

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

*На правах рукописи*

Рутковская Виктория Станиславовна

**РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА  
В РЕАЛИЗАЦИИ ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕГО  
И ПРОГРЕССИВНОГО СОГЛАШЕНИЯ  
О ТРАНСТИХООКЕАНСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ**

5.2.5. Мировая экономика

**ДИССЕРТАЦИЯ**  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Сильвестров Сергей Николаевич  
доктор экономических наук,  
старший научный сотрудник

Москва – 2023

## Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Концептуальные аспекты изучения роли корпоративного сектора в развитии международной экономической интеграции .....	15
1.1 Теоретико-методологические подходы к изучению международной экономической интеграции .....	15
1.2 Эволюция преференциальных торговых соглашений в условиях формирования международных производственных систем.....	28
1.3 Особенности взаимодействия государства и корпоративного сектора.	40
Глава 2 Влияние корпоративного сектора на интеграционное взаимодействие государств в рамках Транстихоокеанского партнерства....	56
2.1 Предпосылки реализации Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве.....	56
2.2 Особенности многостороннего регулирования торгово-экономических отношений в рамках ВПТТП .....	69
2.3 Место стран-участниц ВПТТП и корпоративного сектора в глобальных цепочках добавленной стоимости .....	93
Глава 3 Интеграционные процессы в АТР и на евразийском пространстве в условиях возрастающей роли корпоративного сектора .....	106
3.1 Перспективы дальнейшего расширения и углубления ВПТТП.....	106
3.2 Проблемы и возможные направления взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП с учетом роли корпоративного сектора.....	117
Заключение .....	142
Список сокращений и условных обозначений.....	145
Список литературы .....	147
Приложение А Сравнительная характеристика положений ВПТТП и ТРИПС/ВТО .....	180
Приложение Б Содержательная характеристика МРТС .....	182
Приложение В Отраслевая структура ВВП и занятости населения стран-участниц ВПТТП.....	185
Приложение Г Сценарии сопряжения стран-участниц ЕАЭС с различными форматами межгосударственного сотрудничества.....	187

## Введение

**Актуальность темы исследования.** На современном этапе развития мировой экономики происходит формирование новой парадигмы мирового экономического пространства. Ее ключевыми атрибутами выступают проявляющийся полицентризм и усиление международной конкуренции различающихся по уровню юрисдикций, постепенное размывание границ государственного экономического суверенитета при возрастающей роли корпоративного сектора в формировании новых правил регулирования торгово-экономического взаимодействия, имплементация которых на международном уровне опосредованно осуществляется через реализуемые мегарегиональные торговые соглашения (далее – МРТС). Примером таких МРТС выступают Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (далее – ВПТП), Всестороннее региональное экономическое партнерство (далее – ВРЭП), не состоявшееся в 2016 г. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (далее – ТТИП) и др.

Решающее значение для усиления позиций корпоративного сектора в мировой экономике оказало возникновение и распространение феномена глобальных цепочек добавленной стоимости (далее – ГЦДС). Инвестиционные и торговые решения его крупнейших представителей, многонациональных корпораций (далее – МНК), и стран их происхождения оказывают непосредственное влияние на их формирование и развитие.

Процесс углубления международного разделения труда и технологической специализации сопряжен с трансграничным перемещением не только товаров и услуг, но также капитала, рабочей силы, технологий и знаний. Международная кооперация способствует расширению границ взаимодействия корпоративного сектора и обуславливает формирование интеграционных объединений расширенного формата разного уровня зрелости. На этой основе складывается тенденция к реализации инклюзивных

торгово-экономических соглашений, являющихся формально-правовой основой данных интеграционных объединений.

Реализация МРТС ведет к изменению сложившихся правил игры в международной торговле. Одно из ключевых мест в формирующейся повестке занимает ВПТТП, в рамках которого под влиянием корпоративного сектора развитых стран на международном уровне продвигаются и имплементируются новые правила регулирования за пределами сложившейся многосторонней торговой системы ГАТТ/ВТО.

Понимание сущности происходящих процессов является крайне важным для субъектов мировой экономики, поскольку формирующиеся тенденции возрастающей роли корпоративного сектора оказывают значительное влияние на направление движения мирового хозяйства. В совокупности это обуславливает актуальность проводимого исследования.

#### **Степень разработанности темы исследования.**

Теоретико-методологическую базу исследования составили научные труды российских и иностранных авторов, посвященные проблемам развития торгово-экономического сотрудничества и процессов международной экономической интеграции, особенностям взаимодействия государственных институтов и корпоративного сектора, а также различным аспектам деятельности МНК.

Проблематика интеграционных процессов в различных аспектах и проявлениях изучалась в работах таких российских ученых, как Д.А. Изотов, А.Н. Спартак, Б.А. Хейфец, Д.И. Ушкалова, В.Г. Шемятенков и др. Среди иностранных авторов следует выделить исследования Б. Балашши, Р. Болдуина, Дж. Бхагвати, Р. Лоуренса, Я. Тинбергена и др.

Вопросы реализации МРТС, особенности многостороннего регулирования торгово-экономического взаимодействия в рамках данных соглашений и проблематика их развития нашли отражение в исследованиях А.А. Данельяна, Е.Г. Комковой, А.П. Портанского, В.В. Соколова, Б.А. Хейфеца и др. В иностранной литературе исследованиям в данной

области посвящены работы таких авторов, как Р. Лоуренс и Т. Моран, П. Петри и М. Пламмер, М. Феррантино, М. Малижевска и С. Таран, Л. Хаггард, С. Эррерос и др.

Проблематика международного разделения труда и технологической специализации, участие хозяйствующих субъектов стран в ГЦДС изучалась в работах таких российских ученых, как Н.А. Волгина, В.В. Перская, Е.Б. Рогатных, Ю.В. Симачев и А.А. Федюнина, Е.Б. Стародубцева и др. В иностранной литературе исследованиям в данной области посвящены работы таких авторов, как К. Андерер, А. Дюр и Л. Лехнер, А. Борин, М. Манчини и Д. Таглиони, Р. Белдербос, А. Диакантони, Д. Рикардо, А. Смит и др.

Некоторые аспекты взаимодействия государственных институтов и частных структур в рамках интеграционных процессов и определения масштабов участия в либерализации торгово-экономических отношений рассматривались в трудах таких российских ученых, как А.М. Либман, С.Н. Сильвестров, Б.А. Хейфец и др. Среди иностранных авторов следует выделить работы Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, Г. Гроссмана и Э. Хелпмана, М. Олсона, Дж. Стиглица и др.

Вопросы трансформации деятельности МНК и проблемы экспансии МНК нашли отражение в исследованиях таких российских ученых, как А.В. Березной, О.В. Богаевская, А.В. Кузнецов и др. В иностранной литературе данные вопросы рассматривались такими авторами, как П. Антрас и С. Йипл, Дж. Даннинг и др.

Тем не менее на сегодняшний день вне сферы анализа остается проблематика влияния корпоративного сектора на реализацию и развитие МРТС, как инклюзивных форм регулирования торгово-экономических отношений и интеграционных процессов в условиях формирования международных производственных систем. Роль корпоративного сектора в реализации ВПТТП и развитии Транстихоокеанского партнерства, формирующего новые правила межгосударственного регулирования

корпоративной деятельности и торгово-экономического взаимодействия, остается неизученной.

Актуальность обозначенных проблем, теоретическая значимость их научного осмысления и формирующаяся необходимость в их практическом решении определили выбор темы диссертации, объекта и предмета исследования, и обусловили постановку цели и задач исследования.

**Цель исследования** заключается в определении роли корпоративного сектора в развитии Транстихоокеанского партнерства, как инклюзивной формы регулирования международных торгово-экономических отношений и интеграционных процессов.

Достижение указанной цели исследования предполагает постановку и решение следующих **задач**:

1) на основе анализа существующих теоретико-методологических подходов определить движущие силы современного этапа развития международной экономической интеграции;

2) выявить особенности взаимодействия государства и корпоративного сектора в условиях формирования международных производственных систем;

3) систематизировать и раскрыть особенности многостороннего регулирования торгово-экономических отношений в рамках ВПТТП;

4) раскрыть специфику участия корпоративного сектора стран ВПТТП в глобальных цепочках добавленной стоимости;

5) определить возможные направления диверсификации сфер деятельности и взаимодействия корпоративного сектора на основе регуляторных мер ВПТТП;

6) раскрыть перспективы взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП с учетом роли корпоративного сектора.

**Объектом исследования** выступают интеграционные процессы в рамках Транстихоокеанского партнерства.

**Предметом исследования** выступает система экономических отношений корпоративного сектора, возникающих в ходе интеграционного взаимодействия государств в рамках Транстихоокеанского партнерства.

**Область исследования** соответствует п. 12. «Международный бизнес. Деятельность транснациональных компаний реального и финансового сектора», п. 13. «Стратегии участия региональных и корпоративных структур в международном экономическом взаимодействии (глобальный, региональный и национальный аспекты)», п. 23. «Международные экономические соглашения» Паспорта научной специальности 5.2.5. Мировая экономика (экономические науки).

**Методология и методы исследования.** В основе исследования лежит диалектический метод научного познания, который рассматривает объективную реальность в ее развитии и противоречивости, системности и взаимосвязи происходящих процессов. Для решения поставленной научной задачи на различных этапах исследования использовались общенаучные методы: абстрагирование; логические методы: анализ, синтез, индукция, дедукция и аналогия; теоретические методы: обобщение, гипотетико-дедуктивный метод; специальные методы научного познания: сравнительно-исторический метод.

В рамках исследования в целях анализа роли корпоративного сектора в интеграционных процессах и формировании новых норм регулирования торгово-экономического взаимодействия в рамках МРТС в условиях формирования международных производственных систем рассматривается реальный сектор экономики, деятельность корпоративного сектора рассматривается в рамках сферы материального производства и услуг.

**Информационную базу исследования** составляют официальные тексты международных соглашений и договоров; нормативные правовые акты Российской Федерации и ЕАЭС; статистические данные Федеральной службы государственной статистики и Федеральной таможенной службы; справочно-аналитические материалы Организации экономического

сотрудничества и развития (далее – ОЭСР), Конференции ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД), Группы Всемирного банка, Всемирной торговой организации (далее – ВТО), Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее – ВОИС), Международной организации труда и Международного валютного фонда (далее – МВФ), а также научные работы и статьи российских и иностранных авторов в периодических научных изданиях и сети Интернет.

**Научная новизна** исследования заключается в анализе и обосновании возрастающей роли корпоративного сектора в процессах международной экономической интеграции вследствие углубления международного разделения труда в сфере производства под влиянием научно-технического прогресса; систематизации и раскрытии правил регулирования деятельности участников Транстихоокеанского партнерства, сформированных в рамках ВПТТП под влиянием корпоративного сектора; определении перспектив взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП с учетом особенностей российского корпоративного сектора.

В связи с этим к основным результатам исследования, определяющим **положения, выносимые на защиту**, относятся:

1) Обосновано, что в современных условиях движущими силами международной экономической интеграции на основе глубокого международного разделения труда и технологической специализации выступают не только и не столько государства и агенты реальной экономики, ориентированные на внешние рынки, сколько МНК, возникающие и развивающиеся на основе сложной системы взаимосвязей между всеми участниками формирования международных производственных систем. Определено, что формирование международных производственных систем способствовало эволюции формально-правовой основы межгосударственного взаимодействия от преимущественно двусторонних торговых соглашений к инклюзивным МРТС. Данные МРТС в большей степени отвечают экономическим интересам МНК в условиях кризиса



многосторонней торговой системы в рамках ГАТТ/ВТО. Предложена авторская типология соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве (С. 24-29; 32-40).

2) Установлено, что характер взаимодействия государства и корпоративного сектора с течением времени претерпевал значительные изменения, отличающиеся постепенным и все возрастающим размыванием государственного экономического суверенитета. Политика либерализации государственных институтов по отношению к корпоративному сектору, либеральный характер регуляторных мер инвестиционной политики способствовали экспансии МНК, нарушению баланса между ролью государства и корпоративного сектора в пользу последнего. На этой основе на большинстве сегментов мирового рынка товаров и услуг сформировались устойчивые олигополии с тенденцией к монополизации. Это способствовало сближению и консолидации интересов государства и МНК на основе трансформации властных функций государства и форм использования экономического потенциала МНК, определяющих новые нормы регулирования системы глобальных цепочек добавленной стоимости (С. 42-51).

3) На основе проведенного сравнительного анализа текстов ВПТТП и ВРЭП (как наиболее перспективных интеграционных проектов в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона), сопоставления положений рассматриваемых МРТС с нормами ГАТТ/ВТО, а также анализа их действия на практике, выявлены новые унифицированные и универсальные стандарты регулирования торгово-экономической деятельности на межгосударственном уровне, выходящие за пределы норм ГАТТ/ВТО. Обосновано, что такой подход в большей степени свойственен замыслу и практике реализации ВПТТП (С. 71-92).

4) Показано, что взаимодействие корпоративного сектора развитых и развивающихся стран-участниц ВПТТП на основе международного разделения труда в производственных процессах носит

взаимодополняющий, однако неравновесный характер. Этим определяются опорные точки и предпосылки интеграции в рамках партнерства, которые обуславливают формирование новых стандартов межгосударственного регулирования корпоративной деятельности в сфере трудовой деятельности, трансграничного движения капитала и услуг, обмена знаниями, научно-техническими разработками и объектами права интеллектуальной собственности (С. 94-104).

5) Определены возможные направления расширения ВПТТП. Систематизированы группы стран в соответствии с их потенциалом вступления в ВПТТП. Определены возможные направления углубления содержательной части ВПТТП (С. 108-117).

б) Опираясь на «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года», в рамках которых одним из приоритетов является интенсификация и расширение сотрудничества с государствами АТР, раскрыты перспективы взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП. Сделан обоснованный вывод о существовании определенных ограничений. Разработаны предложения по формированию условий на государственном и корпоративном уровне для адаптации и сопряжения интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и ВПТТП (с учетом особенностей российского корпоративного сектора) (С. 120-140).

**Теоретическая значимость работы** состоит в систематизации существующих теоретико-методологических подходов к исследованию международной экономической интеграции, авторской типологии соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве, определении особенностей взаимодействия государства и корпоративного сектора в условиях формирования международных производственных систем, обобщении и систематизации особенностей многостороннего регулирования торгово-экономических отношений в рамках ВПТТП и ВРЭП, обосновании возрастающей роли корпоративного сектора в мировой экономике на примере становления и развития Транстихоокеанского партнерства.

**Практическая значимость работы** состоит в разработанных предложениях по формированию условий на государственном и корпоративном уровне для адаптации и сопряжения интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и ВПТТП, возможности применения основных результатов, выводов и рекомендаций органами государственной власти – Министерством промышленности и торговли, Министерством экономического развития, наднациональными регулирующими органами – Евразийской экономической комиссией, научными и образовательными учреждениями, российскими и международными корпоративными структурами и институтами при разработке и реализации стратегии выстраивания торгово-экономических отношений с текущими и потенциальными партнерами в условиях усиления позиций корпоративного сектора в мировой экономике.

Результаты исследования могут быть использованы образовательными учреждениями высшего образования для проведения занятий по экономическим специальностям в рамках дисциплин «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Международная экономическая интеграция», «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность», «Международное торговое право», «Торговая политика и обеспечение интересов бизнеса», «Международный бизнес».

**Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования.** Достоверность результатов обеспечивается применением теоретических знаний в области экономической теории; качественным анализом выявленных закономерностей; репрезентативностью эмпирической базы исследования, использованием широкого перечня российских и иностранных литературных источников в рамках темы диссертации; применением методов научного познания.

Основные положения и результаты исследования апробированы в рамках научно-практических конференций: на II Международной

научно-практической конференции «Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами» (Москва, Институт развития дополнительного профессионального образования, 10-11 декабря 2020 г.); на Международной научно-практической конференции «Финансово-экономическая реальность: вызовы и возможности» (Москва, Финансовый университет, 18 декабря 2020 г.); на Международной студенческой межвузовской научно-практической конференции «Стратегии развития экономики Мирового океана» (Москва, Финансовый университет, 12 марта 2021 г.); на Всероссийской научно-практической конференции «Возможности устойчивого развития экономики России в условиях новой глобальной реальности», посвященной 75-летию Факультета международных экономических отношений (Москва, Финансовый университет, 7 октября 2021 г.); на XI Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 22-24 октября 2021 г.); на Ежегодной научной конференции молодых ученых «Россия в глобальной экономике: новые вызовы и угрозы» (Москва, Институт экономики Российской Академии Наук, 25 ноября 2021 г.); на Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Россия в глобальном мире» (г. Тверь, Тверской государственный университет, 8 декабря 2021 г.); на III Международной научно-практической конференции «Современное состояние российской экономики: задачи и перспективы» (Москва, Финансовый университет, 19 февраля 2022 г.); на XII Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 22-24 апреля 2022 г.); на XIV Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 21-23 октября 2022 г.); на II Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Россия в глобальном

мире» (г. Тверь, Тверской государственный университет, 9 декабря 2022 г.); на II Всероссийской научно-практической конференции «Устойчивое развитие экономики России: проблемы и возможности в условиях новой реальности» (Москва, Финансовый университет, 19 декабря 2022 г.).

Материалы диссертации были использованы при выполнении научно-исследовательской работы (далее – НИР) по теме: «Трансформационные процессы в системе международных экономических отношений в современных условиях» (Государственное задание, (первый этап фундаментальной НИР, приказ Финуниверситета от 20.04.2021 № 0891/о); (второй этап фундаментальной НИР, приказ Финуниверситета от 25.07.2022 № 0016-1/о)) в части результатов анализа особенностей многостороннего регулирования торгово-экономических отношений в рамках интеграционных образований в АТР (на примере Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве и Всестороннего регионального экономического партнерства) и предложений по оптимизации участия хозяйствующих субъектов ЕАЭС (на примере России) в формировании и развитии международных экономических отношений на современном этапе.

Материалы диссертации были использованы при выполнении НИР по теме: «Стратегическое управление социально-экономическим развитием и обеспечение национальной безопасности в условиях глобальных рисков» (Государственное задание, первый этап фундаментальной НИР, приказ Финуниверситета от 02.08.2022 г. № 1837/о) в части результатов анализа возрастающей роли корпоративного сектора в процессах международной экономической интеграции вследствие углубления международного разделения труда в сфере производства под влиянием научно-технического прогресса и перспективы интенсификации и расширения сотрудничества ЕАЭС с государствами АТР с учетом роли российского корпоративного сектора, определенные на примере Транстихоокеанского партнерства.

