

МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ: ВЫЗОВЫ И ЦЕЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2019 Барышников Павел Юрьевич

аспирант департамента мировой экономики и мировых финансов
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 49

В статье представлен сравнительный анализ положений ключевых торгово-экономических соглашений стран трансатлантического региона, а именно НАФТА, ТТИП, СЕТА. В частности, в ходе исследования анализируются цели, задачи и структура соглашений. На основании анализа делаются выводы об основных сходствах, различиях, а также векторе развития соглашений. Автором также поднимается вопрос возникновения проблем при переговорных процессах по соглашениям, что свидетельствует о наличии существующих противоречий между странами-участниками. Результаты исследования могут помочь получить более глубокое понимание современных тенденций международной экономической интеграции, а также особенностей мегарегиональных торгово-экономических соглашений нового типа.

Ключевые слова: интеграция, мегарегиональные партнерства, торговые соглашения, НАФТА, USMCA, ТТИП, СЕТА.

Начало становления процессов международной региональной экономической интеграции относится к середине XX века, когда возникла необходимость качественно нового развития мировой экономики, ослабленной Второй мировой войной. К концу XX века под влиянием научно-технического прогресса, а также кризиса существующего уклада организации международных торговых отношений, международная региональная интеграция перешла на новый уровень, стали создаваться первые мегарегиональные партнерства.

В научной литературе формирование международных экономических связей исследовано достаточно подробно в трудах таких авторов, как Б. Баласс, Р. Болдуин, Р. Манделл, Э. Мансфилд и Х. Мильнер, Я. Тинберген и др. Однако, несмотря на достаточную степень разработки вопросов региональной экономической интеграции, новый формат мегарегиональных торговых соглашений (далее — МРТС) еще не получил достаточного освещения. Основной массив исследований по данной теме сконцентрирован на анализе отдельных соглашений или их ключевых положений, а не на комплексном анализе нескольких МРТС с точки зрения их структурных различий, а также решаемых ими задач. Тем не менее, значение МРТС в сфере многостороннего регулирования на региональном и глобальном уровнях постоянно возрастает.

МРТС стали результатом длительной стагна-

ции, прослеживаемой в многостороннем регулировании торговых отношений в рамках Всемирной торговой организации (далее — ВТО). Тем не менее, стратегические последствия смещения акцентов многосторонних отношений на мегарегиональный уровень пока не получили должной оценки в научной литературе. В последнее время на уровне мегарегиональной интеграции наметились негативные тенденции, связанные с разногласиями стран-членов МРТС по ключевым стратегическим интересам. В силу этого представляется актуальным проведение сравнительного анализа положений, целей и задач основных МРТС трансатлантического региона.

Одним из первых реализованных МРТС с участием стран трансатлантического региона стало Североамериканское соглашение о свободной торговле (далее — НАФТА, *англ. North American Free Trade Agreement, NAFTA*). НАФТА представляет собой соглашение о свободной торговле между Канадой, Мексикой и США, вступившее в силу 1 января 1994 года. На сегодняшний день НАФТА является крупнейшим в мире заключенным соглашением о свободной торговле. Валовой внутренний продукт трех его членов составляет более 22 триллионов долларов[1]. Уникальность НАФТА также заключается в том, что впервые две высокоразвитые страны подписали торговое соглашение с государством «третьего мира».

Целью НАФТА является стимулирование

экономической активности между тремя основными экономическими державами Северной Америки. Многочисленные пошлины (в особенности, связанные с сельским хозяйством, текстильной и автомобильной промышленностью) были постепенно отменены в период с 1 января 1994 по 1 января 2008 года. НАФТА повысило конкурентоспособность трех стран-членов на мировом рынке, что позволило им более эффективно конкурировать с Китаем и Евросоюзом (далее — ЕС). В 2007 году ЕС стал крупнейшей экономикой мира обогнав США, а уже в 2015 году Китай обогнал их обоих.

Основанная критика НАФТА основывалась на негативном влиянии соглашения на рынок труда США. Так многие американские производители перенесли производство в Мексику, где стоимость рабочей силы существенно ниже. Это привело к тому, что в Мексике было создано порядка 600 тыс. рабочих мест, которые раньше были в США.

