельные инвестиции. Портфельные инвестиции – это когда государство или инвестор одной страны вкладывает в другую, но больше с целью получения выгод. Например, покупаются облигации или акции компаний, но меньше 10 %. Здесь цель не участвовать в руководстве компании, а извлечь какие-то выгоды после продажи акций или же получения дивидендов. Прямые инвестиции – это вклад в компанию, которой превышает более 10 % от доли, то есть здесь считается, что иностранный инвестор, если он покупает более 10 % акций, покупает их с целью участия в менеджменте компании, а не с целью получения дивидендов или же дальнейшей перепродажи этих акций. Учитывается намерение, и такого рода договоры о защите инвестиции обычно охватывают только прямые инвестиции. В данном случае американский инвестор получает определенные гарантии от эстонского правительства, например, в том, что к американским инвесторам будет применяться режим наибольшего благоприятствования и национальный режим, то есть эти инвесторы будут пользоваться всеми благами, какими пользуются национальные компании или же компании стран Европейского Союза. Также договор защищает американских инвесторов от риска экспроприации, то есть от отчуждения каким-либо способом их инвестиций. Инвесторы имеют свободный доступ и доступ к свободному трансферу всех средств, связанных с инвестицией в любой конвертируемой валюте, что особенно важно, если в какой-то момент инвестор решает вывести капитал из страны. Также договор предусматривает механизмы разрешения споров. В некоторых случаях указывается, что это будут суды Эстонии или же Америки, а в некоторых случаях идет ссылка на международный арбитраж. Конечно, есть определенные исключения из договора, например американская сторона не дает разрешение инвестировать сектор авиаперевозок или же банковский сектор, страховой сектор, то есть определенные сектора экономик в Эстонии или же в Америке остаются в рамках исключения. Инвесторы не могут вкладывать в эти индустрии. В данном случае это обычно предусмотрено через интересы, защиты национальной безопасности. Международные компании очень внимательно относятся к тому, что имеется ли такого рода договор с той страной, в которой не собирается инвестировать. Например, японские корпорации сначала ждут, что правительства заключат такого рода двусторонний договор, а потом уже думает об инвестициях. То есть сначала на рынок выходит не компания, а правительство, и заключает такого рода договор, а потом уже подключаются компаний. Конечно, это очень мудрый шаг, и во многом японское правительство старается заключать такого рода договоры со странами и получать гарантии. Казахстан также имеет договоры. В данном случае вы можете видеть, что договор с Японией подписан в 2014 году и уже вступил в силу в 2015 году. То есть это очень большой плюс, и уже казахстанский рынок будет более привлекателен для японских инвесторов. Если Япония, Турция и Малайзия являются инвесторами в нашей стране, то Казахстан также является основным инвестором в Средней Азии. Казахстанские компании активно инвестируют в Кыргызстан, Узбекистан, и с этими странами тоже заключены договоры о защите инвестиций. Эти договоры подписаны и вступили в силу в конце 90-х, и если компания инвестирует в эти страны, то в этих договорах прописывается, что или какие гарантии предлагают эти страны, как решаются споры, и в целом знание такого рода норм и правил поможет защитить свои инвестиции.



Кроме зон свободной торговли и договоров о защите инвестиций еще одной формой является соглашение о сотрудничестве. Обычно такое соглашение не регулирует торговлю или же инвестиции. Оно больше является намерением и предшествует совершению Соглашения о свободной торговле. При подписании соглашения о сотрудничестве обычно создаются межправительственные комиссии, которые ведут консультации о том, в какие сектора лучше интегрировать, где лучше проводить сотрудничество, каков должен быть охват зон свободной торговли, и в целом можно сказать, что такое соглашение будет началом партнерства между странами.

Еще одним видом сотрудничества является создание особых экономических зон. Обычно такого рода зоны создаются на приграничных территориях, где проходят границы двух или иногда трех стран. Эти зоны имеют особый таможенный режим, и в них обычно предоставляется доступ к хранению товаров. Если привозится товар на территорию США, где имеется особая экономическая зона, то этот товар не растамаживается, а хранится в этой зоне до определённого времени. То есть импортеру дается определенное время для растаможки. Также такого рода экономические зоны часто располагаются возле портов, железных дорог или автомобильных магистралей, чтобы удобно было импортировать или экспортировать товары, в этих же зонах предоставляется возможность для переработки, обработки, расфасовки товаров, а также выставление их напоказ для клиентов. Часто в такие зоны и входят индустриальные парки, то есть государство создает индустриальный парк, где предоставляет специальный налоговый режим для своих компаний, которые в дальнейшем могут привозить свои товары, перерабатывать их и поставлять уже на рынок.

В чём же выгоды особых экономических зон? Если такого рода особая экономическая зона создается между двумя государствами, то производитель может привести свои товары туда, экспортировать, переработать и облегчается доступ на рынок другой страны. Но особенно такие зоны очень сильно помогают импортерам, то есть импортер, например США, привозит товар на территорию этого государства, но не растамаживает, хранит этот товар в особой экономической зоне. Почему это выгодно? Потому что растаможка требует определенных затрат, а, возможно, клиент ещё не найден. Сначала товар привозится в особую в экономическую зону, сдаётся на хранение, а также выставляется на продажу, и уже после того, как компания нашла клиента, происходит процедура растаможки. То есть экономятся деньги, время, и компания имеет операционные расходы, которые в другом случае она бы потратила на таможенные пошлины. Также такого рода особые экономические зоны выгодны стране и ее населению. Так, например, импортер привёз товар и начал обработку уже внутри зоны. Для чего производится обработка? Например, привезли сырье или же промежуточные товары, и уже в индустриальном парке начали обработку и произвели финальную готовую продукцию, которая ввозится в страну, растамаживается уже выходя через экономическую зону. В данном случае государство получает налог от тех действий, которые были проведены в особой экономической зоне, а также те предприятия, которые работают в этом индустриальном парке или же на территории зоны предоставляют рабочие места для местного населения. Такого рода зоны привлекают очень многие компаний, а также это оживляет экономику того региона страны.