Материалы диссертации используются в практической деятельности Департамента развития бизнеса ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС», в частности рекомендации по повышению конкурентоспособности национального корпоративного сектора, разработанные на основе выявленных определяющих факторов развития мировой экономики в XXI веке. По материалам исследования предполагается более активное сотрудничество с научно-исследовательскими организациями в целях повышения уровня инновационно-технологического развития корпоративного сектора. Выводы и основные положения диссертации используются в практической работе Департамента развития бизнеса ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» и способствуют инновационно-технологическому развитию.

Материалы диссертации используются Департаментом мировой экономики и международного бизнеса Факультета международных экономических отношений ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в преподавании учебной дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

**Публикации.** Основные положения и результаты исследования отражены в 10 работах общим объемом 11,15 п.л. (авторский объем – 10,57 п.л.), в том числе 8 работ общим объемом 10,55 п.л. (авторский объем – 9,97 п.л.) опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

**Структура и объем диссертации** определяются логикой исследования в соответствии с целью и поставленными задачами. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка сокращений и условных обозначений, списка литературы, который включает 222 наименования, четырех приложений. Текст диссертации изложен на 190 страницах, включает 21 рисунок и 24 таблицы.

## Глава 1

### Концептуальные аспекты изучения роли корпоративного сектора в развитии международной экономической интеграции

#### 1.1 Теоретико-методологические подходы к изучению международной экономической интеграции

Международную экономическую интеграцию принято рассматривать как процесс экономического сближения и постепенного объединения государств посредством устранения барьеров на пути к свободному трансграничному движению товаров, капитала, услуг, трудовых ресурсов [13]. Формальной основой для установления и развития торгово-экономических связей между участвующими сторонами в рамках данного процесса выступают двух- и многосторонние соглашения.

Согласно данным ВТО, в период с 1948 г. по 2023 г. в совокупности было зарегистрировано 817 нотификаций о соглашениях о торговом и/или экономическом сотрудничестве между государствами. Существенные изменения в динамике количества заключаемых соглашений наметились в 90-х годах XX в. В период с 1948 г. по 1990 г. в мире насчитывалось 22 действующих соглашения о торговом и/или экономическом сотрудничестве, по состоянию на 1995 г. в совокупности насчитывалось уже 45 действующих соглашений, по состоянию на 2000 г. – 82 соглашения соответственно. По состоянию на 1 сентября 2023 г. совокупное количество действующих соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве составило 360 [195].

Межгосударственное интеграционное взаимодействие на основе заключаемых соглашений, фиксирующих преференциальный статус партнеров относительно третьих сторон, оказывает влияние как на хозяйствующие субъекты государств-партнеров, так и на мировую экономику

в целом. Это детерминирует интерес к исследованию, анализу и мониторингу процессов международной экономической интеграции со стороны международных организаций и научного сообщества.

В сложившейся к настоящему моменту теории экономической интеграции, сформировавшейся на основе значительного массива фундаментальных исследований, существуют различные подходы к научному осмыслению международной экономической интеграции, позволяющие раскрыть многогранность рассматриваемого феномена. Условно они могут быть разделены на следующие объемные категории: масштаб экономической интеграции, этапы экономической интеграции, механизмы экономической интеграции [70].

Масштаб международной экономической интеграции. В данном контексте международная экономическая интеграция может рассматриваться в соответствии с количественными и качественными характеристиками.

Количественный подход определяет характер интеграционных процессов в соответствии с взаимодействующими субъектами: в масштабах глобальной экономики международная экономическая интеграция определяется и рассматривается как глобализация, в масштабах субглобальной экономики – как регионализация, в масштабах двустороннего сотрудничества – как двусторонняя экономическая интеграция соответственно [22]. На современном этапе развития мировой экономики в условиях формирования МРТС международная экономическая интеграция приобретает новое измерение – мегарегионализацию [89] или трансрегионализацию [13]. Иллюстрацией этому служат интеграционные объединения различного уровня зрелости, формирующиеся на основе таких соглашений, как ВПТТП, ВРЭП и др.

Качественный подход определяет характер интеграционных процессов в соответствии с глубиной торгово-экономического взаимодействия. Я. Тинберген выделил два вектора межгосударственного взаимодействия в рамках международной экономической интеграции, сформулировав модель



«негативной» и «позитивной» интеграции [210]. Согласно предложенному подходу, «негативная» экономическая интеграция предполагает устранение торговых барьеров в целях формирования и развития взаимных связей между участвующими сторонами. «Позитивная» экономическая интеграция, в свою очередь, не ограничивается торговой либерализацией и предполагает формирование наднациональных институтов регулирования в целях реализации согласованной экономической политики интеграционного объединения.

Схожая двухкомпонентная схема была предложена Р. Лоуренсом [181]. Согласно сформулированному им подходу, международная экономическая интеграция дифференцируется на «поверхностную» интеграцию (*shallow integration*) и «глубокую» интеграцию (*deep integration*). «Поверхностная» экономическая интеграция подразумевает торговую либерализацию и обеспечивается заключением соглашений, основной фокус которых направлен на устранение торговых барьеров между государствами-партнерами. «Глубокая» экономическая интеграция, в свою очередь, не ограничивается либерализацией внешней торговли и обеспечивается заключением соглашений, предполагающих также разработку и имплементацию унифицированных стандартов (например, в части регулирования торговли товарами и услугами, инвестиций, охраны окружающей среды и др.), что ведет к необходимости гармонизации законодательств государств-партнеров, и не исключающих осуществление институциональных преобразований.

Сформулированные Я. Тинбергеном и Р. Лоуренсом подходы к исследованию и пониманию особенностей межгосударственного интеграционного взаимодействия могут быть рассмотрены в комплексе, в большей степени отвечая современным тенденциям развития международной экономической интеграции, таблица 1.1. Данные тенденции характеризуются многообразием траекторий интеграционных процессов и форм институционального и внеинституционального регулирования [62].

Таблица 1.1 – Композиция сформулированных Я. Тинбергеном и Р. Лоуренсом подходов к исследованию международной экономической интеграции

Вектор взаимодействия	«Негативная» интеграция	«Позитивная» интеграция
«Поверхностная» интеграция	Либерализация торговли путем снижения или устранения торговых барьеров между государствами-партнерами. «Негативная поверхностная» интеграция может обеспечиваться реализацией преференциальных торговых соглашений и формированием зон свободной торговли.	Кумуляция существенных характеристик «позитивной» и «поверхностной» интеграции способствуют трансформации последней в направлении к «глубокой» интеграции. Иллюстрацией данного вектора межгосударственного взаимодействия может выступать формирование таможенных союзов.
«Глубокая» интеграция	Либерализация торгово-экономических отношений между государствами-партнерами; разработка и имплементация унифицированных стандартов, предполагающих гармонизацию национальных законодательств в различных сферах; отсутствие наднациональных институтов регулирования. «Негативная глубокая» интеграция может обеспечиваться формированием зон свободной торговли расширенного формата («зон свободной торговли плюс»). Иллюстрацией данного вектора межгосударственного взаимодействия могут выступить и интеграционные объединения, формирующиеся на основе новейших МРТС.	Либерализация торгово-экономических отношений между государствами-партнерами; разработка и имплементация унифицированных стандартов, предполагающих гармонизацию национальных законодательств в различных сферах; создание наднациональных институтов регулирования. «Позитивная глубокая» интеграция может обеспечиваться формированием таможенных союзов, общего рынка государств-партнеров и другими более высокими стадиями интеграции. Иллюстрацией данного вектора межгосударственного взаимодействия могут выступить Евразийский экономический союз, Европейский союз.

Источник: составлено автором по данным [181; 210].

Необходимо также отметить, что предложенные Я. Тинбергеном и Р. Лоуренсом схемы «негативной и позитивной» и «поверхностной и глубокой» экономической интеграции могут рассматриваться как гибкие конструкции, предусматривающие динамику интеграционных процессов.

В рамках схемы «негативной и позитивной» экономической интеграции межгосударственное взаимодействие, отвечающее критериям «негативной» интеграции, со временем может достигать более высоких стадий, формируя потребность в создании институциональной среды, двигаясь в направлении «позитивной» интеграции.

В рамках схемы «поверхностной и глубокой» экономической интеграции межгосударственное взаимодействие со временем также может претерпевать трансформации [112]. Иллюстрацией этому может служить

тенденция к пересмотру заключенных соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве в целях расширения границ регуляторного действия посредством включения в область регулирования новых сфер [13].

Этапы международной экономической интеграции. Одним из первых на изучении данного вопроса свое внимание сфокусировал Б. Балашша. В рамках проводимых исследований он предложил интеграционную модель (модель «линейной» интеграции), согласно которой экономико-политические отношения государств в рамках экономической интеграции последовательно проходят пять этапов, развиваясь от простых форм сотрудничества к более сложным: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз, политический союз [129].

Работы Б. Балашши оказали значительное влияние на развитие теории экономической интеграции. Однако несмотря на логичность предложенной им модели, реальная практика развития межгосударственного интеграционного взаимодействия показала, что в действительности данный процесс может иметь более сложную структуру и не всегда развивается согласно сформулированному подходу [15]. Государства в процессе экономической интеграции могут «игнорировать» начальные этапы сотрудничества, межгосударственное взаимодействие может развиваться дискретно и характеризоваться наложением различных стадий экономической интеграции.

Отсутствие последовательности этапов развития межгосударственного интеграционного взаимодействия способствовало выделению альтернативной объяснительной схемы в рамках теории международной экономической интеграции. Д.И. Ушкалова сформулировала концепцию (модель «нелинейной» интеграции), которая предусматривает дискретность траекторий развития интеграционных процессов и/или отказ от целей по достижению наиболее глубокого уровня экономической интеграции: экономического и валютного союза, политического союза [91].

На современном этапе международная экономическая интеграция в большей степени развивается в соответствии с критериями «нелинейной»

интеграции, по сценарию формирования интеграционных форматов на основе заключаемых соглашений о зонах свободной торговли (далее – ЗСТ). Комплексный характер области регулируемых вопросов вследствие нарастания инклюзивности торгово-экономического сотрудничества между государствами обеспечивается расширением функционального аппарата ЗСТ, другими словами, переходом к формату «ЗСТ плюс». Данный вектор межгосударственного интеграционного взаимодействия предусматривает сотрудничество по широкому спектру вопросов, а согласованные регуляторные меры могут содержать положения, значительно расширяющие и/или выходящие за рамки мандата ГАТТ/ВТО – «ВТО плюс» и «ВТО экстра» [167].

Наиболее ярким примером являются разрабатываемые и в ряде случаев успешно реализованные различные МРТС. В качестве примера могут быть выделены: не состоявшееся в 2016 г. ТТИП; подписанное в 2016 г., однако к настоящему моменту не вступившее в силу Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между Канадой и государствами Европейского союза (*Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA*); а также успешно реализованные в Азиатско-Тихоокеанском регионе (далее – АТР) интеграционные проекты на основе ВПТП (2018 г.) и ВРЭП (2022 г.) и др.

Данные соглашения не предполагают реального сращивания экономик участвующих государств. В рамках формирующихся объединений не устанавливаются обязательства по осуществлению единой таможенно-тарифной политики в отношении третьих сторон, регулирование доступа на рынок обеспечивается разработкой и имплементацией правил происхождения (*Rules of Origin*). Кроме того, соглашениями не предусматривается создание наднациональных регулирующих органов, а решение возникающих в процессе взаимодействия противоречий обеспечивается на уровне национальных ведомств или посредством временно учреждаемых межгосударственных институтов [13].

На передний план выходят цели установления и развития торгового, инвестиционного и производственного сотрудничества и кооперации, обеспечение деятельности МНК и др. В связи с этим важное значение в теории экономической интеграции приобретает исследование механизмов международной экономической интеграции.

Механизмы международной экономической интеграции. В основе международной экономической интеграции, как процесса торгово-экономического сближения государств, лежит принцип принятия решения о направлении осуществления внешней торгово-экономической политики национальным правительством. В зависимости от фактического инициатора интеграционного процесса различают формальную («интеграцию сверху») и неформальную («интеграция снизу») международную экономическую интеграцию. В основе «интеграции снизу», или корпоративной интеграции, лежит неформальное взаимодействие различных экономических агентов, – представителей корпоративного сектора – в конечном итоге создающее предпосылки к формальной (межгосударственной) интеграции [12].

Одними из первых на проблематику изучения вопросов принятия экономических и политических решений обратили свое внимание Дж. Бьюкенен и Г. Таллок, являющиеся основоположниками теории общественного выбора. В своей работе [136] авторы подробно описали процесс принятия политических решений, рассмотрев различные модели принятия индивидуальных и общественных решений, обосновав их с точки зрения экономической мотивации участников процесса с учетом возможных издержек принятия решений. Авторы пришли к мнению, что участники процесса принятия решений действуют исключительно в своих интересах, без учета возможного ущерба общественным интересам (при этом потенциально принимаемое решение может быть продиктовано извне), и четкой границы между политическими и экономическими интересами участников нет,

поскольку политическая деятельность осуществляется с целью максимизации экономических выгод.

Другим ученым, занимающимся проблемами продвижения экономических интересов определенным кругом лиц, был представитель школы теории общественного выбора М. Олсон. В своих работах [187-188] он предложил всеобъемлющую теорию экономического роста и его зависимости от деятельности групп интересов, а также описал механизмы давления со стороны этих групп на государственные институты с целью достижения экономических выгод. М. Олсон разработал модель лоббирования интересов, основной фокус которой направлен на анализ издержек и выгод продвижения интересов и их влияния на политическую деятельность.

Содержание рассмотренных подходов позволяет сделать вывод о том, что в рамках предложенных авторами моделей фактически были заложены основы школы «нового регионализма», в рамках которой фокус методологии исследования международной экономической интеграции смещается с анализа роли государства, как основного участника и инициатора интеграционных процессов, на анализ взаимодействия государственных институтов и частных структур в этих процессах.

В соответствии с рассмотренными моделями можно выделить две ключевые группы, оказывающие воздействие на процесс принятия решения государством о возможности расширения или углубления интеграции и определения масштабов участия в либерализации торгово-экономических отношений: агентов реальной экономики, ориентированных на внешние рынки, заинтересованных в либерализации торговли, а также агентов, ориентированных на внутренний рынок, заинтересованных в осуществлении ограничительной торгово-экономической политики соответственно.

Подробно данный вопрос был рассмотрен Дж. Гроссманом и Э. Хелпманом. В своей работе [164] авторы предложили модель реализации торгово-экономической политики государства, процесс принятия решений в которой представляет собой совокупность отношений электората, политиков

и групп интересов. Модель предполагает следующее: существует потенциальная возможность заключения торгового соглашения. При этом существует группа, в интересы которой входит присоединение страны к торговому соглашению и группа, заинтересованная в обратном. Принятие соответствующего решения зависит от действующего правительства страны, которое, в свою очередь, заинтересовано, во-первых, в поддержке электората и победе в очередных выборах, во-вторых, в максимизации своего благосостояния. Удовлетворение обоих условий в предложенной модели достигается за счет инвестирования денежных средств заинтересованными группами в предвыборные кампании кандидатов. Таким образом, авторы исследуют процесс формирования лоббистских групп в правительстве государства, политическую конкуренцию и конкуренцию групп интересов, а также их влияние на взаимоотношения государств в многосторонней торговой системе. В результате исследования Дж. Гроссман и Э. Хелпман пришли к выводу, что реализуемая торговая политика государства определяется совокупностью институциональной, политической и экономической сред, причем лоббистские группы могут быть заинтересованы, в том числе, и в продвижении неэффективных мер торговой политики, если в результате будет максимизировано окончательное распределение доходов. Другими словами, внешняя торгово-экономическая политика государства выстраивается в соответствии с внутренним спросом со стороны заинтересованных групп, на основе которого принимается решение об устранении или ужесточении торговых барьеров.

Интенсификация интеграционного взаимодействия между государствами в данном случае объясняется эффектом «домино» [130]. В стремлении избежать негативных последствий от неучастия в интеграционном процессе, принимается решение об устранении торговых барьеров с потенциальными партнерами: экспортоориентированные производители из стран, не являющихся участниками торгового соглашения, но выступающие поставщиками товаров и/или услуг на рынки

соответствующих стран, представляют собой силу, инициирующую процесс присоединения страны к соглашению. С ростом числа участников соглашения и, соответственно, потенциальных рынков сбыта продукции, все большее число внешних – по отношению к данному соглашению – субъектов мировой экономики стремится к нему присоединиться.

Рассмотренные подходы к анализу механизмов международной экономической интеграции позволяют выявить движущие силы интеграционных процессов в мировой экономике в рамках международной торговли: государственные институты, а также экспортоориентированные агенты реальной экономики.

Вместе с тем на рубеже XX-XXI вв. начала формироваться новая архитектура мировой экономики, центральное место в которой начало занимать углубленное международное разделение труда, технологическая специализация и ГЦДС. Научно-технический прогресс и информационно-технологический прорыв, как его следствие, привели к трансформации сложившейся системы международных торгово-экономических отношений на основе принципа сравнительного преимущества [65] в новую парадигму производственной деятельности. В основе этой парадигмы лежит уже не специализация на производстве готового продукта для конечного потребления, а выполнение отдельных задач в рамках цепочки создания стоимости продукта. На сегодняшний день более 60% мировой торговли приходится на торговлю промежуточными товарами и/или услугами, включенными в различные этапы производства товаров и/или услуг для конечного потребления в рамках ГЦДС [111].

*Примечание* – В рамках диссертации термин «цепочка создания стоимости» выступает синонимом термина «цепочка добавленной стоимости» (далее – ЦДС).

Увеличение роли ГЦДС в мировой экономике приводит к углублению взаимозависимости национальных экономик стран, принимающих участие в международном разделении труда, и накладывает определенный отпечаток на



специфику проводимой торгово-экономической политики. В условиях, когда конкуренция товарами конечного потребления на основе глубокого международного разделения труда и технологической специализации все в большей мере трансформируется в конкуренцию в рамках торговли добавленной стоимостью, использование протекционистской торговой политики, как инструмента обеспечения безопасности национальной экономики, становится неэффективным [65], что обусловлено рядом причин.