30 сентября 2018 года Соединенные Штаты, Мексика и Канада пересмотрели североамериканское соглашение о свободной торговле. Новое соглашение получило название — Соглашение США, Мексики и Канады (далее — USMCA, *англ. the United States-Mexico-Canada Agreement*). Оно должно быть ратифицировано законодательным органом каждой страны. Как следствие, скорее всего договор вступит в силу не раньше 2020 года.

Новое соглашение меняет НАФТА в сферах автомобильной промышленности, рынка молочной продукции, системы разрешения споров, международных валютных отношений. Кроме того, установлен срок действия соглашения, по истечению которого НАФТА утратит силу. Более подробную информацию об изменениях в НАФТА (табл.1).

Однако, несмотря на трансформацию Соглашения, основные положения НАФТА не претерпели серьезных изменений. Для лучшего понимания целей и задач Соглашения целесообразно рассмотреть основные положения НАФТА более подробно. Итак, основные части НАФТА состоят из следующих положений:

1. Все участники НАФТА пользуются режимом наибольшего благоприятствования. Это означает, что страны-члены применяют единый подход в торговле, а также в осуществлении прямых иностранных инвестиций. Члены Соглашения не имеют права сотрудничать на лучших

условиях с отечественными инвесторами, чем с инвесторами из стран НАФТА. Правительства стран НАФТА также обязуются обеспечить доступ к федеральным контрактам предприятиям всех трех стран НАФТА.

2. НАФТА отменяет импортные и экспортные пошлины между тремя странами. НАФТА разработало специальные правила, регулирующие торговлю сельскохозяйственной продукцией, продукцией автомобильной и текстильной промышленности и пр. Данные правила также распространяются на торговлю услугами, такими как, например, телекоммуникации и финансы.

3. Для освобождения от таможенных пошлин экспортеры должны получать сертификаты о происхождении товаров. Это означает, что товары, не облагаемые пошлинами, должны быть произведены в США, Канаде или Мексике. Например, товар, произведенный в Перу, но доставленный из Мексики, все равно будет облагаться пошлиной при экспорте в США или Канаду.

4. НАФТА устанавливает правила для разрешения торговых споров. Задачей Секретариата НАФТА является содействие в организации неформального урегулирования споров между сторонами. Однако в случае, если сторонам не удастся достичь договоренностей подобным образом, Секретариат формирует коллегиальный орган для рассмотрения спора, что позволяет всем сторонам избежать дорогостоящих судебных разбирательств в местных судах. Подобная практика также распространяется на разрешение инвестиционных споров.

5. Все страны НАФТА должны обеспечивать защиту интеллектуальной собственности, такой как: патенты, товарные знаки и авторские права. В то же время соглашение дает гарантии, что защита прав интеллектуальной собственности не будет препятствовать свободной торговле.

6. Страны-члены обеспечивают друг другу упрощенный визовый режим, что в особенности стимулирует рост деловых поездок.

На основании проведенного анализа положений НАФТА можно сделать вывод, что основной целью Соглашения как в изначальной, так и в обновленной редакции является либерализация торгово-экономических отношений между государствами-членами. Следует отметить, что НАФТА представляет собой международное торговое соглашение в рамках международного