Во-первых, производственный процесс в условиях международного разделения труда и кооперации в рамках ГЦДС сопряжен с многократным трансграничным перемещением промежуточных товаров, что даже с относительно невысокими тарифами, установленными отдельно взятым государством, вследствие их кумуляции приводит к существенному увеличению торговых издержек [148] и стоимости конечного продукта, тем самым оказывая негативное воздействие на спрос со стороны конечного потребителя и подрывая конкурентоспособность производителя на наднациональном и глобальном уровнях.

Во-вторых, участие в процессе производства продукта в рамках ГЦДС фактически ставит национальных производителей в зависимость от импорта промежуточных товаров, услуг и технологий, необходимых для производства в пределах своего участка производственной цепочки. Страны в условиях международного разделения труда фактически вынуждены осуществлять, в определенной мере, «импорт» своей конкурентоспособности. Таким образом, таможенные пошлины на импортируемую продукцию трансформируются в экспортные пошлины и, тем самым, ограничивают экспортоориентированное производство. Это, отчасти, обуславливает существенные изменения в динамике количества заключаемых торговых соглашений, наблюдаемых в последние годы XX в. и первые десятилетия XXI в.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что глобализация производства оказывает влияние на процесс разработки и реализации торгово-экономической политики, способствуя интенсификации

интеграционного взаимодействия государств и определяя контуры и направления данного процесса. На сегодняшний день интеграционное взаимодействие государств в условиях формирования международных производственных систем обусловлено не только торговым, но и производственным сотрудничеством, как результат интернационализации производства на основе деятельности МНК.

**П р и м е ч а н и е** – Согласно определению, предоставляемому ЮНКТАД, МНК представляет собой корпорацию, имеющую представительства в двух и более странах, вне зависимости от форм собственности (государственной, частной или смешанной) и сфер деятельности представительств. Деятельность данной корпорации осуществляется в рамках общей системы принятия решений, предполагающей согласованную политику и общую стратегию корпорации через один или более центров принятия решений. При этом представительства корпорации – главный офис, определяющий страну базирования, и филиалы, расположенные в принимающих государствах, связаны между собой таким образом, что одно или несколько представительств могут оказывать существенное влияние на деятельность остальных в части обмена знаниями, ресурсами и обязательствами. Данное определение МНК носит не исчерпывающий характер, однако показывает международный (трансграничный, транснациональный) характер деятельности корпорации, а также разветвленную организационную структуру с наличием главного офиса, который, как правило, расположен в развитой стране с экономикой постиндустриального типа.

Возникновение и эволюция феномена ГЦДС является результатом инвестиционных и торговых решений МНК вследствие постепенной фрагментации этапов производства, обусловленной стремлением к оптимизации производственного процесса, снижению рисков, минимизации издержек и увеличения рыночной власти.

Это обуславливает возрастающую роль МНК в мировой экономике: в 2001 г. на долю иностранных филиалов МНК приходилось порядка 35% совокупного объема мировой торговли [110], на сегодняшний день на долю МНК, в зависимости от отрасли экономики, приходится в среднем порядка 30% совокупного объема мировой торговли в трудоинтенсивных отраслях и в среднем порядка 70% в наукоемких отраслях экономики соответственно [192].

Дж. Даннинг, исследуя проблематику возрастающей роли корпоративного сектора в мировой экономике, а также мотивы, основные детерминанты и модели функционирования МНК, в своей работе [149] делает

следующее замечание: международную экономическую интеграцию необходимо рассматривать как процесс углубления экономической взаимозависимости между институциональными субъектами (в число которых включаются МНК) и/или государствами. Таким образом, корпоративный сектор рассматривается как неотъемлемая часть интеграционных процессов, происходящих в мировой экономике.

В данном ключе механизмы международной экономической интеграции могут рассматриваться в рамках модели внутрифирменной торговли. Центральным аспектом модели внутрифирменной торговли, как механизма международной экономической интеграции, является вертикальная трансграничная интеграция производства в рамках МНК [126]. Формирование вертикальных производственных связей осуществляется посредством прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ), а также сделок слияния и поглощения (*mergers and acquisitions*, далее – *M&A*). Это позволяет объединить фрагментированные на глобальном уровне этапы производственного процесса в общую корпоративную структуру и получить контроль над большей частью соответствующих цепочек добавленной стоимости [123]. Таким образом, происходит формирование взаимосвязанной системы рынков, как результат деятельности корпоративного сектора в рамках ГЦДС.

Процесс углубления международного разделения труда и технологической специализации сопряжен с трансграничным перемещением не только товаров и услуг, но также – капитала, рабочей силы, технологий и знаний. Международная кооперация способствует расширению границ взаимодействия корпоративного сектора и обуславливает формирование, на современном этапе развития мировой экономики, интеграционных объединений расширенного формата разного уровня зрелости. Складывается тенденция к реализации инклюзивных торгово-экономических соглашений, являющихся формально-правовой основой данных интеграционных объединений.

Таким образом, на сегодняшний день ключевым фактором интеграционного взаимодействия государств на основе глубокого международного разделения труда и технологической специализации выступает деятельность корпоративного сектора. Это позволяет сделать обоснованный вывод о том, что в качестве движущих сил международной экономической интеграции выступают не только и не столько государства и агенты реальной экономики, ориентированные на внешние рынки, сколько МНК, возникающие и развивающиеся на основе сложной системы взаимосвязей между всеми участниками формирования международных производственных систем.

## **1.2 Эволюция преференциальных торговых соглашений в условиях формирования международных производственных систем**

Теоретические основы международной экономической интеграции были заложены в рамках школы классической политической экономии. Рассуждения о взаимосвязи производственного процесса и форм торгового взаимодействия государств велись в работах А. Смита, Д. Рикардо и других представителей данной школы. В частности, развивая положения теории А. Смита о роли разделения труда в производственном процессе и абсолютных преимуществ стран при реализации внешнеторговой политики [11], Д. Рикардо рассматривал международную экономическую интеграцию через призму сравнительных преимуществ и специализации страны на производстве и последующей реализации товаров, предполагающих наименьшие издержки [6]. Международная торговля в рамках данных моделей рассматривалась с позиции обмена товарами конечного потребления между странами, а фокус содержания заключаемых соглашений о свободной торговле был направлен исключительно на регулирование торгового взаимодействия и либерализацию тарифных ограничений.

С постепенным развитием производственного процесса и трансформацией международной торговли менялось содержание соглашений о свободной торговле и формы международной экономической интеграции. Усложнение процессов производства, их фрагментация на международном уровне и постепенное формирование глобальных производственных систем способствовали становлению формально-правовой основы межгосударственного взаимодействия от преимущественно двусторонних торговых соглашений к всеобъемлющим мегарегиональным форматам, в рамках которых торговые отношения между странами являются лишь одним из компонентов переговорной повестки и сотрудничества.

В рамках исследования эволюция преференциальных торговых соглашений и развитие межгосударственного интеграционного взаимодействия рассматривается за период с начала XX в. по настоящее время. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, торгово-экономические отношения между странами более ранних периодов преимущественно носили характер «колонии – метрополия» и были направлены на защиту торговых интересов метрополии на мировой арене. Во-вторых, именно экономико-политические процессы, происходившие на протяжении XX-XXI вв., оказали наибольшее влияние на современную экономическую картину мира.

К началу XX века в мировой экономике оформились характерные особенности взаимодействия государств: развитыми странами Европы был взят курс на либерализацию торговой политики, международная экономическая интеграция носила преимущественно двусторонний характер [89], а международная торговля характеризовалась с позиции обмена товарами конечного потребления между странами, что обуславливает фокус заключаемых в этот период соглашений исключительно на вопросах регулирования торговли товарами и предоставления тарифных преференций. Подобные соглашения предлагается классифицировать как соглашения «классического типа».

Первая мировая война 1914-1918 годов изменила политико-географическую и экономическую картину мира и, с одной стороны, оказала серьезное негативное влияние на развитые экономики стран Европы, с другой стороны, послужила толчком к развитию экономики США и становлению страны в качестве мирового экономического лидера на последующие 100 лет. Ввиду милитаризации экономик индустриальных стран – Великобритании, Франции, Германии – проводимая протекционистская политика и роль государственного регулирования экономики определили контуры развития международных торгово-экономических отношений на десятилетия вперед. Достигнутые в XIX в. результаты в углублении и расширении международных торгово-экономических отношений [178] фактически были сведены к минимуму.

Начиная с 1919 г. как государства Европы, так и США последовательно применяли ограничительные меры торговой политики, значительно повышая тарифы на импортируемую продукцию. Так, в ответ на проводимую в странах Европы протекционистскую политику, в США в 1921 г. был введен Чрезвычайный тариф, согласно которому увеличивались ставки пошлин на ввозимые в США пшеницу, сахар, мясо, шерсть и другие продукты сельского хозяйства. В 1922 г. ему на смену был принят Тариф Фордни-МакКамбера, в еще большей степени способствовавший усилению протекционистских настроений. В 1930 г. в США был подписан Закон Смута-Хоули о тарифе, согласно которому увеличивались ставки пошлин на импортируемые товары до 48% [3]. В качестве ответных мер в 1932 г. Великобритания в ходе Экономической конференции Британской империи, известной также как Оттавская конференция, заключила соглашение со странами Содружества наций, установив систему Имперских преференций [171]. В рамках этой системы устанавливались сравнительно небольшие тарифные пошлины – на уровне 10-12% [182] на импортируемые с территорий бывших колоний товары. Ставки же пошлин на товары других стран были повышены с 10% до 33%. Вместе с тем наибольший приоритет отдавался товарам,

производимым на территории Великобритании, далее – на территориях стран Содружества наций и в последнюю очередь – товарам, производимым в остальных странах мира. Ключевая цель, которую преследовала Великобритания, заключалась в защите «внутренних» производителей товаров, формировании защищенных рынков сбыта британской продукции и устранении конкуренции со стороны других крупных участников международной торговли, в частности США. Фактически, характерной чертой мировой экономики первых десятилетий XX в. стало усиление протекционизма со стороны развитых стран Европы и США. В этот же период на территории рассматриваемых стран появляются первые крупные промышленные и финансовые монополии, позднее приобретшие статус МНК.

Новый виток в развитии торгово-экономических отношений приходится на середину XX в. В 1947 г. в целях восстановления мировой экономики после Второй мировой войны 1939-1945 годов 23 государства, ключевыми из которых были США и Великобритания, заключили Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-47, далее – ГАТТ).

П р и м е ч а н и е – позднее, по итогам Уругвайского раунда переговоров, длившегося с 1986 г. по 1994 г., на основе ГАТТ-47 была учреждена ВТО.

Основной упор был сделан на либерализацию торгово-экономических отношений между государствами посредством снижения тарифных барьеров. Ключевой целью соглашения, указанной в преамбуле, было «значительное снижение тарифов и других торговых барьеров, а также устранение дискриминационных соглашений в международной торговле» [208]. ГАТТ заложило основы современной многосторонней торговой системы, а содержание переговорной повестки раундов ГАТТ и, впоследствии, ГАТТ/ВТО, позволяет проследить качественную эволюцию преференциальных торговых соглашений, проявляющуюся в расширении перечня регулируемых вопросов. Раунды переговоров в рамках ГАТТ представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Переговорная повестка раундов ГАТТ, 1947-2023 гг.

Год проведения	Место проведения / название раунда	Охватываемые темы
1947	Женева	Тарифы
1949	Анси	
1951	Торки	
1956	Женева	
1960-1961	Диллон-раунд	
1964-1967	Кеннеди-раунд	Тарифы и антидемпинговые процедуры
1973-1979	Токийский раунд	Тарифы, меры нетарифного регулирования и «рамочные» соглашения
1986-1994	Уругвайский раунд	Тарифы, меры нетарифного регулирования, торговля услугами, защита объектов права интеллектуальной собственности, механизмы разрешения споров, текстильная продукция, сельское хозяйство
2001 – настоящее время	Дохийский раунд	Тарифы, антидемпинговые процедуры, защита объектов права интеллектуальной собственности, субсидирование, сельское хозяйство

Источник: составлено автором по данным [206].

С заключением ГАТТ, которое принято считать первым многосторонним торговым форматом [22], в мировой экономике начал формироваться тренд на регионализацию и заключение многосторонних торговых соглашений. Однако до середины 60-х годов XX в. в переговорной повестке центральное место отводилось вопросам регулирования торговли товарами и предоставления тарифных преференций: происходило увеличение количества участников при сохранении содержательной части торговых соглашений. Последнее было обусловлено тем, что в рассматриваемый период производство в большей степени концентрировалось в странах базирования компаний, а первые зарубежные филиалы корпораций развитых стран создавались преимущественно с целью разработки и получения доступа к сырьевым ресурсам принимающей стороны – развивающихся стран.

В 1950 г. министр иностранных дел Франции Р. Шуман высказал идею о возможности создания Европейского объединения угля и стали. В 1951 г. был подписан Парижский договор (Договор об учреждении Европейского объединения угля и стали), на основе которого был сформирован общий для Бельгии, Германии, Италии, Люксембурга, Нидерландов и Франции рынок продукции каменноугольной, железнорудной



и металлургической промышленности, внутри которого были отменены таможенные пошлины и введены единые транспортные тарифы на перевозку указанной продукции. В 1957 г. государствами-участниками был подписан Римский договор, – Договор об учреждении Европейского экономического сообщества – заложивший основы для создания Европейского экономического сообщества и ставший одним из первых шагов на пути к европейской экономической интеграции. В рамках данного договора предусматривалось создание единого рынка и гармонизация нормативно-правовой среды участвующих государств.

Параллельно с этим в 1960 г. с целью создания ЗСТ была учреждена Европейская ассоциация свободной торговли. Участниками данного торгового блока стали Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария и Швеция. При этом в рамках данного союза предусматривалась либерализация торговли только в отношении товаров промышленного производства, кроме того, единые таможенные пошлины на продукты, импортируемые из третьих стран, не предусматривались, и государства-участники обладали суверенитетом в осуществлении внешней торговой политики.

Рассматриваемые процессы затронули не только страны Европы, усилившаяся регионализация сопровождала экономическое развитие всех стран мира, при этом многосторонние соглашения заключались как между развитыми и развивающимися странами, так и исключительно между развивающимися.

В 1960 г. в рамках Центральноамериканской экономической интеграции Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор подписали многостороннее соглашение о свободной торговле и экономической интеграции [162], позднее к торгово-экономическому союзу присоединилась Коста-Рика. Соглашением предусматривалось создание таможенного союза между участвующими сторонами. Товары, произведенные на территории государств-участников, полностью освобождались от импортно-экспортных

пошлин и других налогов и сборов в отношении импортируемой и экспортируемой продукции внутри объединения.

В 1964 г. был сформирован Таможенный и экономический союз Центральной Африки. В 1965 г. островные государства Карибского бассейна и государства северо-восточной Южной Америки (Антигуа и Барбуда, Барбадос, Гайана, Тринидад и Тобаго) подписали многостороннее соглашение о свободной торговле. Результатом подписания соглашения стало формирование Карибской ассоциации свободной торговли (*The Caribbean Free Trade Association, CARIFTA*), к 1968 г. объединявшей 11 стран региона и послужившей площадкой для формирования в 1973 г. Карибского сообщества (*The Caribbean Community, CARICOM*). В 1969 г. Боливия, Колумбия, Перу, Чили и Эквадор подписали соглашение о субрегиональной интеграции, результатом подписания которого стало создание Андского Пакта, который в 1996 г., с изменением структуры органов управления, был переименован в Андское сообщество наций. Согласно тексту соглашения [122], государства-участники видели основной целью экономическую интеграцию и формирование латиноамериканского общего рынка товаров.

Предлагается классифицировать подобные соглашения как соглашения «переходного типа», поскольку они уже предполагали формирование региональных союзов, объединяя географически близкие страны, однако включали в себя исключительно положения по регулированию и гармонизации таможенно-тарифной политики государств и свободной торговле товарами. Вопросы регулирования прав интеллектуальной собственности, движения услуг и капитала не являлись предметом соглашений и рассматривались, как правило, в рамках отдельно заключаемых конвенций (например, 1965 г. – Общая конвенция об инвестициях в государствах Таможенного и экономического союза Центральной Африки; 1970 г. – Инвестиционное соглашение Лиги арабских государств; 1973 г. – Ливийско-Мальтийское соглашение о движении капитала для инвестиций и др.).

С 70-х годов XX в. происходит заметный рост числа МНК [192] на основе углубления специализации и кооперации производства под влиянием научно-технического прогресса, а также возникает потребность к переносу производства за рубеж с целью оптимизации затрат на производственный процесс. Для подавляющего большинства МНК странами базирования выступали США и развитые страны Европы, а постепенный перенос производства осуществлялся преимущественно в развивающиеся страны Азиатского субрегиона. Выбор места размещения звеньев производства был обусловлен рядом факторов, среди которых ключевыми стали высокая плотность населения стран рассматриваемого субрегиона, сравнительная дешевизна рабочей силы, а также начало проведения правительствами государств экономических реформ, потенциально гарантировавших расширение платежеспособного спроса населения [79].

Фактически в этот период происходит формирование ГЦДС и закладываются основы к транснационализации производства, а также впоследствии – высокой концентрации деятельности МНК в Азиатском субрегионе вследствие эффекта «кластеризации ПИИ» (*FDI clustering effect*). Сущность данного эффекта заключается в том, что начальная волна осуществляемых ПИИ при достаточном количестве компаний, отдающих предпочтение определенному пункту назначения ПИИ, способствует копированию поведения этих компаний остальными участниками рынка [192].

В этот же период – с 70-х годов XX в. – получают свое распространение различные организации, занимающиеся продвижением интересов крупнейших представителей корпоративного сектора. Одной из таких организаций стала основанная в 1972 г. некоммерческая организация *Business Roundtable* [137], располагающаяся в столице США и фактическом политическом центре страны – Вашингтоне. К проектам, в которых данная организация принимала активное участие, относятся Канадо-американское соглашение о свободной торговле (*Canada-U.S. Free Trade Agreement*,

*CUSFTA*) и Соглашение о свободной торговле между Мексикой и США (*U.S.-Mexico Free Trade Agreement*). Данные соглашения послужили основой впоследствии реализованному Североамериканскому соглашению о свободной торговле (*North American Free Trade Agreement*, далее – НАФТА). Значительную роль в реализации данного соглашения сыграли интересы отраслевого лобби США и Канады, в частности – сельского хозяйства, машиностроения и горной промышленности.