Таблица 1. Сравнительная характеристика соглашений USMCA и НАФТА

	Соглашение США, Мексики и Канады (USMCA)	Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)
Автомобильная промышленность	Согласно новому соглашению, доля комплектующих автомобилей, которые должны быть произведены на североамериканском континенте, увеличивается до 75%. Только в этом случае, на автомобили не распространяются импортные пошлины. Кроме того, не менее 40% деталей должны производиться на заводах, где средняя часовая ставка работника равна не менее USD16.	В текущем соглашении НАФТА от автомобилей, выпущенных в торговой зоне требуется содержать лишь 62,5% комплектующих, произведенных в Северной Америке. Требование по минимальной заработной плате отсутствует.
Рынок молочной продукции	Рынок молочной продукции Канады будет открыт для стран-членов USMCA	Изначальная версия НАФТА не включала положения о торговле молочной продукцией. США обвиняли Канаду в излишнем протекционизме на рынке молочной продукции, осуществляемым путем системы внутренних квот и защищаемым фермеров от иностранной конкуренции.
Система разрешения споров	Новое соглашение отменяет положения главы 11 между США и Мексикой, в которой описан механизм для разрешения споров между компаниями и правительствами НАФТА. Исключением являются нефтяные компании США, за которыми остается право пользоваться данным механизмом. Главы 19 и 20 остались практически нетронутыми. Согласно главе 19, допускается торговля с третьими странами, в случаях если члены НАФТА прибегают к демпингу или используют субсидии. В главе 20 регулируются споры между штатами.	В НАФТА существует три вида систем урегулирования споров в соответствии с главами 11, 19 и 20.
Международные валютные отношения	В новое соглашение включена глава об управлении валютными курсами, согласно которой три страны поддерживают рыночные обменные курсы своих валют и воздерживаются от их конкурентной девальвации. Эта договоренность не окажет большого влияния на формирование политики в трех странах, каждая из которых имеет свободно плавающие обменные курсы. Но это может послужить примером для будущих торговых сделок, давая США рычаг воздействия на такие страны, как Китай.	На сегодняшний день в НАФТА не включена глава о валюте. Автомобильные производители и некоторые представители законодательной власти призывают к ее созданию, чтобы защитить себя от манипулирования валютой.
Положение об истечении срока действия соглашения	США потребовали включить положение об истечении срока действия НАФТА через 5 лет в случае, если страны не договорятся о его продлении. По отношению к USMCA страны остановились на 16-летнем сроке действия Соглашения с правом его пересмотра (для выявления и устранения проблем) и возможностью продления Соглашения каждые 6 лет.	НАФТА: Положение об автоматическом прекращении действия Соглашения отсутствует в текущей редакции. НАФТА: Любой из трех партнеров может выйти из соглашения, уведомив страны-члены за 6 месяцев.

права, а не систему регулирующих мер на законодательном уровне. Как и в первом, так и во втором варианте текста, НАФТА включает реализацию следующих задач:

- снять барьеры и стимулировать движение товаров и услуг между странами-участниками;
- создать и поддержать условия справедливой конкуренции в рамках режима свободной торговли;
- привлечь инвестиции в страны-члены;

- обеспечить должную и эффективную защиту и охрану прав интеллектуальной собственности в зоне свободной торговли;

- сформировать основу будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации для дальнейшего расширения соглашения.

Другим примером многосторонней экономической интеграции является Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство

(далее — ТТИП). Следует подчеркнуть, что ТТИП не является инновационной идеей. Еще в 1998 году был принят План действий по формированию трансатлантического экономического партнерства, а в 2002 году одобрена соответствующая «дорожная карта» по его осуществлению. Переговорный процесс по реализации ТТИП начался в 2013 году, однако в 2016 году переговоры были приостановлены президентом США Дональдом Трампом, который затем инициировал торговый конфликт с ЕС. В июле 2018 года США объявили своего рода перемирие с ЕС, возобновив переговоры, по структуре похожие на ТТИП.

США являются для Европы наиболее важным торговым партнером. Доля торговли с США составляет 17% от общего объема [2]. В свою очередь ЕС также является для США первым по важности торговым партнером с 18% долей в общем объеме торговли [3]. ТТИП является крупнейшей двусторонней торговой инициативой, о которой когда-либо велись переговоры. Вместе, обе стороны образуют крупнейший и самый богатый рынок в мире, на который приходится более 35% мирового ВВП [4].

Однако в последние годы, ЕС постепенно теряет свое торговое значение для США. Так за последние несколько лет доля экспорта из Китая в США удвоилась, в то время как доля экспорта из ЕС в США снизилась с 27% до 20% [4]. По экспертным оценкам объем трансатлантической торговли будет продолжать снижаться, что безусловно является стимулом для стран трансатлантического региона участвовать в совместной торговле для сохранения своих позиций на международной арене.

Целью ТТИП, прежде всего, является обеспечение экономического роста и создание новых рабочих мест по обе стороны Атлантики. Путем устранения торговых барьеров стороны рассчитывают простимулировать рост торговли товарами и услуги, а также увеличения инвестиций в экономики стран-членов.

В структуре ТТИП можно выделить три основные части:

- Доступ на рынок: отмена таможенных пошлин на товары, ограничения на предоставления услуг и лучший доступ к участию в государственных закупках. Члены ТТИП получают расширенный доступ к рынкам сбыта и более благоприятные условия для инвестиций.

- Развитие сотрудничества на уровне регулирования торгово-экономических отношений

путем устранения таких ненужных барьеров, как дублирование похожих регулятивных функций в странах-членах ТТИП.