Примечание – В 2018 г. США, Мексика и Канада приняли решение заменить НАФТА обновленным соглашением, получившем название *United States—Mexico—Canada Agreement (USMCA)*, ратифицированным и вступившем в силу в 2020 г.

На наднациональном уровне методологические основы участия корпоративного сектора в реформировании системы международных экономических отношений были заложены в рамках симпозиумов Всемирного экономического форума, проводимых с 1971 г. При этом в то время, как центральной повесткой первых встреч служили вопросы передовых методик корпоративного управления, с 1973 г. перечень обсуждаемых вопросов был расширен до проблем мировой экономики и международных экономических отношений [34].

Регулирование многосторонней торговой системы в рамках ГАТТ/ВТО с замедлением адаптировалось к ускоряющимся изменениям в интернационализации производственных процессов. На этой основе уже в 1970-х годах начали складываться предпосылки к реформированию системы регулирования международных торговых отношений. Однако активные шаги были предприняты в начале 80-х годов XX в.

В 1984 г. были инициированы переговоры по соглашению о свободной торговле между США и Канадой. Спустя три года переговоров, в 1987 г. было подписано упоминавшееся ранее Канадо-американское соглашение о свободной торговле, результатом подписания которого стало создание ЗСТ товарами и услугами между США и Канадой. Текст соглашения [138] включал в себя не только меры таможенно-тарифного регулирования и торговли

товарами, но и устанавливал правила торговли услугами, регулирования туристического сектора, инвестиций, охватывал антидемпинговые и компенсационные процедуры и включал механизмы урегулирования споров. Таким образом, торгово-экономические отношения США и Канады могли функционировать практически автономно, опираясь только на текст соглашения. В 1992 г. уже между США, Канадой и Мексикой было подписано НАФТА. Важность данного соглашения для мировой экономики обуславливается рядом факторов и ключевых особенностей.

Во-первых, природа данного интеграционного объединения качественно отличалась от других интеграционных блоков. Ключевое отличие североамериканской интеграции от европейской заключалось в том, что процесс последней был инициирован геополитической необходимостью и происходил сверху вниз, тогда как интеграционная спираль НАФТА «раскручивалась» снизу вверх [67]. Локомотивом североамериканской интеграции выступили производители-экспортеры – в стремлении получить преференциальный доступ на рынки стран-участниц соглашения, а также МНК – помимо всего прочего, с целью снижения производственных издержек за счет формирования единой региональной производственной площадки.

Во-вторых, НАФТА стало первым многосторонним торговым соглашением, регулирующим инвестиционные меры, связанные с торговлей. С одной стороны, был создан прецедент, показывающий возможность ограничения протекционистских мер инвестиционного регулирования со стороны государства-реципиента иностранных инвестиций в отношении экспортеров инвестиций в рамках торгового соглашения. С другой стороны, было предложено всеобъемлющее и комплексное решение одной из главных проблем транснационального инвестирования – осуществления инвестиционной деятельности без ограничительных мер со стороны государства-реципиента иностранных капиталовложений.

Концепция, предложенная США в рамках переговоров по НАФТА, использовалась в ходе Уругвайского раунда переговоров ГАТТ/ВТО при

разработке положений Соглашения по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (*Agreement on Trade-Related Investment Measures*, далее – ТРИМС) [66]. Другими словами, ограничительный перечень инвестиционных мер, разрабатываемых в ходе переговоров по НАФТА с учетом интересов корпоративного сектора, вошел в пакет документов о создании ВТО.

В-третьих, НАФТА стало одним из первых многосторонних торговых соглашений, в сферу регулирования которого вошли положения в отношении защиты объектов права интеллектуальной собственности. Соответствуя параллельно разрабатываемым нормам Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, далее – ТРИПС), НАФТА, тем не менее, предлагало более широкий перечень положений по защите прав интеллектуальной собственности торгового характера. Это послужило одним из факторов становления НАФТА в качестве эталона при разработке многосторонних торговых соглашений после 1994 г. [73].

Предлагается классифицировать подобные соглашения как соглашения «нового типа». Характерной чертой данных соглашений является охват не только мер таможенно-тарифного регулирования и торговли товарами, но и установление правил торговли услугами, инвестиций, защиты объектов права интеллектуальной собственности, антидемпинговые и компенсационные процедуры, а также механизмы урегулирования споров. Вместе с тем данные соглашения еще носят характер региональной экономической интеграции, объединяя государства по признаку географической близости.

НАФТА определило курс международной переговорной повестки, сформировав теоретическую и практическую базу для заключаемых впоследствии соглашений о свободной торговле как на двусторонней, так и плюрилатеральной основе. При этом включение положений соглашения, разрабатываемых при непосредственном и активном участии корпоративного сектора посредством механизмов лоббирования, в пакет документов ВТО заложило основы к трансформации сложившейся многосторонней системы

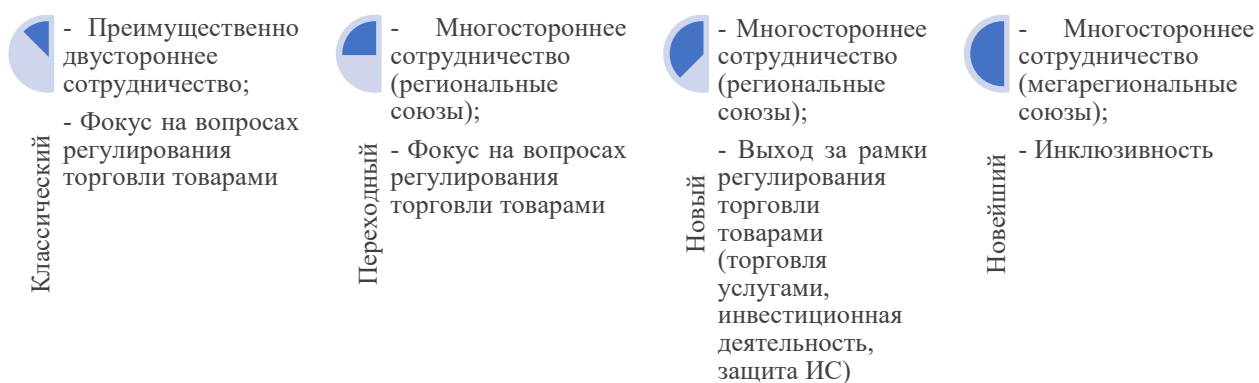
регулирующего и проявило возможности МНК оказывать воздействие на глобальном уровне на государства и международные межправительственные организации.

Увеличение количества заключаемых соглашений в период с конца XX в. по начало XXI в. способствовало возникновению эффекта «чаши спагетти» [132]. Наслоение положений различных торгово-экономических соглашений, особенно в условиях формирования и развития международных производственных систем, создавало определенные трудности в осуществлении деятельности корпоративного сектора, усложняя процесс определения происхождения товара, преференциального доступа различных категорий и групп товаров на рынки стран, а также осуществления таможенно-тарифного регулирования со стороны государств. Кроме того, существование массива двусторонних и многосторонних договоренностей сделало практически невозможным соблюдение установленных этими соглашениями требований. В совокупности это обусловило необходимость абсорбции положений соглашений в рамках более крупных торговых форматов.

Новый этап международной экономической интеграции охарактеризовался выходом заключаемых соглашений за рамки географической близости стран. В качестве примера этого процесса можно привести интеграционные объединения, формирующиеся на основе ВПТТП, ВРЭП и др. Предлагается классифицировать данные соглашения как соглашения «новейшего типа». Характерной особенностью данных соглашений является, во-первых, масштаб заключаемых союзов (как в экономическом, так и в географическом плане), во-вторых, охват вопросов, значительно расширяющих или выходящих за рамки мандата ГАТТ/ВТО. В частности, тексты данных соглашений включают в себя, помимо положений в части регулирования торговли товарами, регулирование торговли услугами, инвестиционные меры, положения в части электронной коммерции, стандарты защиты прав интеллектуальной собственности, положения в части охраны

труда, окружающей среды, определяют порядок разрешения споров между инвестором и принимающей стороной и др.

Предлагаемая авторская типология соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве представлена на рисунке 1.1.



Источник: составлено автором.

Рисунок 1.1 – Типология соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве

Углубление международного разделения труда и формирование международных производственных систем способствовали качественной трансформации и эволюции формально-правовой основы межгосударственного взаимодействия от преимущественно двусторонних торговых соглашений к инклюзивным МРТС, изменению нормативно-правового поля многосторонней торговой системы, формированию единого стандартизированного правового пространства, разрабатываемого в интересах и с непосредственным участием корпоративного сектора. Данные тенденции отражают наметившийся переход от государственной к корпоративной системе глобального регулирования.

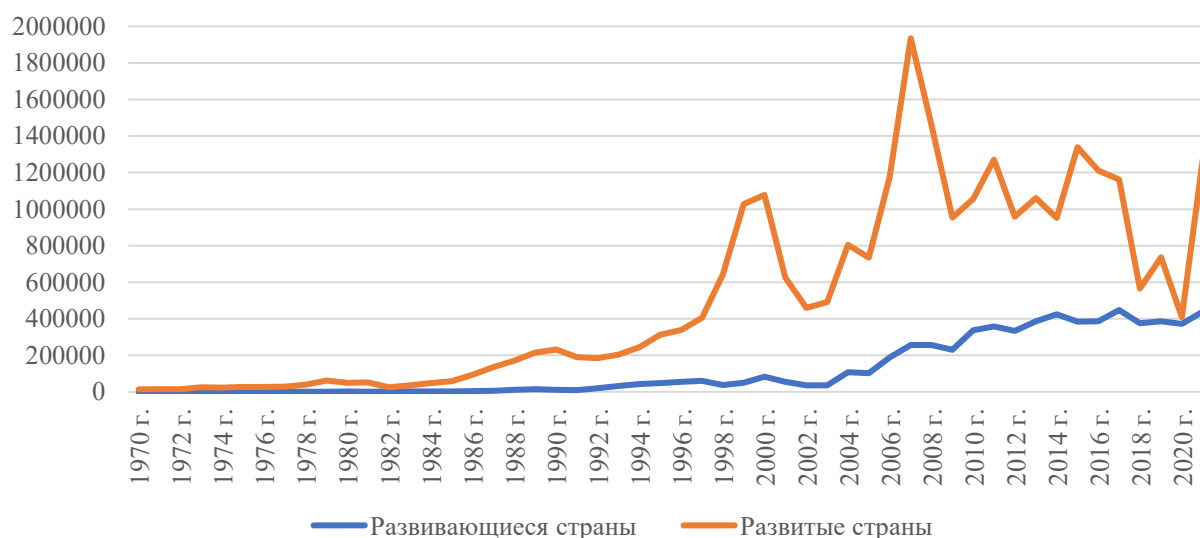
### 1.3 Особенности взаимодействия государства и корпоративного сектора

История корпоративных структур и особенности их взаимодействия с государственными институтами корнями уходит вглубь веков. Пробразом современных корпораций являлись создаваемые на рубеже XVI-XVII вв.



торговые Ост- и Вест-Индские компании, обладавшие обширными преференциями на осуществление торговых операций в АТР и на территории Африканского континента, а также наделенные правительственными и военными функциями. Однако в рамках исследования будет рассматриваться период становления, развития и трансформации роли МНК с последней четверти XX в. по настоящее время, поскольку в этот период происходят ключевые изменения в принципах организации, управления и осуществления деятельности МНК. Эти фундаментальные сдвиги оказали ключевое воздействие на функционирование МНК как самостоятельных участников, способных конкурировать с отдельными государствами и определять направление движения хозяйственной деятельности стран с учетом собственных интересов, и явились предпосылками к формированию современной системы международных экономических отношений, в которой все возрастающую роль приобретает корпоративный сектор.

Одним из ключевых инструментов МНК в реализации и координации деятельности за рубежом, а также углублении и расширении рыночной власти выступает трансграничное движение капитала в форме ПИИ. Положительная динамика в объеме исходящих ПИИ в мире наметилась с середины 80-х годов XX в., рисунок 1.2.



Источник: составлено автором по данным [114].

Рисунок 1.2 – Динамика исходящих ПИИ, 1970-2021 гг., млн долл. США

В отраслевой структуре ПИИ, накопленных к концу XX в., ключевые позиции занимали вторичный и третичный сектора экономики. На них приходилось порядка 45% совокупного объема накопленных ПИИ в мире [109]. На сегодняшний день существенная доля ПИИ сосредоточена в промышленном производстве, секторе потребительских товаров и услуг, а также – в секторе финансовых услуг [116].

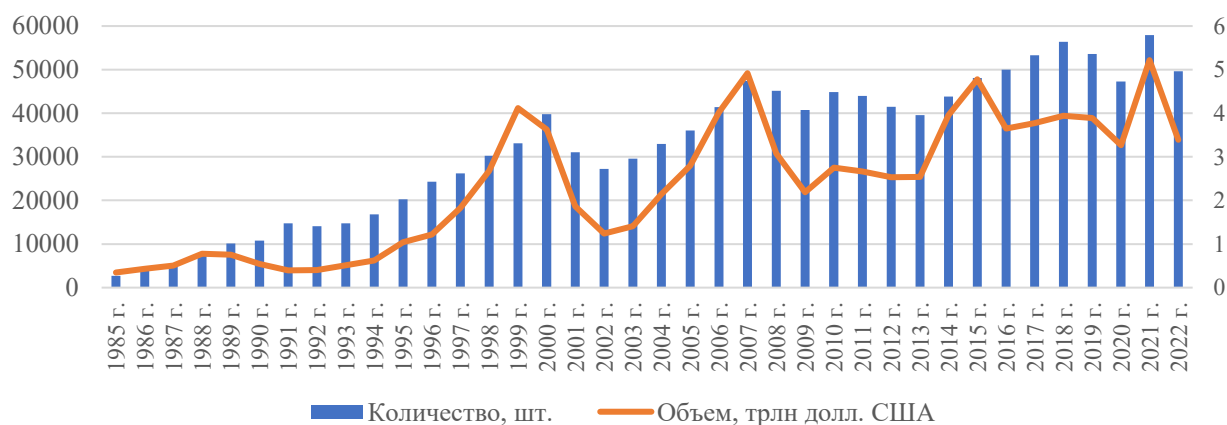
Данные изменения в динамике ПИИ, наметившиеся в середине 1980-х годов, были обусловлены характером инвестиционной политики государств, проводимой в период с 1977 г. по 1987 г. [108]. В целях расширения покупательной способности, создания дополнительных рабочих мест, оживления национального производства, модернизации экономики и увеличения экспортной конкурентоспособности продукции как результата привлечения ПИИ со стороны МНК, значительное количество государств в рассматриваемый период осуществляло пересмотр реализуемой инвестиционной политики. Большая часть изменений была направлена на улучшение инвестиционного и делового климата потенциального государства-реципиента и характеризовалась значительной либерализацией регуляторных мер в отношении входящих ПИИ в частности, и деятельности МНК в целом. Ряд государств ослабил или вовсе отменил валютный контроль в отношении операций МНК, значительные послабления были введены в отношении контроля над ценами, определенные шаги были предприняты в части допуска зарубежных МНК в различные отрасли промышленности [108].

Политика либерализации государственных институтов по отношению к корпоративному сектору, либеральный характер регуляторных мер инвестиционной политики также оказали влияние на изменение динамики количества заключаемых сделок на рынке *M&A*.

Ключевая роль сделок на рынке *M&A* для корпоративного сектора определяется множеством факторов, способствующих получению конкурентных преимуществ, а также формированию и сохранению лидирующих позиций компании-приобретателя. Среди данных факторов

можно выделить следующие: расширение географии присутствия; увеличение доли на рынке и монополизация отрасли (при этом в данном случае также может создаваться «иллюзия выбора» для потребителя при сохранении и переходе в портфель материнской компании брендов дочерних предприятий, что фактически только усиливает монопольную власть МНК); диверсификация как производимой продукции и/или предоставляемых услуг, так и рынков сбыта данных товаров и/или услуг; получение доступа к результатам НИОКР и сложившейся инфраструктуре.

К 1990 г. количество совершенных сделок на мировом рынке *M&A* увеличилось более, чем в четыре раза по сравнению с показателями 1985 г., соответствующие изменения в динамике сделок на мировом рынке *M&A* приведены на рисунке 1.3. Количество трансграничных сделок на рынке *M&A* к 1990 г., в сравнении с показателями 1985 г., увеличилось более, чем в семь раз. Всего в период с 1985 г. по 2022 г. на рынке трансграничных сделок *M&A* было заключено почти 340 000 сделок совокупным объемом более 30 трлн долл. США [174].



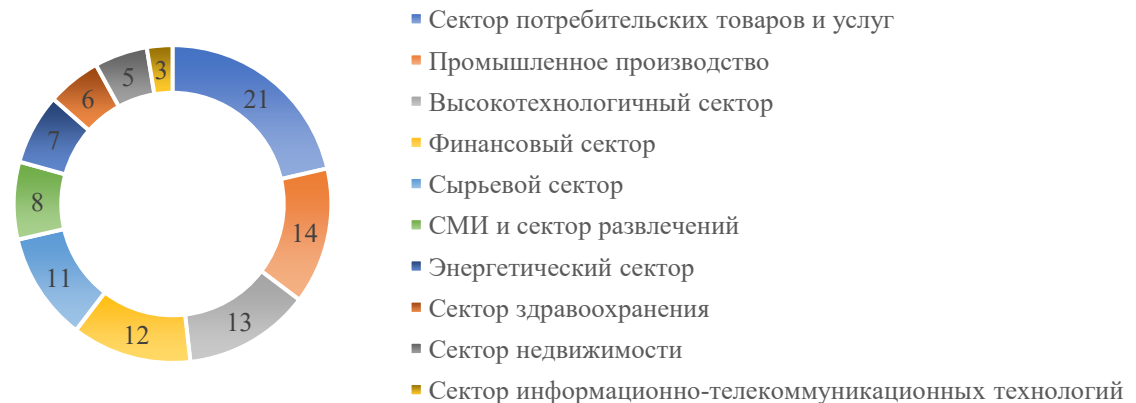
Источник: составлено автором по данным [174].

Рисунок 1.3 – Динамика совокупного количества и объема сделок на мировом рынке *M&A*, 1985-2022 гг.

В отраслевой структуре сделок на мировом рынке *M&A* наибольшая активность, с учетом совокупного количества и объема сделок в стоимостном выражении, совершенных в период с 1985 г. по 2022 г., наблюдалась в финансовом и сырьевом секторах, секторе потребительских товаров и услуг, в

промышленном производстве, а также – энергетическом и, позднее, высокотехнологичном секторе экономики. Данная структура сделок на мировом рынке *M&A* начала складываться уже с середины 90-х годов XX в.

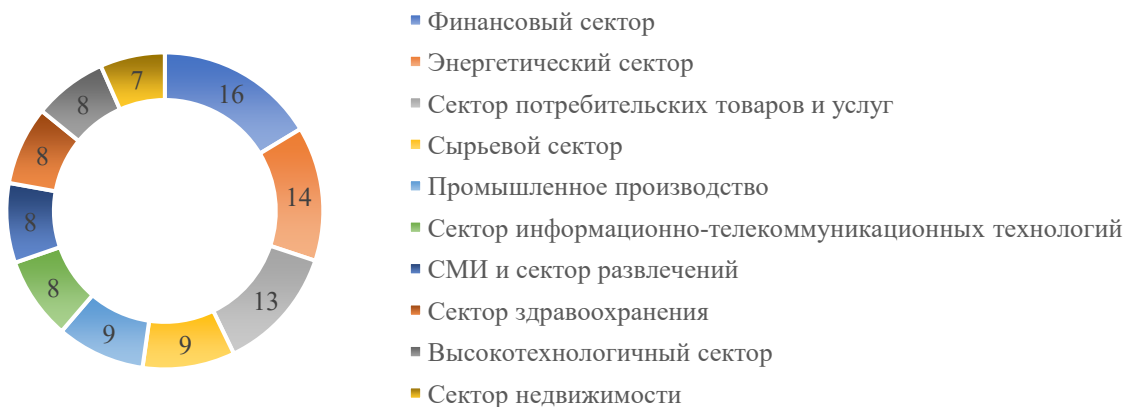
Распределение количества сделок на рынке *M&A* по секторам экономики представлено на рисунке 1.4.



Источник: составлено автором по данным [174].

Рисунок 1.4 – Распределение количества сделок на рынке *M&A*, зарегистрированных в период с 1985 г. по 2022 г. по секторам, в процентах

Распределение сделок на рынке *M&A* по секторам экономики в соответствии с объемом сделок в стоимостном выражении представлено на рисунке 1.5.



Источник: составлено автором по данным [174].

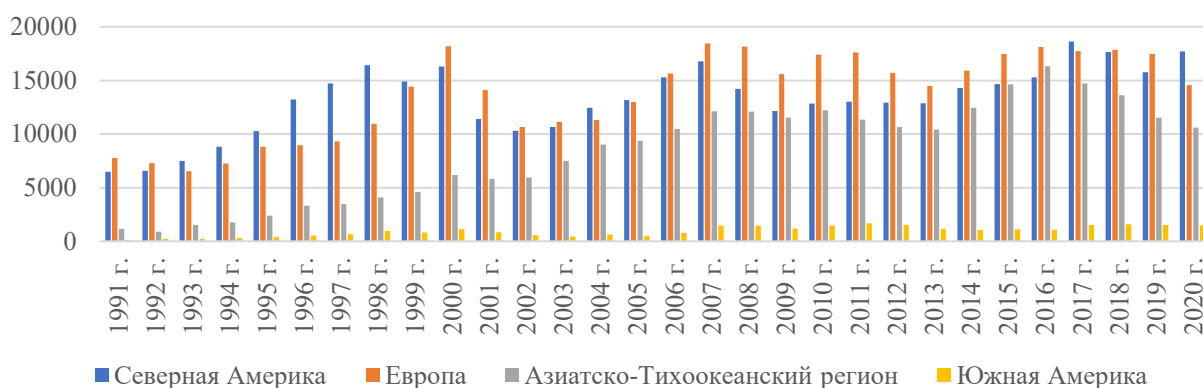
Рисунок 1.5 – Распределение стоимостного объема сделок на рынке *M&A*, зарегистрированных в период с 1985 г. по 2022 г. по секторам, в процентах

Фактически ПИИ и интерес корпоративного сектора концентрировались в тех секторах экономики, которые обеспечивали свободное движение капитала, товаров и услуг, ресурсов, технологий и

знаний, необходимых в условиях формирующихся международных производственных систем в рамках разветвленной глобальной корпоративной сети отношений.

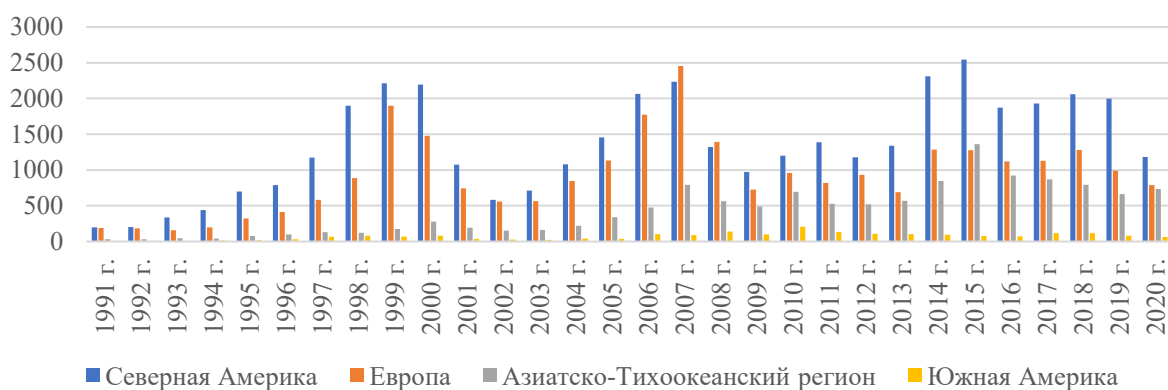
В региональном разрезе на рынке сделок *M&A* с 2000-х годов значительный интерес у инвесторов, наравне с Северной Америкой и Европой, начал вызывать АТР. Постепенно выстраивались прочные производственно-логистические и торгово-экономические взаимосвязи, сопровождавшиеся увеличением притока ПИИ на рынки развивающихся стран региона со стороны корпоративного сектора развитых стран и увеличением рыночной концентрации МНК развитых стран в регионе.

Обозначенные тенденции в динамике количества и стоимостного объема сделок, совершенных на рынке *M&A* приведены на рисунке 1.6 и рисунке 1.7 соответственно.



Источник: составлено автором по данным [174].

Рисунок 1.6 – Количество сделок на рынке *M&A* по регионам, 1991-2020 гг.



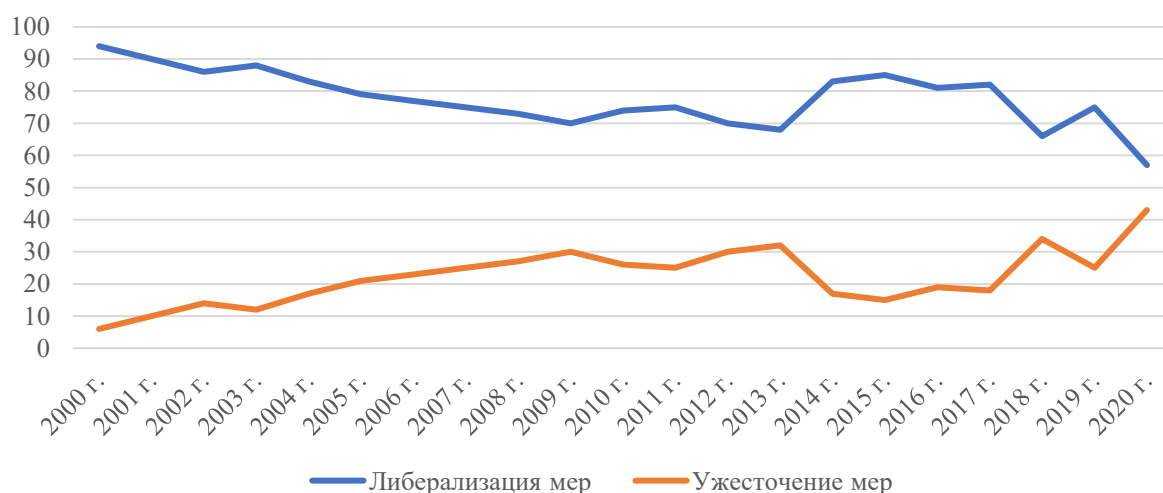
Источник: составлено автором по данным [174].

Рисунок 1.7 – Объем сделок на рынке *M&A* по регионам, 1991-2020 гг., млрд долл. США

Данные процессы в совокупности отражают экспансию МНК как на внутренних, так и на внешних рынках и объясняют возрастающую роль корпоративного сектора в процессах интеграционного взаимодействия государств и системе регулирования торгово-экономических отношений. Экспансия МНК и монополизация национальных экономик вследствие политики либерализации государственных институтов по отношению к корпоративному сектору способствовали постепенному и все возрастающему размыванию государственного экономического суверенитета.

Это привело к тому, что уже с середины 2000-х годов наметилась тенденция к усилению степени вмешательства государства в экономику и растущему протекционизму [83]. К 2009 г. доля ограничительных и регуляторных мер инвестиционной политики, проводимой государствами, в общем объеме новых мер составила 30%, увеличившись с 6% в 2000 г. К 2018 г. данный показатель составлял уже 34%, по состоянию на 2020 г. значение рассматриваемого показателя достигло своего абсолютного максимума с начала XXI в. – 43%, рисунок 1.8.

**П р и м е ч а н и е** – Тем не менее необходимо учитывать, что значительное увеличение доли ограничительных и регуляторных мер инвестиционной политики в общем числе принятых мер в период с мая 2020 г. по декабрь 2020 г. может являться реакцией на кризисную ситуацию, обусловленную пандемией новой коронавирусной инфекции (COVID-19).



Источник: составлено автором по данным [104-105].

Рисунок 1.8 – Динамика ограничительных и регуляторных мер инвестиционной политики государств, 2000-2020 гг., в процентах

Примечание – Для рисунка 1.8 приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация. Выбор начальной точки отсчета обусловлен тем, что за более ранние периоды статистика реализуемых мер инвестиционной политики государств в отчетах *UNCTAD Investment Policy Monitor* не приводилась.

Кроме того, в октябре 2021 г. ОЭСР сообщила о достижении на межгосударственном уровне консенсуса по реформированию международной системы налогообложения в рамках Двухкомпонентной стратегии решения проблем налогообложения, обусловленных цифровизацией экономики (*Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy*) [175].

В рамках первого компонента стратегии предполагается обеспечение справедливого распределения прибыли и прав в области налогообложения между странами в отношении крупнейших МНК. Так, распределение прибыли МНК предполагается не только в страну происхождения (базирования), но и в те страны, на территории которых МНК фактически осуществляют свою деятельность и получают прибыль, вне зависимости от физического присутствия представительств МНК на территории этих государств [83]. Однако действие реформы международной системы налогообложения будет распространяться исключительно на МНК, годовой объем продаж которых составляет более 20 млрд евро и показатель доходности – более 10%. При этом 25% прибыли сверх порогового значения доходности в 10% будет распределяться между рынками стран, где МНК осуществляет свою деятельность.

В результате внедрения первого компонента стратегии ожидается перераспределение прибыли между рынками стран в размере более 125 млрд долл. США ежегодно. При этом, по заявлению ОЭСР, прирост доходов развивающихся стран будет более существенным в сравнении с развитыми.

Второй компонент стратегии включает в себя установление единой минимальной ставки налога на прибыль для МНК в размере 15%. Данное нововведение будет касаться МНК, доход которых составляет более

750 млн евро в год. Ожидается, что в результате имплементации второго компонента реформы налоговые поступления по всему миру составят дополнительно порядка 150 млрд долл. США. Кроме того, в качестве одной из целей принимаемых мер обозначается стабилизация международной налоговой системы в контексте цифровизации и глобализации мировой экономики.

Первоначально ожидалось, что внедрение согласованных в рамках стратегии новых требований к налогообложению МНК будет реализовано в 2023 г. с возможным переходным периодом для ряда стран, так называемых «налоговых гаваней» [175]. Однако в мае 2022 г. было объявлено, что в связи с продолжающейся дискуссией в части технических аспектов внедрения компонентов стратегии государствами, практическая реализация согласованных мер будет возможна не ранее 2024 г. [186]. Рассматриваемая реформа, исходя из ее содержания, в случае имплементации соответствующих требований, затронет крупнейшие МНК мира.

Принимая во внимание обозначенные тенденции, вместе с тем необходимо обратить внимание на следующие особенности. Во-первых, одновременно с ужесточением мер инвестиционной политики отдельными государствами, на международном уровне наблюдалось увеличение количества заключаемых межгосударственных инвестиционных соглашений, в том числе международных торговых соглашений, содержащих положения, касающиеся мер инвестиционного регулирования. В то время, как по состоянию на 1990 г. в мире насчитывалось 339 соответствующих соглашений (в том числе 320 действующих), в 2005 г. – уже 2 384 соглашения (из них 1 996 – действующих), в 2010 г. – 2 825 соглашений (2 337 действующих), по состоянию на 2023 г. совокупное число рассматриваемых соглашений достигло значения 3 295 (из них 2 604 – действующих) [176].

Увеличение количества рассматриваемых соглашений может объясняться с позиции фундаментальной проблемы теории игр – дилеммы заключенного (*prisoner's dilemma*), а ужесточение мер инвестиционной



политики на национальном уровне в данном ключе может рассматриваться с позиции проявления дискриминации в отношении зарубежных инвесторов из стран, не принимающих участия в данных соглашениях.

Таким образом, наблюдаемое ужесточение регуляторных мер инвестиционной политики смягчается в рамках заключаемых инвестиционных соглашений в отношении ограниченного данными соглашениями круга участников. Это объясняется зависимостью государств от необходимости привлечения МНК в национальную экономику в условиях глубокого международного разделения труда.

Во-вторых, в рамках исследования предлагается рассмотреть Двухкомпонентную стратегию решения проблем налогообложения, обусловленных цифровизацией экономики не с точки зрения деофшоризации мировой экономики, а с позиции взаимодействия государственных институтов и корпоративных структур в рамках процессов международной экономической интеграции.

В случае установления единой минимальной ставки налога на прибыль важным критерием для МНК при принятии инвестиционных решений и ведения деятельности станет привлекательность страны не с позиции более низких ставок корпоративного налога, а с учетом предоставляемых государством льгот и преференций [83]. Это может способствовать усилению межгосударственной конкуренции и переносу механизмов привлечения МНК в направлении реализуемой внешней торгово-экономической политики и имплементации правил межгосударственного регулирования корпоративной деятельности в рамках торгово-экономических соглашений с учетом интересов корпоративного сектора.

На основе представленной информации можно сделать вывод, что вследствие либерализации регуляторных мер инвестиционной политики, проводимой государствами в последнюю четверть XX в., способствовавшей увеличению стоимостного объема трансграничного движения капитала в форме ПИИ и интенсификации деятельности корпоративного сектора на

мировом рынке *M&A*, мировая экономика претерпевала качественную трансформацию. Постепенно осуществлялся процесс формирования системы сложных взаимосвязей и зависимостей между разноуровневыми субъектами мировой экономики: МНК, аффилированными компаниями, производителями и/или поставщиками товаров и/или услуг, выполняющих различные производственные задачи, встраиваясь в отдельные звенья в рамках цепочки создания стоимости, и государствами. На этой основе происходило сближение и консолидация интересов государства и МНК с усилением позиций последних, что нашло отражение в реализации соглашений «нового» и «новейшего» типа.

Учитывая возрастающую роль корпоративного сектора в мировой экономике и процессах международной экономической интеграции, были определены группы МНК-лидеров в соответствии со страной базирования. Для этого на основе данных ежегодно публикуемого рейтинга крупнейших МНК мира *Global 500* был составлен рейтинг стран базирования МНК, представленных в списке *Global 500*, выстроенный в соответствии с общим числом компаний страны происхождения и совокупным объемом продаж МНК. В таблице 1.3 приведены страны базирования, на долю которых приходится большая часть 500 крупнейших МНК мира.

Таблица 1.3 – Рейтинг стран базирования 500 крупнейших МНК мира, 1999-2022 гг.

Страна	2022 г.		2009 г.		1999 г.	
	место в рейтинге, объем (трлн долл. США)	место в рейтинге, количество (шт)	место в рейтинге, объем (трлн долл. США)	место в рейтинге, количество (шт)	место в рейтинге, объем (трлн долл. США)	место в рейтинге, количество (шт)
США	1 (11,22)	2 (124)	1 (7,23)	1 (136)	1 (4,00)	1 (180)
КНР	2 (11,01)	1 (136)	5 (1,58)	5 (34)	11 (0,11)	12 (6)
Япония	3 (3,00)	3 (47)	2 (2,91)	2 (66)	2 (2,37)	2 (97)
Германия	4 (2,10)	4 (28)	3 (2,19)	3 (37)	3 (1,13)	3 (41)
Франция	5 (1,63)	5 (25)	4 (1,87)	4 (36)	4 (0,79)	5 (35)
Великобритания	6 (1,30)	6 (18)	6 (1,31)	6 (23)	5 (0,68)	4 (37)
Всего, Global 500	37,70	500	23,74	500	10,75	500

Источник: составлено автором по данным [163].

С 1995 г. в рейтинге *Global 500* были представлены МНК в среднем из 30 стран мира: в 1995 г. – 23 страны, в 1999 г. – 25 стран, в 2009 г. – 35 стран, в 2022 г. – 33 страны. Вместе с тем существенная доля совокупного годового объема продаж на протяжении всего рассматриваемого периода обеспечивалась МНК из представленных в таблице 1.3 стран: в 1999 г. на долю МНК из пяти лидирующих стран приходилось 83,4% общего объема продаж 500 крупнейших МНК мира, в 2009 г. – 66,5%, в 2022 г. – 76,8% соответственно. Сопоставляя представленные данные с рейтингом *Global 2000* [207], в котором по состоянию на 2022 г. присутствовали МНК из 58 стран, совокупный годовой объем продаж которых составил 47,6 трлн долл. США, важно обратить внимание на то, что на МНК из пяти лидирующих стран базирования также приходилась существенная доля совокупного годового объема продаж – 60,8%. Высокая степень концентрации крупнейших представителей корпоративного сектора в нескольких странах позволяет сделать вывод об олигополизации мировой экономики и, несмотря на значительное число представителей корпоративного сектора в мире, кумуляции экономической власти в рамках данного ограниченного числа МНК и стран их базирования.