- Укрепление сотрудничества в области разработки международных стандартов торговли.

Для более глубокого понимания сущности Трансатлантического торгового и инвестиционного соглашения следует рассмотреть его основные положения более подробно. Говоря о предоставлении более открытого доступа на рынки, стоит отметить, что облегчение и улучшение доступа к рынкам является наиболее традиционной практикой либерализации торговли. ТТИП включает тарифные и нетарифные способы либерализации торгово-экономических отношений на рынках товаров, услуг, капитала, а также государственных закупок. Однако, стоит отметить, что на рынке товаров тарифы США и ЕС и так являются довольно низкими: средняя адвалорная ставка применяемой таможенной пошлины для стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, согласно положениям ВТО, составляет около 3,5% для США и 5,2% для ЕС. По этой причине многие аналитики считают, что достижение договоренности в области торговых тарифов может являться для США и ЕС легкодостижимой задачей. Однако это не значит, что дальнейшее снижение тарифов бесполезно: фактически, с учетом масштаба отношений между США и ЕС, даже небольшое снижение тарифов может привести к значительным изменениям прибыли и экономической выгоде. Более того, статистические данные обеспечивают лишь частичное представление торгового режима между ЕС и США. В то время как средние тарифные ставки действительно довольно невелики, существуют также повышенные тарифы в таких «чувствительных» к импорту секторах, как автомобильная, текстильная и сельскохозяйственная промышленность, где тарифы могут варьироваться от 10% до 35%, для которых снижение тарифов будет весьма ощутимым.

Продолжая анализировать положение ТТИП о доступе к рынкам сбыта, стоит также коснуться рынка услуг. Услуги — это еще одна область, где улучшение доступа к рынку будет выгодно для обеих сторон Соглашения. Эта отрасль представляет 60% экономической деятельности как в ЕС, так и в США. На нее также приходится значительная доля двухсторонней торговли. Стоит отметить, что в ЕС уже существует достаточно открытый рынок услуг благодаря тому, что об-

щий европейский рынок услуг создавался на недискриминационной основе по отношению к компаниям, не являющимися резидентами ЕС. В свою очередь США не предоставляют аналогичный уровень доступа к рынку услуг компаниям ЕС, в частности транспортным и авиакомпаниям, деятельность которых является одной из приоритетных областей интересов ЕС.

Наконец, государственные закупки — это важная и то же время спорная сторона вопроса доступа к рынкам членов ТТИП. Рынок госзакупок занимает значительную долю в ВВП как ЕС, так США. Улучшение доступа к рынку государственных закупок стимулирует формирование здоровой конкуренции и экономии госбюджета, поэтому в этом заинтересованы обе стороны Соглашения. Более того, в отличие от регулирования в области тарифов на товары и услуги, прогресс ВТО в области доступа к рынкам госзакупок пока незначителен. Этот факт является неоспоримым преимуществом ТТИП пред ВТО.

Переходя к вопросу регулирования торгово-экономической деятельности США и ЕС, стоит отметить, что многие эксперты часто называют ТТИП «регулятивным соглашением», поскольку его наиболее важной и амбициозной целью является достижение максимально возможной согласованности между странами-членами именно в нормотворческой области. Задачей ТТИП является создания четких правил, принимаемых государствами (или любыми другими регулирующим органами) для достижения таких целей, как защита прав потребителей, обеспечение национальной безопасности, развитие здравоохранения, защита окружающей среды, улучшение социального обеспечения и многих других. ТТИП предусматривает сотрудничество в области регулирования торгово-экономических отношений главным образом в форме взаимного признания правил, равенства и согласованности действий для стандартизации законодательной базы.

Последней ключевой областью, затрагиваемой в ТТИП является установка определенных правил (стандартов) двухсторонней торговли. В сферу торговых правил (стандартов) в ТТИП включены такие вопросы, как антимонопольная политика, топливно-энергетическое сырье, упрощение таможенных и торговых процедур, развитие предприятий малого и среднего бизнеса, права интеллектуальной собственности, защита окружающей среды, обеспечение устой-

чивого экономического развития, норм защиты трудовых стандартов, защиты инвестиций и урегулирования инвестиционных споров (ISDS). Как и в случае сотрудничества в области нормативного регулирования, у США и ЕС одинаковые цели с точки зрения правил торговли, однако в некоторых областях присутствуют сильные различия, которые поставили под угрозу результаты переговоров. Среди наиболее противоречивых вопросов — защита инвестиций и урегулирование инвестиционных споров (ISDS), а также наименования места происхождения в рамках торговли услугами (согласно ТРИМС).