Однако сформировавшиеся к началу XXI в. экономические границы, установленные в пределах влияния конгломератов из развитых стран – США, Японии и ряда европейских государств – к концу 2000-х годов начали постепенно трансформироваться вследствие экспансии корпоративного сектора развивающихся стран Азиатского субрегиона. Классические лидеры начали испытывать все возрастающую конкуренцию со стороны корпораций КНР, стремительно завоевывающих свои позиции на мировой арене. Это послужило одним из факторов формирования Транстихоокеанского партнерства (позднее трансформировавшегося в ВПТТП), на основе которого предполагалось сохранение и закрепление лидирующих позиций МНК обозначенных стран, в первую очередь – США, в АТР.

Процесс транснационализации корпоративного сектора КНР стал последовательно осуществляться с 1997 г. Характерной особенностью данного процесса, особенно на начальных этапах его реализации, являлось превалирование доли компаний с полным или частичным государственным участием в совокупном количестве компаний, осуществляющих внешние ПИИ. Другими словами, процесс транснационализации носил, фактически, принудительный характер и активно поддерживался государством [38; 76].

**П р и м е ч а н и е** – На сегодняшний день процесс транснационализации корпоративного сектора КНР реализуется в рамках внешнеэкономической стратегии «Идти вовне».

Транснационализация корпоративного сектора КНР осуществлялась постепенно. На начальных этапах основной фокус был направлен на размещение капитала в минерально-сырьевом комплексе зарубежных партнеров, преимущественно государств Африки и Латинской Америки, в целях получения доступа к ресурсам для поддержания и наращивания темпов национального промышленного развития. Постепенно осваиваясь на внешних рынках, корпоративный сектор КНР перешел к следующему этапу: открытию филиалов и созданию дочерних компаний за рубежом. Основная цель заключалась в увеличении объемов реализации производимой продукции на зарубежных рынках, а также – в формировании производственно-сбытовых сетей. Данный этап сопровождался трансформацией корпоративных стратегий компаний КНР с установлением ключевого ориентира на внешние рынки. Так, например, МНК *Haier* установила квоты на реализацию продукции на внутреннем рынке, на реализацию продукции на внешних рынках, а также на производство и реализацию продукции исключительно на внешних рынках в размере одной трети от совокупного объема продукции соответственно [38]. Завершающий этап становления МНК КНР был ориентирован на информационно-технологическое развитие, основной фокус процесса транснационализации был направлен уже на получение доступа к инновационным технологиям, результатам научно-исследовательских и

опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), а также – на использование зарубежной научно-исследовательской инфраструктуры.

На государственном уровне был разработан объемный комплекс мер, направленный на поддержку и стимулирование компаний к расширению географии своих активов. Данный комплекс мер подразумевает всестороннюю поддержку со стороны государства и включает в себя различные инструменты и механизмы:

- Финансовые инструменты. Предоставление возможности к льготному кредитованию по сниженным процентным ставкам при относительно более высоких, в сравнении с другими банками, сроках предоставления кредитов на базе Китайского банка развития и Экспортно-импортного банка Китая; в некоторых случаях – субсидирование процентных ставок по кредитам; также – государственное страхование внешних ПИИ.

- Фискальные инструменты. Льготное налогообложение; предоставление возможности возврата начисленных пошлин.

- Оказание информационно-консультационной поддержки на базе Китайской Ассоциации по развитию и планированию промышленных инвестиций за рубежом Государственного комитета по развитию и реформам КНР.

Проводимая политика принесла ощутимые результаты: выращивая корпорации-лидеры мирового уровня, КНР получила возможность продвигать и отстаивать свои интересы с помощью и при участии корпораций. Это нашло отражение в реализации ВРЭП, как ответ на сформированное ВПТТП.

На основе проведенного анализа особенностей взаимодействия государственных институтов и корпоративных структур можно заключить, что характер такого взаимодействия с течением времени претерпевал значительные изменения, отличающиеся постепенным и все возрастающим размыванием государственного экономического суверенитета. Этому способствовала политика либерализации непосредственно государственных

институтов по отношению к корпоративному сектору, реализуемая на рубеже XX-XXI веков в целях оживления национального производства и модернизации экономики. Впоследствии это привело к нарушению баланса между ролью государства и корпоративного сектора в пользу последнего и способствовало сближению и консолидации интересов государства и МНК на основе трансформации властных функций государства.

### Выводы

Результаты проведенного в рамках первой главы исследования позволяют сделать вывод, что на сегодняшний день, в условиях глубокого международного разделения труда и технологической специализации, движущей силой международной экономической интеграции выступает деятельность МНК. Международная кооперация способствует расширению границ взаимодействия корпоративного сектора и обуславливает формирование интеграционных объединений расширенного формата разного уровня зрелости. Основой данных интеграционных объединений выступают инклюзивные торгово-экономические соглашения, ярким примером которых являются МРТС. В рамках данных соглашений формируются новые правила регулирования торгово-экономического взаимодействия с учетом интересов и при непосредственном участии корпоративного сектора.

Исследование особенностей государственной инвестиционной политики позволило выявить фундаментальные предпосылки к усилению позиций корпоративного сектора в мировой экономике и наметившемуся переходу от государственной к корпоративной системе глобального регулирования.

Увеличение роли корпоративного сектора в мировой экономике способствует трансформации многосторонней системы регулирования торговли. ВПТТП находится в авангарде происходящих процессов. Это обуславливает необходимость дальнейшего анализа предпосылок его

реализации, а также изучения особенностей регулирования торгово-экономических отношений в рамках ВПТТП.

Усиление позиций корпоративного сектора КНР на мировой арене вследствие проводимой планомерной государственной политики, направленной на выращивание, поддержку и развитие конкурентоспособного на международном уровне национального корпоративного сектора, стало одним из факторов реализации ВПТТП. Формирование ВРЭП, в свою очередь, выступило в качестве ответной меры. На сегодняшний день оба соглашения являются наиболее перспективными интеграционными проектами, реализованными в рамках АТР, однако представляют интересы противоборствующих сторон – корпоративного сектора развитых и развивающихся стран соответственно. Это обосновывает потребность в дальнейшем анализе особенностей регулирования торгово-экономических отношений и в рамках ВРЭП.

## Глава 2

### Влияние корпоративного сектора на интеграционное взаимодействие государств в рамках Транстихоокеанского партнерства

#### 2.1 Предпосылки реализации Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве

Интенсификация деятельности МНК в АТР на рубеже XX-XXI вв. может рассматриваться как фактор, формирующий объективные предпосылки к межгосударственной экономической интеграции на основе ВПТТП, оказывая экзогенное воздействие на государства. В качестве субъективных предпосылок, в свою очередь, может рассматриваться внушительная история социально-политического и торгово-экономического взаимодействия государств региона.

Непосредственно в границах ВПТТП торгово-экономическое сближение государств наметилось в 80-х годах XX в. В 1982 г., после трех лет переговоров, Австралия и Новая Зеландия подписали Соглашение о более тесном экономическом сотрудничестве (*The Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, CER/ANZCERTA*). Данное соглашение было нацелено на укрепление отношений между государствами, развитие торгово-экономического сотрудничества на условиях справедливой конкуренции посредством постепенного устранения торговых барьеров [128]. Дж. Саттон, занимавший должность министра сельского хозяйства Новой Зеландии в 90-х годах XX в., в 2005 г. охарактеризовал данное соглашение следующим образом: «более 20 лет назад, до того, как Европейское экономическое сообщество стало Европейским союзом, а соглашение о создании ВТО еще не было подписано, Новая Зеландия и



Австралия создали зону свободной торговли, которая остается одним из самых открытых соглашений в мире» [113].

Примечание – *CER/ANZCERTA* базировалось на более раннем соглашении о свободной торговле между Новой Зеландией и Австралией, подписанном в 1965 г. и носившем название *New Zealand-Australia Free Trade Agreement – NAFTA*. При этом торгово-экономические отношения между двумя странами зародились еще в начале XX в. – первое двустороннее торговое соглашение между Австралией и Новой Зеландией было подписано в 1922 г.

С середины 1990-х годов правительство Новой Зеландии сконцентрировалось на установлении двустороннего сотрудничества с государствами АТР [8], предпринимаемые попытки к экономическому сближению с государствами региона впоследствии запустили эффект «домино».

В 1999 г. по результатам встречи министра торговли и промышленности Сингапура Дж. Йео и министра торговли Новой Зеландии Л. Смита был инициирован переговорный процесс по Соглашению о более тесном экономическом сотрудничестве между двумя государствами (*New Zealand-Singapore Closer Economic Partnership, NZSCEP*). Всего в период с 1999 г. по 2000 г. было проведено шесть раундов переговоров и окончательное соглашение было подписано в 2000 г., вступив в силу в 2001 г. Данное соглашение включало в область своего регулирования не только торговлю товарами (включая положения о правилах происхождения товара, нетарифные меры регулирования, антидемпинговые и другие меры), но и торговлю услугами, инвестиции, технические, санитарные и фитосанитарные стандарты, государственные закупки, защиту прав интеллектуальной собственности и ряд других положений, уже традиционно включаемых в международную торгово-экономическую повестку после прецедента НАФТА [117]. Данное соглашение стало первой ступенью на пути к ВПТТП [160].

Следующий шаг был предпринят в 2002 г. на саммите лидеров форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (далее – АТЭС), проходившем в Мексике. Новая Зеландия, Сингапур и Чили сообщили о

намерении начать переговоры по созданию более тесного экономического партнерства Тихоокеанской тройки (*Pacific Three Closer Economic Partnership, P3 CEP*). Уже на этом этапе лидеры государств-участников переговорного процесса рассматривали данное партнерство как платформу для масштабной экономической конвергенции государств АТР.

Первый раунд переговоров состоялся в сентябре 2003 г. в Сингапуре, в период с августа 2004 г. по апрель 2005 г. было проведено еще четыре раунда. В июне 2005 г. на министерской встрече АТЭС, проходившей в Республике Корея, было объявлено о присоединении к переговорам Брунея. 18 июля 2005 г. четыре страны подписали соглашение о создании Транстихоокеанского стратегического экономического партнерства (далее – ТСЭП). С вступлением в силу в 2006 г., соглашение о ТСЭП стало первым в истории многосторонним торговым соглашением о свободной торговле, связавшим страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Океании.

В 2008 г. государства-участники ТСЭП приступили к переговорам по дополнительному соглашению, охватывающему не вошедшие в основной текст нормы регулирования предоставления финансовых услуг и инвестиций. В сентябре того же года США, учитывая имеющиеся прочные трехсторонние отношения США-Австралия-Япония [25], выгодное геополитическое положение новообразованной ЗСТ, преференциальный доступ на новые рынки, а также возможность принимать участие в переговорном процессе на этапе формирования нового партнерства и, соответственно, диктовать свои условия и вносить предложения, объявили о своем полномасштабном участии в обсуждении по формированию принципиально нового Транстихоокеанского партнерства (далее – ТТП).

Вступление США в переговорный процесс по ТТП открывало широкие возможности по продвижению национальных интересов в АТР. Потенциал ТТП заключался в возможности углубления и расширения норм и стандартов, принятых в рамках переговорного процесса по НАФТА, их дальнейшему

переносу на будущие торгово-экономические соглашения, разработке единого стандартизированного формата регулирования многосторонних торговых отношений и формировании механизмов для дальнейшего реформирования глобальной системы регулирования торговли в рамках ГАТТ/ВТО с учетом экономических и политических интересов США в условиях неопределенности Дохийского раунда переговоров.

Нарождающаяся модель Азиатско-Тихоокеанской интеграции продолжила курс, взятый США в период формирования Североамериканской зоны свободной торговли. В то время, как эффективное функционирование НАФТА должно было доказать возможность осуществления и углубления внешнеэкономической либерализации на континентальном уровне, ТТП должно было стать локомотивом торгово-экономической либерализации на глобальном (мегарегиональном) уровне.

В своем выступлении на деловом саммите форума АТЭС, проходившем в Гонолулу в период с 12 по 13 октября 2011 г., бывший президент США Б. Обама отметил, что соглашение о ТТП «потенциально могло бы стать моделью – многосторонних торговых отношений – не только для стран АТР, но и для мира в целом» [196].

Х. Клинтон, занимавшая пост государственного секретаря США в период с 2009 г. по 2013 г., охарактеризовала участие США в переговорном процессе по ТТП как начало «Тихоокеанского века Америки» [141]. По заявлению Х. Клинтон, наращивание экономических связей, углубление и расширение торгового и инвестиционного сотрудничества со странами АТР являлось ключевым приоритетом в проведении внешнеэкономической политики США.

Проявленный США интерес к интенсификации межгосударственного сотрудничества в регионе на основе ТТП обозначил потенциал формирующегося интеграционного объединения и послужил стимулом к его дальнейшему расширению за счет присоединения новых участников. В стремлении получить преференциальный доступ на американский рынок,

Австралия, Перу и Вьетнам также выразили заинтересованность в участии в переговорном процессе.

Первый раунд переговоров по ТТП прошел в марте 2010 г. в Мельбурне [211]. В переговорном процессе приняли участие Австралия, Бруней, Вьетнам, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США и Чили. Переговорная повестка охватывала широкий круг вопросов, основными из которых были: финансовые услуги; регулирование объектов права интеллектуальной собственности; правила происхождения товаров; регулирование торговли в области сельского хозяйства и промышленности; технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные стандарты; телекоммуникационные услуги; электронная коммерция; государственные закупки и ряд других вопросов, направленных, по заявлению участников переговорных групп [197], на формирование всеобъемлющего и прогрессивного соглашения XXI в. В частности, обсуждались также вопросы согласованности регулирования, прозрачности, повышения конкурентоспособности и расширения участия субъектов малого и среднего предпринимательства в торговле.

В октябре 2010 г. в Брунее состоялся третий раунд переговоров, на этом этапе к переговорному процессу присоединилась Малайзия. Перечень обсуждаемых вопросов был дополнен положениями об охране труда и трудовой миграции; регулировании торговли в области текстильной промышленности; сфере услуг; инвестиционной деятельности; охране окружающей среды и др. Таким образом, к обсуждению в переговорных группах был представлен весь спектр вопросов, которые должны быть охвачены соглашением.

В итоговом варианте соглашение о ТТП представляло собой уже не просто соглашение о свободной торговле, хоть и объединявшее страны, расположенные по всему периметру Тихого океана, но всеобъемлющее международное соглашение, в котором торговые отношения между странами были лишь одним из компонентов и условий переговорной повестки и сотрудничества.

В период с декабря 2010 г. по сентябрь 2012 г. было проведено еще 11 раундов переговоров. В октябре 2012 г. стало известно, что Мексика и Канада также присоединились к переговорному процессу после завершения периода внутренних консультаций с другими государствами-участниками. Япония официально вошла в состав участников переговорного процесса в июле 2013 г., на завершающем этапе переговоров. Величина потенциала формирующегося партнерства обуславливалась участием таких крупных экономик, как США, Япония и Канада.

Всего в период с марта 2010 г. по август 2013 г. состоялось 19 раундов переговоров. Обсуждения по проекту договора о ТТП проходили в условиях строжайшей секретности, при этом участие в них принимали не только сформированные переговорные группы из делегатов государств-участников, но и крупнейшие представители корпоративного сектора. МНК принимали участие в разработке положений соглашения самостоятельно или с привлечением институтов лоббирования. Так, интересы ряда МНК в рамках переговорного процесса представляла организация *Business Roundtable* [165], на счету которой, как отмечалось ранее, была успешная реализация ряда соглашений в рамках всего переговорного процесса по НАФТА: от двустороннего сотрудничества США-Мексика и США-Канада к формированию трехсторонней ЗСТ.

Активно лоббировались интересы МНК и на этапе рассмотрения текста соглашения в Конгрессе США: совокупный объем затрат на лоббирование интересов за первые два квартала 2015 г. составил 261 млн долл. США [145].

Длительность и сложность проводимых переговоров была обусловлена, помимо существенных различий в структуре экономик стран-участниц, масштабами формирующегося партнерства, его громоздкой архитектурой и сложностью в согласовании текста соглашения с уже имеющимися двусторонними соглашениями стран-участниц. Информация по двусторонним соглашениям, заключенным между

государствами-участниками ТТП и актуальными на момент окончания переговорного процесса в 2013 г., приведена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Двусторонние соглашения стран-участниц ВПТТП

Стороны соглашения	Дата вступления в силу
Австралия – Новая Зеландия (CER/ANZCERTA)	1 января 1983 г.
Австралия – Сингапур (Singapore-Australia Free Trade Agreement, SAFTA)	28 июля 2003 г.
Австралия – США (Australia-US Free Trade Agreement, AUSFTA)	1 января 2005 г.
Австралия – Чили (Australia-Chile Free Trade Agreement, ACF-FTA)	6 марта 2009 г.
Австралия – Малайзия (Malaysia-Australia Free Trade Agreement, MAFTA)	1 января 2013 г.
Бруней – Япония (The Brunei-Japan Economic Partnership Agreement, ВЈЕРА)	31 июля 2008 г.
Канада – Чили (Canada-Chile Free Trade Agreement, ССФТА)	5 июля 1997 г.
Канада – Перу (Canada-Peru Free Trade Agreement, СРФТА)	1 августа 2009 г.
Канада – Перу (Canada-Peru Foreign Investment Promotion and Protection Agreement)	20 июня 2007 г.
Малайзия – Япония (Malaysia-Japan Economic Partnership Agreement, МЈЕРА)	13 июля 2006 г.
Малайзия – Новая Зеландия (Malaysia – New Zealand Free Trade Agreement, MNZFTA)	1 августа 2010 г.
Малайзия – Чили (Malaysia-Chile Free Trade Agreement, МСФТА)	25 февраля 2012 г.
Мексика – Перу (Acuerdo de Integracion Comercial Mexico-Peru, Соглашение о торговой интеграции между Мексикой и Перу)	1 февраля 2012 г.
Мексика – Япония (Mexico-Japan Agreement for the Strengthening of the Economic Partnership)	1 апреля 2005 г.
Мексика – Чили (Tratado de Libre Comercio Chile-Mexico, Соглашение о свободной торговле между Чили и Мексикой)	1 августа 1999 г.
Новая Зеландия – Сингапур (NZSCEP)	1 января 2001 г.
Перу – Япония (Agreement between Japan and the Republic of Peru for an Economic Partnership)	1 марта 2012 г.
Перу – Сингапур (Peru-Singapore Free Trade Agreement PeSFTA)	1 августа 2009 г.
Перу – Чили (Acuerdo de Libre Comercio Chile-Peru, Соглашение о свободной торговле между Перу и Чили)	1 марта 2009 г.
Перу – США (Peru-United States Trade Promotion Agreement)	1 февраля 2009 г.
США – Чили (United States-Chile Free Trade Agreement)	1 января 2004 г.
США – Сингапур (United States-Singapore Free Trade Agreement, USSFTA)	1 января 2004 г.
Сингапур – Япония (Japan-Singapore Economic Partnership Agreement, JSEPA)	30 ноября 2002 г.
Чили – Япония (Agreement between Japan and Chile for a Strategic Economic Partnership)	3 сентября 2007 г.
Япония – Вьетнам (Japan-Viet Nam Economic Partnership Agreement)	1 октября 2009 г.