Таким образом, по результату анализа Соглашения можно сделать вывод, что, как и в случае НАФТА, главной целью ТТИП является либерализация торговли, расширение доступа к внутренним рынкам стран-членов, а также унификация законодательной базы, регулирующей отношения стран-членов в рамках Соглашения. Однако по своей структуре ТТИП является более многосторонним соглашением, уделяя особое внимание не только торгово-экономическим вопросам, но и таким проблемам как охрана окружающей среды, изменение климата, охрана труда, нехватка продовольствия, а также многим другим вопросам, остро стоящим перед мировым сообществом в XXI веке.

В продолжение обзора преференциальных торговых соглашений трансатлантического региона также стоит коснуться Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения между Канадой и Европейским союзом (далее — СЕТА, *англ. Comprehensive Economic and Trade Agreement*) — первого реализованного соглашения между двумя странами «большой восьмерки». Идея создания СЕТА появилась еще в 2002 году, за десять лет до начала переговоров по ТТИП. Однако официальные заявления канадского Правительства и Комиссии ЕС о начале переговоров появились лишь в мае 2009 года. 18 октября 2013 года обе стороны достигли договоренностей по ключевым положениям СЕТА, а полный текст соглашения был опубликован в сентябре 2014 года. Соглашение было подписано в конце 2016 года Премьер-министром Канады Джастином Трюдо, президентом Еврокомиссии Жан-Клод Юнкером и президентом Европейского совета Дональдом Туском. С сентября 2017 года Соглашение было частично ратифицировано, что означает, что стороны стали придерживаться большинства положений СЕТА, однако

такие вопросы как защита инвестиций и система разрешения инвестиционных споров (ISDS) требуют отдельного согласования стран ЕС. Таким образом, о 100% вступлении СЕТА в силу можно будет говорить только после того, как все государства-члены ЕС ратифицируют Соглашение. Также ожидается обратная связь по запросу Бельгии в Европейский суд дать официальное разъяснение по вопросу соответствия системы разрешения инвестиционных споров СЕТА законодательству ЕС [5]. Этот процесс может продлиться до двух лет и повлиять на будущее СЕТА в случае, если Суд найдет серьезные причины для беспокойства по вопросу ISDS.

Поскольку Канада является одним из важнейших торговых партнеров ЕС, а также одним из крупнейших инвесторов, ЕС заинтересован в развитии двухсторонних отношений с Канадой как в политическом, так и в экономическом плане [6]. Несмотря на то, что население Канады составляет всего 36 млн. чел., и канадский рынок сопоставим с рынком Польши (38 млн. чел.), ЕС выражает высокую заинтересованность в получении доступа к канадскому рынку государственных закупок, правам на интеллектуальную собственность, а также созданию более гибких правил инвестирования [7]. Канада представляет собой экономику среднего масштаба, однако с достаточно высоким инновационным потенциалом, имеет развитые рынки, а также богата природными ресурсами. Как следствие, ее рынок является привлекательным для ЕС. Более того, ЕС довольно легко наладить отношения с Канадой благодаря историческим связям: ведь Канада входит в Британское содружество наций, а ее монархом является монарх Соединенного королевства, которое на момент начала переговоров, а также ратификации СЕТА, являлось членом ЕС. Цели и задачи СЕТА также согласуются с торговой стратегией Комиссии ЕС, направленной и содействие развития дальнейших переговоров в отношении потенциальных торговых соглашений [8].

Для Канады ЕС также является важным экономическим партнером, поскольку имеет более 500 миллионов потребителей и богатый опыт в международном торгово-экономическом сотрудничестве благодаря собственной внутренней торговой интеграции, а также многочисленным внешним партнерским связям с другими странами [9]. Он также является вторым по величине торговым партнером Канады после Сое-

диненных Штатов, на его долю приходится 10% торговли с Канадой [10].