Источник: составлено автором по данным [127; 135; 151; 153; 156-159; 183; 198; 212].

При этом помимо большого числа двусторонних соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве, государства имели ряд договоренностей в рамках НАФТА и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (*Association of South East Asian Nations*, далее – АСЕАН), а также соглашения с государствами, не являющимися участниками переговорного процесса.

Такое переплетение как двусторонних, так и многосторонних соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве сформировало так называемую «чашу спагетти» [132] из договоренностей, имеющихся между государствами, участвующими в переговорах о ТТП и положений непосредственно в рамках соглашения о ТТП.

Для решения проблемы, на начальных этапах переговорного процесса, государствами рассматривалась возможность универсализации положений соглашения о ТТП с тем, чтобы они заменили существующие двусторонние договоренности, сформировав единое правовое пространство внутри создаваемого партнерства. Однако ряд стран, в частности США, выступали с инициативой заключения двусторонних торгово-экономических соглашений между странами-участницами в рамках ТТП. Ни одно из предложений не нашло поддержки большинства участников переговоров, и в конечном итоге страны пришли к компромиссу. Было принято решение [205] о предоставлении экспортерам услуг, товаров и инвестиций – в случае различий в предусмотренном соглашениями режиме доступа на рынок – права самостоятельного выбора соответствующего соглашения, предоставляющего наиболее предпочтительный для каждого из них режим доступа, при условии, однако, соблюдения соответствующих правил происхождения.

Вместе с тем переговорный процесс по ТТП сопровождался не только внутренними трудностями. Закрытый характер переговоров, а также непосредственно содержание текста разрабатываемого соглашения подверглись критике со стороны экспертного и научного мирового сообщества. Ш. Флинн и М. Камински в своей работе [155] подвергли серьезной критике положения Главы 18 «Интеллектуальная собственность», предложенные США к обсуждению в рамках переговоров по ТТП. Авторы пришли к выводу, что выносимые на обсуждение со стороны США предложения значительно расширяют установленные в рамках ТРИПС требования, не отвечают интересам развивающихся стран и в случае принятия

привели бы к ограничению доступа к широкому спектру потребительских товаров в развивающихся странах-участницах ТТП.

Широкий резонанс также вызывал механизм по урегулированию споров между инвесторами и государством (*Investor-State Dispute Settlement*, далее – *ISDS*). Данный механизм стал неотъемлемой частью соглашений о свободной торговле с участием США с момента подписания НАФТА. Соглашение о ТТП не стало исключением и включение данного механизма в регуляторный базис ТТП активно продвигалось крупнейшими представителями корпоративного сектора США [179]. Необходимость в данном механизме в рамках ТТП объяснялась отсутствием надлежащей правовой системы в ряде стран-участниц партнерства.

Формирование правовых основ по урегулированию инвестиционных споров на основе данного механизма в рамках ТТП подверглась жесткой критике. Так, более 100 юристов из стран, участвующих или потенциально заинтересованных в участии в переговорном процессе по ТТП (включая юристов из США) направили открытое письмо с требованием исключить механизм, предоставляющий право инвесторам выступать в суде против государств, из переговорной повестки [121]. Отмечалось, что *ISDS* способен подорвать национальные системы правосудия и несет угрозу справедливому разрешению юридических споров ввиду несоответствия *ISDS* основным принципам прозрачности и последовательности применяемых правовых процедур. Отмечалось, что решения, принимаемые в рамках *ISDS*, часто противоречат внутреннему законодательству государств, а также включают чрезмерно широкое толкование формулировок инвестиционных соглашений и отвечают интересам исключительно МНК.

Курс, взятый в рамках переговорного процесса по ТТП, искажал сложившиеся представления о либерализации международных торговых отношений и философии свободной торговли. Ужесточение международных норм торговых аспектов прав интеллектуальной собственности и



инвестиционных мер, связанных с торговлей, могли бы способствовать созданию механизмов для манипулирования рынком со стороны МНК.

Неоднозначный характер носила и оценка экономических эффектов от вступления в формирующееся интеграционное объединение для государств-участников. Так, с критикой присоединения США к ТТП выступал Дж. Бивенс. По его мнению либерализация торговли и перераспределение внутреннего производства в пользу капиталоемких экспортоориентированных секторов экономики с сокращением трудоемких секторов экономики, осуществляющих производство товаров или услуг, которые с вступлением США в ТТП было бы более выгодно импортировать из стран-партнеров, способствовало бы потере рабочих мест низкоквалифицированными рабочими и увеличению неравенства доходов в США [133].

Другого мнения придерживались П. Петри и М. Пламмер [189], а также Р. Лоуренс и Т. Моран [180]. В своем исследовании П. Петри и М. Пламмер пришли к выводу, что соглашение о ТТП принесло бы пользу США, повысило реальную заработную плату как квалифицированных, так и неквалифицированных работников, и увеличило доходность инвестированного капитала. Однако для определенной группы занятого населения США последствия, тем не менее, были бы негативными. В частности, группа занятого населения США из отраслей, производящих продукты или услуги, которые было бы более выгодно импортировать, были бы вынуждены сменить род деятельности на возможно менее прибыльный или и вовсе лишились рабочих мест.

Максимальные издержки, связанные с сокращением рабочих мест в связи с присоединением США к ТТП, ожидалось в период с 2017 г. по 2026 г. и должны были составить порядка 6% от ожидаемых доходов. В течение данного периода среднее соотношение прибыли к затратам для государств-участников ТТП составило бы 18:1. После 2026 г., когда экономика должна была практически полностью адаптироваться к условиям соглашения, ожидалось, что издержки регулирования сократятся до менее 1% от общих

выгод, что свидетельствовало бы о том, что в 2030 г. выгоды от присоединения к ТТП практически не будут зависеть от издержек регулирования. Рассматривая полный период, требуемый экономике для адаптации к условиям соглашения (2017-2030 годы), П. Петри и М. Пламмер предполагали, что возможные выгоды должны будут более, чем в 100 раз превышать издержки [189].

Р. Лоуренс и Т. Моран, в свою очередь, пришли к выводу, что к 2030 г., исходя из чистой стоимости, добавленной вследствие присоединения к ТТП, процентный прирост трудового дохода был бы немного больше, чем прирост капитала. Домохозяйства во всех квинтилях должны были получить одинаковую процентную выгоду, но учитывая разницу в долях расходов, процентная выгода для мало- и среднеобеспеченных слоев населения была бы немного выше, чем для высокообеспеченных. Таким образом, соглашение о ТТП принесло бы чистую выгоду домашним хозяйствам с любым уровнем дохода и не усугубило бы неравенство доходов в США [180].

За пределами США весьма неоднозначно оценивалось и присоединение стран Латинской Америки к ТТП [166]. Принимая во внимание уже имеющиеся соглашения о свободной торговле между государствами-участниками соглашения из Латинской Америки и остальными членами переговорного процесса по ТТП, возможные преимущества от преференциального доступа на рынки стран ТТП сводились к минимуму. Кроме того, одним из недостатков для участия стран Латинской Америки и других развивающихся стран в ТТП являлись очевидные различия в уровне развития, институциональных и правовых возможностях и ряде других параметров по сравнению с развитыми странами. Наибольшие опасения вызывали возможные угрозы развитию национальных экономик развивающихся стран, сопряженные с ужесточением и расширением международных норм торговых аспектов прав интеллектуальной собственности. Причиной этому послужили позиции стран-участниц из Латинской Америки в международной торговле объектами права

интеллектуальной собственности [177]: Мексика, Перу и Чили являются нетто-импортерами, в то время как США и ряд других стран ТТП – нетто-экспортеры. Тем не менее, одним из потенциальных преимуществ для Мексики, Перу и Чили могло бы стать сокращение транзакционных издержек, сопряженных с торговлей между государствами внутри партнерства, посредством гармонизации и унификации требований, предъявляемых к экспортерам.

В конечном итоге, несмотря на все имеющиеся трудности, соглашение о ТТП было подписано 4 февраля 2016 г. По прогнозам Всемирного банка участие в партнерстве должно было к 2030 г. увеличить ВВП стран-участниц в среднем на 1,1% и способствовать увеличению объемов взаимной торговли на 11% [102]. По ожиданиям самих участников [214], партнерство предоставляло возможность определить формы будущей либерализации торговли в АТР и способствовать росту региональных цепочек производства и поставок.

Однако в 2017 г. бывшим президентом США Д. Трампом был подписан указ о выходе США из ТТП. Как в рамках предвыборной кампании, так и на посту президента США Д. Трамп неоднократно заявлял, что основным приоритетом США является усиление защиты национальных экономических интересов и установление двусторонних торговых отношений, отвечающих, в первую очередь, требованиям и национальным интересам США. Выход США из ТТП стал очередным поворотным моментом в истории формирования ВПТТП. При этом необходимо отметить, что уже вывод США из ТТП вызвал новую волну критики в адрес проводимой Д. Трампом протекционистской политики [203].

Несмотря на то, что ряд стран все еще не ратифицировал соглашение о ТТП на момент выхода из него США, оставшиеся участники партнерства были крайне заинтересованы в продолжении сотрудничества. В частности, наиболее активных позиций по данному вопросу придерживалась Япония [150]. Это обусловлено рядом причин: лидирующей на протяжении длительного

срока экономической позицией Японии в Азиатском субрегионе, пошатнувшейся вследствие укрепления позиций КНР; а также – местом японских МНК, в значительной мере ответственных за формирование в рассматриваемом субрегионе модели ориентированного на экспортный спрос экономического роста [25].

После выхода США из ТТП оставшиеся 11 государств-участников (Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, Чили и Япония) приступили к переговорам о формировании ВПТТП. В ходе переговорного процесса участники пришли к решению о приостановке действия 22 пунктов первоначального соглашения о ТТП. Оставшиеся положения были включены в обновленный текст ВПТТП. Переговорный процесс был завершён 23 января 2018 г. Соглашение было подписано 8 марта 2018 г. в Чили и вступило в силу 30 декабря 2018 г. после ратификации рядом стран-участниц.

*П р и м е ч а н и е* – ВПТТП вступило в силу 30 декабря 2018 г. для Австралии, Канады, Мексики, Новой Зеландии, Сингапура и Японии; 14 декабря 2019 г. для Вьетнама; 19 сентября 2021 г. для Перу; 29 ноября 2022 г. для Малайзии; 21 февраля 2023 г. для Чили; для Брунея соглашение вступит в силу через 60 дней после его ратификации национальным правительством. Таким образом, на май 2023 г. ВПТТП является действующим для 10 из 11 стран-участниц партнерства.

Таким образом, в АТР было реализовано крупнейшее на тот момент МРТС, формирующее новые контуры развития мировой экономики и многосторонней системы регулирования торговли. Среди факторов формирования данного партнерства могут быть выделены как объективные, к которым относятся система экономических отношений корпоративного сектора в АТР и сформированные на основе глубокого международного разделения труда в рамках ГЦДС взаимосвязи, так и субъективные, которые определяются богатой историей и совокупностью социально-политических и торгово-экономических взаимоотношений государств.

## **2.2 Особенности многостороннего регулирования торгово-экономических отношений в рамках ВПТТП**

Размещение отдельных стадий производства готового продукта на территории различных стран с точки зрения корпоративного сектора включает в себе ряд противоречий. С одной стороны, это обуславливается увеличением эффективности процессов производства и реализации готовой продукции. С другой стороны, сопряжено с рядом возможных рисков и трудностей, являющихся следствием различий в законодательствах государств, хозяйствующие субъекты которых принимают участие в ГЦДС, а также участием этих государств в различных торговых, инвестиционных и других соглашениях. Положения этих соглашений могут вступать в противоречия друг с другом и, тем самым, вносить неопределенность в торговую и экономическую деятельность по всей длине производственной цепочки.

В этой связи возникает необходимость формирования унифицированного и универсального свода правил и стандартов, обеспечивающего регулирование и контроль производственной деятельности в условиях международного разделения труда и кооперации стран на всех этапах производства и реализации готовой продукции. Это находит отражение в реализации МРТС, в рамках которых разрабатываются и имплементируются унифицированные и универсальные стандарты торгово-экономического взаимодействия в условиях международной фрагментации производства.

В целях более глубокого понимания роли корпоративного сектора в реализации МРТС, которые представляют собой инклюзивную форму регулирования торгово-экономического взаимодействия и интеграционных процессов, в рамках исследования проводится анализ как текста ВПТТП, так и текста ВРЭП.

Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве охватывает широкий круг вопросов и состоит из преамбулы,

30 глав, четырех приложений и ряда двусторонних соглашений между Вьетнамом и рядом государств-участников: Австралией, Канадой, Малайзией, Новой Зеландией и Японией. Данные двусторонние договоренности дополняют и уточняют положения основного текста ВПТТП.

Преамбула раскрывает цели, которые ставят перед собой государства-участники. Согласно тексту соглашения, государства формируют всеобъемлющее региональное партнерство с целью углубления экономической интеграции, способствующей либерализации торговых и инвестиционных отношений, экономическому и социальному развитию стран, принимающих участие в партнерстве, а также создания основы для дальнейшего формирования всеобъемлющей ЗСТ в АТР.

Положения соглашения соответствуют, но не ограничиваются нормами и стандартами, определенными ВТО. Так, согласно Главе 1 «Исходные положения и общие определения», государства-партнеры, в соответствии со ст. XXIV ГАТТ-94 и ст. V ГАТС формируют ЗСТ. При этом государства признают обязательства, налагаемые в рамках участия в ВТО и других двух- и многосторонних соглашениях. В случае, если одна из сторон соглашения полагает, что его положения могут противоречить положениям другого международного соглашения, в котором одна из сторон принимает участие, то по запросу заинтересованных сторон (включая участников стороннего соглашения) должны быть проведены консультации в целях достижения приемлемого для всех решения. При этом предоставление в рамках стороннего соглашения более благоприятных торговых, инвестиционных или иных условий не может рассматриваться как противоречие положениям ВПТТП.

В рамках ВПТТП государства-участники также ставят целью усиление конкурентоспособности как национальных экономик в целом, так и национальных предприятий, как отдельных хозяйствующих субъектов, на глобальном уровне. Достижение установленной цели предполагается посредством предоставления различных преференций для корпоративного

сектора, включая содействие развитию и укреплению региональных производственно-сбытовых цепочек.

Содержание ВПТТП в полной мере отвечает требованиям, которые ставятся перед участниками в рамках формирования международных производственных систем. Положения соглашения охватывают полный перечень вопросов, сопряженных с производственным процессом на всех стадиях производства и реализации продукции, а также сопряженной с этим процессом деятельности. Недискриминационный характер торгово-экономического взаимодействия в рамках соглашения обеспечивается применением принципов национального режима (далее – НР) и режима наибольшего благоприятствования (далее – РНБ).

В рамках анализа текста ВПТТП предлагается провести композицию глав соглашения в соответствии с вопросом, регулируемым в рамках отдельной главы, таблица 2.2. Условно предлагается выделить 10 категорий: торговля товарами; торговля услугами; инвестиционная деятельность; деятельность в области информационных технологий (далее – ИТ); интеллектуальная собственность; деятельность, связанная с корпоративным сектором; административные положения и порядок разрешения споров; охрана труда; охрана окружающей среды; общие вопросы. Подобная композиция позволяет провести комплексный анализ в целях определения роли корпоративного сектора в реализации соглашения [81].

Таблица 2.2 – Композиция глав ВПТТП в соответствии с вопросом, регулируемым в рамках отдельной главы

Категория	Глава соглашения
1	2
Торговля товарами	Глава 2 «Национальный режим и доступ на рынок для товаров»
	Глава 3 «Правила происхождения»
	Глава 4 «Текстильная продукция»
	Глава 5 «Таможенное администрирование и содействие торговле»
	Глава 6 «Торговые средства правовой защиты»
Торговля услугами	Глава 10 «Трансграничная торговля услугами»
	Глава 11 «Финансовые услуги»
	Глава 13 «Телекоммуникационные услуги»
Инвестиционная деятельность	Глава 9 «Инвестиционная деятельность»

## Продолжение таблицы 2.2

1	2
Деятельность в области ИТ	Глава 14 «Электронная коммерция»
Интеллектуальная собственность	Глава 18 «Интеллектуальная собственность»
Деятельность, связанная с корпоративным сектором	Глава 12 «Временный въезд для предпринимателей»
	Глава 15 «Государственные закупки»
	Глава 16 «Конкурентная политика»
	Глава 17 «Государственные предприятия и монополии»
	Глава 22 «Конкурентоспособность и содействие корпоративному сектору»
	Глава 24 «Малые и средние предприятия»
Административные положения и порядок разрешения споров	Глава 7 «Санитарные и фитосанитарные стандарты»
	Глава 8 «Технические барьеры в торговле»
	Глава 25 «Гармонизация регуляторных норм»
	Глава 26 «Прозрачность и меры противодействия коррупции»
	Глава 27 «Административные и институциональные положения»
	Глава 28 «Разрешение споров»
Охрана труда	Глава 19 «Охрана труда»
Охрана окружающей среды	Глава 20 «Охрана окружающей среды»
Общие вопросы	Глава 1 «Начальные положения и общие определения»
	Глава 21 «Сотрудничество и углубление потенциала»
	Глава 23 «Развитие»
	Глава 29 «Исключения и общие положения»
	Глава 30 «Заключительные положения»

Источник: составлено автором.