Канада пытается усилить свое торгово-экономическое присутствие как в Атлантике, так и в Тихом океане (с помощью участия в Транстихоокеанском партнерстве), при этом делая акцент на североамериканскую базу [11]. Поскольку переговоры по ТТИП начались в 2013 году, правительство Канады стремилось форсировать подписание соглашения из опасения, что заключение договоренностей по ТТИП может отдалить Канаду и ЕС от подписания СЕТА. Также, когда во время переговоров по СЕТА появилась неопределенность в отношении будущего НАФТА, Канада стала еще более заинтересована в партнерстве с ЕС. Взяв на себя обязательства по СЕТА, Канада может продемонстрировать своим потенциальным торговым партнерам, таким как Китай и другим странам Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН, *англ. Association of South-East Asian Nations*), что она способна и заинтересована в заключении соглашений о свободной торговле без косвенного согласия Соединенных Штатов.

Кроме того, СЕТА было первым торговым соглашением, в котором провинции и территории Канады могут в полной мере участвовать в переговорах по различным вопросам Соглашения [12]. Правительства провинций и прочих муниципальных образований будут принять непосредственное участие в международной торговле и инвестиционных вопросах в рамках СЕТА» [13]. Несмотря на вовлеченность провинций и территорий в процесс принятия решений, СЕТА подверглось критике за отстранение общественных организаций от процесса принятия решений по важным вопросам. Однако, общественные организации также были вовлечены в переговоры путем их работы над Соглашением через органы региональной власти. Так, профсоюзы, экологи и защитники культуры встречались с соответствующими муниципальными или региональными правительствами вместо непосредственного участия в переговорах.

Местным органам власти, в свою очередь, было поручено доводить обсуждаемые проблемы до международного уровня переговоров. Участники переговоров отмечают, что как федеральные, так и муниципальные участники переговоров были по большей части рады встретиться с представителями общественных организаций в кулуарах, и что участие муници-

палитетов было эффективным в привлечении внимания к проблемам СЕТА.

Основная цель СЕТА — облегчить доступ к рынкам по обе стороны Атлантики. Что касается товаров, то примерно 98% всех таможенных тарифов между Канадой и ЕС будут ликвидированы, за исключением тарифов на молочную продукцию и одежду [14]. В СЕТА включено множество положений, аналогичных содержащимся в других соглашениях о свободной торговле, заключенных Канадой или ЕС, например, НАФТА. К таким положениям относятся, например, правила, касаемые сельского хозяйства и мест географического происхождения продуктов. Тем не менее, оно также включает в себя множество новых положений, ранее не используемых в других торговых соглашениях. К ним можно отнести взаимное признание профессиональной квалификации, защита инвестиций, движение капитала, сохранение окружающей среды и защита прав трудящихся. СЕТА также включает в себя правила стимулирования иностранных инвестиций и сотрудничества в областях инноваций и науки.

Другим нетрадиционным положением в СЕТА является механизм урегулирования споров, который предполагает, что частные инвесторы могут подавать судебные иски против другой стороны. Защита инвестиций основывается на мировой практике положений существующих преференциальных торговых соглашений, которые, как правило, оставляют инвестиционные споры на усмотрение судов. Тем не менее, СЕТА (и ТТИП, если оно вступит в силу) добавляет пункт о справедливом и равноправном отношении к инвестициям, чтобы ограничить судебные толкования и установить более четкие правила урегулирования споров [15]. Кроме того, положение НАФТА, касающиеся охраны культурного наследия была включена в СЕТА. Данное положение нацелено на защиту культурных ценностей в каждой стране-члене СЕТА, опираясь на Конвенцию ЮНЕСКО об охране и поощрении разнообразия форм культурного самовыражения. В целом, СЕТА — это новая версия преференциальных торговых соглашений, являющаяся более точной, полной и всеобъемлющей. Именно поэтому текст Соглашения и приложения к нему состоят из 30 глав на более чем двух тысячах страниц.

На основании проведенного анализа трех МРТС можно сделать вывод, что все три соглашения относятся к МРТС нового типа, целью

которых является не только либерализация торговых и инвестиционных потоков, но и создание единой правовой базы для регулирования расширенного круга вопросов таких как, например, решение инвестиционных споров, защита окружающей среды, защита интеллектуальной собственности и пр. Особенно комплексность структуры соглашений можно увидеть в соглашениях ТТИП и СЕТА, где ключевое место отводится разработке стандартов качества продукции, признания квалификации работников и экологических стандартов, которые также отражены в Парижском соглашении.

Однако несмотря на существующий прогресс в переговорах по СЕТА и НАФТА (USMCA), на мегарегиональном уровне интеграции в последнее время возникают определенные разногласия. Это отчетливо видно на примере возникших проблем в переговорном процессе ТТИП, в пересмотре положений НАФТА, а также неопределенности в комплексной реализации СЕТА. Политика протекционизма и избирательного подхода к применяемым преференциям явно сохраняет свой вес для политической элиты ключевых игроков региона, что в свою очередь отражается в изменениях, внесенных в НАФТА, в отказе США от реализации ТТИП в его текущей версии, а также в переориентации ЕС на канадский рынок посредством СЕТА. Несмотря на это стоит отметить, что возникающие противоречия являются частью нормального процесса трансформации и оздоровления существующей системы международных экономических отношений. Стоит вспомнить, что причиной нового витка развития интеграционных процессов, в рамках которых мегарегиональное партнерство вышло на новый уровень, стала длительная стагнация, прослеживаемая в многостороннем регулировании торговых отношений в рамках ВТО и невозможность разрешения противоречий, возникших в рамках Дохийского раунда. Из вышесказанного можно сделать вывод, что на сегодняшний день мегарегиональная экономическая интеграция находится на начальном этапе своего развития, и страны трансатлантического региона являются своего рода пионерами в мегарегиональном интеграционном движении. Их пример может послужить основой для международной интеграции нового типа в других регионах земного шара, а пути разрешения существующих противоречий могут облегчить и ускорить достижение договоренностей в переговорных процессах будущих МРТС.

Библиографический список

1. World Bank database [Электронный ресурс] // URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD_year_high_desc=true
2. European Commission database. Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (value%) [Электронный ресурс] // URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf
3. Census [Электронный ресурс] // URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>
4. Daniel S. Hamilton et al., eds., Rule-Makers or Rule-Takers? Exploring the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 2.
5. Roderick Harte. CETA Ratification Process: Latest Developments (European Parliamentary Research Service, October 2017) [Электронный ресурс] // URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2017/608726/EPRS_ATAG\(2017\)608726_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2017/608726/EPRS_ATAG(2017)608726_EN.pdf).
6. Panagiotis Delimatsis. TTIP, CETA, TiSA Behind Closed Doors: Transparency in the EU Trade Policy,” SSRN Scholarly Paper (Rochester, NY: Social Science Research Network, September 7, 2016) [Электронный ресурс] // URL: <https://papers.ssrn.com/abstract=2835956>
7. Johnson, Muzzi, and Bastien. The Voice of Quebec in the CETA Negotiations. p. 562.
8. Finn Laursen. The EU and the Eurozone Crisis: Policy Challenges and Strategic Choices (Routledge, 2016), 112.
9. Sophie Meunier and Kalypso Nicolaidis. The European Union as a Conflicted Trade Power,” Journal of European Public Policy 13, no. 6 (September 2006): 906 [Электронный ресурс] // URL: <https://doi.org/10.1080/13501760600838623>
10. European Commission. In Figures The EU-Canada Trade Relationship,” 2017, 1.
11. Hugh Stephens. The Tectonic Trade Plates Are Moving: CETA, TTIP and the TPP, China-US Focus, November 15, 2013, [Электронный ресурс] // URL: <https://www.chinausfocus.com/finance-economy/the-tectonic-trade-plates-are-moving-ceta-ttip-and-the-tpp>.
12. Pierre Marc Johnson, Patrick Muzzi, and Véronique Bastien. The Voice of Quebec in the CETA Negotiations, International Journal: Canada’s Journal of Global Policy Analysis 68, no. 4 (December 2013): 560, [Электронный ресурс] // URL: <https://doi.org/10.1177/0020702013509320>.
13. Teresa Healy. Canadian and European Unions and the Canada – EU CETA Negotiations,” Globalizations 11, no. 1 (January 2, 2014): 60, [Электронный ресурс] // URL: <https://doi.org/10.1080/14747731.2014.860798>.
14. Johnson, Muzzi, and Bastien, “The Voice of Quebec in the CETA Negotiations,” 563.
15. Caroline Henckels, “Protecting Regulatory Autonomy through Greater Precision in Investment Treaties: The TPP, CETA, and TTIP,” Journal of International Economic Law 19, no. 1 (March 2016): 36

Поступила в редакцию 11.02.2019