В рамках исследования выделены категории, в рамках которых положения ВПТТП расширяют или выходят за рамки мандата ГАТТ/ВТО.

Торговля товарами. ВПТТП предусматривает широкий перечень тарифных обязательств, согласованных индивидуально для каждого из государств-участников по 97 товарным группам. Графики тарифных обязательств предусматривают многоступенчатую систему по снижению и отмене таможенных пошлин, а также применению тарифных квот в отношении чувствительных товаров по отдельным товарным группам [161], таблица 2.3. Режим свободной торговли в рамках соглашения предоставляется в отношении продукции, полностью произведенной на территории стран-участниц, а также продукции, произведенной в соответствии с согласованными в рамках ВПТТП правилами происхождения товаров.



Таблица 2.3 – Группы тарифных обязательств, установленных индивидуальными графиками государств-участников ВПТТП

Группа	Тарифные обязательства стран-участниц ВПТТП
Группа I	Предусмотрена отмена таможенных пошлин на импортируемую продукцию с момента вступления соглашения в силу
Группа II	Предусмотрено установление переходных периодов по отмене таможенных пошлин на импортируемую продукцию, от 2 до 20 лет с момента вступления соглашения в силу в зависимости от степени чувствительности товаров по отдельным товарным группам
Группа III	Предусмотрено установление тарифных квот в отношении наиболее чувствительных товаров по отдельным товарным группам
Группа IV	Предусмотрено полное или частичное сохранение ставок таможенных пошлин на импортируемую продукцию

Источник: составлено автором по данным [77; 161].

Соглашением предусматривается либерализация по 89% тарифных линий от общего числа согласованных для всех государств-участников с момента вступления соглашения в силу. При этом Сингапур отменяет все согласованные таможенные пошлины на импортируемую продукцию с момента ратификации соглашения, для Новой Зеландии переходный период завершается в 2024 г. Остальные государства-участники соглашения, в соответствии с согласованными индивидуальными тарифными графиками, к 2039 г. завершат тарифную либерализацию в отношении не менее 95,9% тарифных линий [222].

Принимая во внимание разветвленную сеть двух- и многосторонних торговых соглашений, заключенных между государствами-участниками ВПТТП, в рамках которых торговля между странами уже может осуществляться в преференциальном режиме, кратковременный эффект от либерализации таможенно-тарифной политики может быть не столь существенным. В этой связи соглашение выступает в качестве универсального свода правил и стандартов, обеспечивающего регулирование и контроль производственной деятельности в рамках ГЦДС. Вместе с тем в долгосрочной перспективе соглашение может оказать положительный экономический эффект для государств-участников. Соответствующая информация приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Изменение ВВП и товарооборота стран-участниц ВПТТП к 2030 г. вследствие тарифной либерализации (относительно показателей 2019 г.)

В процентах

Показатель	Прирост в условиях существующих соглашений	Прирост в рамках участия в ВПТТП
ВВП	0,4	1,1
Объем экспорта товаров	2,8	3,4
Объем импорта товаров	2,7	3,3
Примечание – Прирост в условиях существующих соглашений не учитывает участие в ВПТТП.		

Источник: составлено автором по данным [154].

Торговля услугами. В части трансграничной торговли услугами ВПТТП предполагает бóльшую либерализацию, чем предусмотрено установленными в рамках ГАТС/ВТО нормами, а также предлагает более широкое определение. Так, под трансграничной торговлей услугами в рамках ВПТТП [161] понимается предоставление услуг:

- а) с территории одной из стран-участниц соглашения на территорию другой страны-участницы соглашения;
- б) на территории одной из стран-участниц соглашения физическому лицу другой страны-участницы соглашения;
- в) резидентом одной из стран-участниц соглашения на территории другой страны-участницы соглашения.

Определение трансграничной торговли услугами в рамках ВПТТП в части обозначенных пунктов в целом соответствуют определению, предлагаемому в рамках ГАТС/ВТО. Вместе с тем в рамках ВПТТП к трансграничной торговле услугами не относится предоставление услуг на территории одной из стран-участниц соглашения субъектами, находящимися под полным или частичным контролем иностранного инвестора. Положения ГАТС/ВТО, в свою очередь, в большей мере ограничивают корпоративный сектор в отношении трансграничной торговли услугами, подразумевая под ней, в том числе, предоставление услуг поставщиком услуг одной из стран-участниц ВТО на территории другой страны-участницы ВТО посредством коммерческого присутствия, что налагает дополнительные ограничения на трансграничное предоставление услуг.

Режим доступа на рынок услуг стран-участниц в рамках ВПТТП соответствует требованиям, определенным ст. XVI ГАТС/ВТО [208]. Обязательства по либерализации трансграничной торговли услугами принимаются государствами-участниками соглашения на основе «негативного списка» [170], что предполагает полное открытие национальных рынков для поставщиков услуг государств-партнеров в рамках соглашения за исключением случаев, индивидуально согласованных для каждой из сторон.

Вместе с тем, соответствуя требованиям, устанавливаемым в рамках ГАТС/ВТО, ВПТТП включает принципиально новое положение, согласно которому оказание услуг на территории стран-участниц соглашения возможно без непосредственного размещения представительства или иной формы предприятия, как необходимого условия осуществления трансграничной торговли услугами. Учитывая вклад добавленной стоимости услуг в процесс производства и реализации товаров конечного потребления, это значительно расширяет возможности корпоративного сектора в отношении трансграничного предоставления услуг в рамках ГЦДС.

В части регулирования трансграничной торговли финансовыми услугами в рамках ВПТТП также был согласован ряд беспрецедентных мер. Наиболее значимыми из них являются доступ на рынок для финансовых институтов и предоставление новых финансовых услуг на территории стран-партнеров. Последнее предполагает возможность предоставления новых финансовых услуг финансовыми институтами одной из стран-участниц соглашения на территории других стран-участниц, разрешенных к предоставлению национальными финансовыми институтами принимающей стороны, без изменения действующего законодательства. Это открывает широкие возможности к дальнейшему углублению финансовой интеграции [78] между государствами-участниками партнерства, а также отвечает экономическим интересам МНК.

### Примечания

1 К согласованным в рамках ВПТТП беспрецедентным мерам относятся, в том числе, положения о порядке регулирования трансграничной торговли финансовыми услугами в отношении услуг в части электронных платежных карт и услуг, связанных с управлением портфелем ценных бумаг.

2 Положения в отношении доступа на рынок финансовых институтов соответствуют общим положениям ГАТС/ВТО, однако отдельно определяют обязательства стран-участниц непосредственно в отношении финансовых институтов: так, странам-участницам соглашения запрещено устанавливать любые ограничения на количество финансовых институтов; совокупный объем – в стоимостном выражении – финансовых операций или активов; общее количество операций или объем выпуска финансовых услуг; общее количество физических лиц, которые могут быть трудоустроены в определенном секторе финансовых услуг или финансовой организации; а также накладывать ограничения или требования на юридические лица или совместные предприятия в отношении форм предприятий, посредством которых финансовый институт может предоставлять услуги на территории страны-участницы соглашения, исключением является предоставление новых финансовых услуг.

Инвестиционная деятельность. Регулирование инвестиционной деятельности занимает одно из центральных мест в переговорной повестке на наднациональном, региональном и глобальном уровнях. В рамках ВПТТП удалось добиться существенно более глубокой либерализации в части трансграничного движения капитала, чем предусмотрено соответствующими нормами ГАТТ/ВТО. Так, соглашением предусматривается недискриминационный доступ на рынок для инвесторов внутри партнерства, который обеспечивается применением принципов НР и РНБ. При этом в рамках РНБ каждая сторона обязана предоставить инвесторам другой стороны режим не менее благоприятный, чем предусмотрен как для инвесторов стран-участниц соглашения, так и для инвесторов из стран, не являющихся участниками партнерства.

Примечание – Положения Главы 9 «Инвестиционная деятельность» разрабатывались при непосредственном участии США в рамках переговорного процесса по Транстихоокеанскому партнерству и были включены в текст ВПТТП практически без изменений. Пересмотру подверглись некоторые определения с последующей приостановкой действия соответствующих положений в тексте главы, а также приложение 9 L «Инвестиционные соглашения», охватывающее вопросы урегулирования споров в случае нарушения положений инвестиционного соглашения одной из сторон. Таким образом процесс, инициированный корпоративным сектором – преимущественно США – в ходе Уругвайского раунда переговоров ГАТТ/ВТО о принятии на глобальном уровне стандартов защиты иностранных инвесторов был, фактически, с успехом завершен в рамках ТТП, а позднее – ВПТТП.

ВПТТП также обеспечивает защиту иностранных инвесторов государств-участников соглашения внутри партнерства, устанавливая запрет на экспроприацию и национализацию иностранных инвестиций, за единственным исключением – в общественных целях (данные цели определяются в соответствии с обычным международным правом или национальным законодательством стран-участниц соглашения). При этом в данном случае процесс невозможен без соблюдения надлежащих правовых процедур и адекватной компенсации по рыночной стоимости.

В рамках соглашения также устанавливается запрет на требования в отношении иностранных инвесторов государств-участников соглашения, которые благоприятствуют национальным производителям принимающей стороны, так называемые *performance requirements*. Ряд положений соглашения в части *performance requirements* значительно расширяет соответствующие положения [120], устанавливаемые в рамках ТРИМС.

Согласно тексту ВПТТП, государства-участники соглашения не в праве устанавливать требования к экспорту определенной доли товаров и/или услуг; к определенной доле внутреннего содержания национальных компонентов принимающей стороны в произведенном товаре; к использованию в производственном процессе товаров, произведенных на территории принимающей стороны; к отношению объема или стоимости импортируемой продукции к экспортируемой, или к связанному с инвестиционной деятельностью притоку иностранной валюты на территорию принимающей стороны; к поставке товаров и/или услуг, произведенных на территории принимающей стороны, исключительно с ее территории; к необходимости покупки технологий принимающей стороны; к передаче знаний и/или технологий, задействованных в производственном процессе на территории принимающей стороны. Данные положения соглашения в значительной мере ограничивают возможности развития национальных экономик развивающихся стран и в большей мере соответствуют интересам корпоративного сектора.

Положения ВПТТП в части регулирования инвестиционной деятельности также гарантируют инвесторам государств-участников возможность свободного трансграничного перемещения капитала и прибыли, возникшей вследствие инвестиционной деятельности, на территории партнерства, в том числе, вывода средств с территории принимающей стороны. Важность согласованных положений обуславливается ключевой ролью инвестиций в производственном процессе в рамках ГЦДС и вынужденной необходимостью, в этой связи, создания благоприятных условий не только для привлечения капитала в национальные экономики, но и к его трансграничному перемещению.

Деятельность в области ИТ. В части либерализации электронной коммерции соглашением предусматривалось введение беспрецедентных мер, не входивших в область регулирования ни одного из существующих соглашений о свободной торговле на момент подписания ВПТТП [220].

Во-первых, в рамках ВПТТП государства-участники берут на себя обязательства по отмене таможенных пошлин в отношении цифровых продуктов, возможных к передаче в электронном виде.

**П р и м е ч а н и е** – Под цифровыми продуктами в рамках ВПТТП понимаются: программное обеспечение (далее – ПО); текстовые продукты; видео- и звукозаписи; изображения; другие продукты, имеющие цифровую запись, а также произведенные в целях коммерческого распространения и возможные к передаче в электронном виде. К цифровым продуктам не относятся: цифровое представление любого финансового инструмента, включая деньги.

Во-вторых, ВПТТП предусматривает недискриминационный режим доступа на рынок стран-участниц в отношении цифровых продуктов, который обеспечивается применением НР и РНБ. Кроме того, ни одна из сторон не вправе требовать от физического или юридического лица другой стороны размещения или использования национальных вычислительных объектов на территории принимающей стороны в качестве условия для осуществления предпринимательской деятельности. Государства-участники соглашения также не вправе требовать передачи или доступа к исходному коду ПО,

принадлежащего физическому или юридическому лицу другой стороны в качестве условия для ввоза, распространения или реализации данного ПО и/или продуктов, содержащих данное ПО, на территории принимающей стороны.

В-третьих, в рамках партнерства страны берут на себя обязательства по упрощению правовых процедур электронной коммерции. Среди них: обеспечение правового статуса электронной подписи в рамках осуществления электронной торговли; гармонизация национальных норм и стандартов в отношении защиты информации как для физических, так и юридических лиц стран-участниц соглашения, а также возможность расширения действия данных норм и стандартов на наднациональный уровень в рамках партнерства; обеспечение правового статуса электронного документооборота, как юридического эквивалента бумажной версии документов в рамках осуществления электронной торговли.

Электронная коммерция занимает одно из ключевых мест в мировой экономике [81]. Регулирование ее различных аспектов в рамках ВПТТП, в свою очередь, предлагает корпоративному сектору дополнительные инструменты координирования и регулирования производственного процесса в рамках ГЦДС, а также максимизации прибыли в контексте процесса цифровой трансформации [47; 87].

Интеллектуальная собственность. Результаты интеллектуальной деятельности лежат в основе производимых продуктов, технологий и предоставляемых услуг. В условиях фрагментации производственного процесса на международном уровне и цифровой трансформации мировой экономики защита объектов права интеллектуальной собственности приобретает одно из первостепенных значений. МНК, являясь основным бенефициаром интеллектуальной собственности (на основе технологической ренты), заинтересованы в эффективной правоприменительной практике в данной области. Анализ положений ВПТТП в части защиты объектов права

интеллектуальной собственности позволяет сделать вывод, что согласованные нормы в достаточной степени способствуют обеспечению интересов МНК.

Как отмечено ранее, в рамках переговорного процесса по ВПТТП Глава 18 «Интеллектуальная собственность» подверглась наиболее существенному пересмотру. В результате действие положений, вызвавших наиболее серьезную критику со стороны международного научного и политического сообщества [7], было приостановлено. Несмотря на это, итоговый вариант соглашения существенно дополняет и расширяет существующие в рамках ТРИПС/ВТО нормы, приложение А.

**П р и м е ч а н и е** – В рамках ВПТТП были приостановлены следующие статьи первоначального текста соглашения о Транстихоокеанском партнерстве: в части патентов - ст. 18.46 «Корректировка срока действия патента в случае необоснованных задержек»; в части фармацевтической продукции - ст. 18.48 «Корректировка срока действия патента в случае необоснованного сокращения», ст. 18.50 «Защита нераскрытой информации исследований или других данных», ст. 18.51 «Биопрепараты»; в части авторских и смежных прав - ст. 18.63 «Срок охраны авторских и смежных прав», ст. 18.68 «Меры технологической защиты», ст. 18.69 «Информация об управлении правами»; в части правоприменения – ст. 18.79 «Защита зашифрованных программных спутников и кабельных сигналов»; в части Интернет-провайдеров – ст. 18.82 «Средства правовой защиты и «безопасные гавани»».

При этом необходимо отметить, что устанавливая «жесткие» правила регулирования защиты объектов права интеллектуальной собственности, которые уже значительно расширяют или выходят за рамки мандата ГАТТ/ВТО, ВПТТП позиционирует данные нормы как минимально необходимые требования, которые могут быть расширены и ужесточены на национальном уровне по инициативе правительств каждого из государств-участников. Принимая во внимание, что в рамках ВПТТП отмечается важность межгосударственного сотрудничества и гармонизации национальных законодательств в данной области, углубление соответствующих норм одним из государств предполагает возможность гармонизации национальных законодательств остальных государств с новыми стандартами.



Деятельность, связанная с корпоративным сектором. Данная категория образована посредством композиции глав ВПТПП, положения которых напрямую затрагивают деятельность корпоративного сектора, таблица 2.2. Объемность данной категории и характер согласованных положений иллюстрируют, насколько существенное влияние корпоративный сектор оказал на качественную составляющую соглашения [81].

а) Государственные закупки. В рамках ВПТПП государства-участники берут на себя обязательства по предоставлению недискриминационного доступа на рынок государственных закупок, который обеспечивается применением НР.

Доступ на рынок государственных закупок представляет существенный интерес для иностранных представителей корпоративного сектора. Согласно данным Всемирного банка [168], в 2020 г. на долю государственных закупок приходилось 12% мирового ВВП. При этом доля государственных закупок как для развитых, так и для развивающихся стран в ВВП составляла сопоставимые 13% и 14% соответственно.

Вопрос обеспечения доступа на рынок государственных закупок для иностранных представителей корпоративного сектора является достаточно чувствительным и дискуссионным, и занимает важное место в международной переговорной повестке.

С одной стороны, механизм государственных закупок является основным способом [60] для предприятий с частичным или полным государственным участием приобретать товары и/или услуги установленного качества по наиболее низкой стоимости. Обеспечить реализацию данных требований в полной мере могут иностранные поставщики товаров и услуг, которые в этом случае составят конкуренцию национальным поставщикам, особенно в случае взаимодействия развитых и развивающихся государств.

С другой стороны, рынок государственных закупок – в условиях глубокой либерализации торговли товарами и услугами – представляет собой практически единственный [69] инструмент обеспечения и поддержания

спроса на продукцию национальных производителей. Предоставление доступа на рынок государственных закупок иностранным предприятиям может нести в себе угрозу экономической безопасности национальной экономике принимающего государства.

На глобальном уровне, в рамках многосторонней системы на основе ГАТТ/ВТО, регулирование доступа на рынок государственных закупок обеспечивается Соглашением о государственных закупках [119], присоединение к которому осуществляется на опциональной основе для государств-участников ВТО.

Среди государств-участников ВПТТП на момент его подписания обязательства по либерализации доступа на рынок государственных закупок в рамках Соглашения о государственных закупках под патронажем ВТО на себя взяли только четыре страны: Канада, Новая Зеландия, Сингапур и Япония. Австралия присоединилась к Соглашению о государственных закупках уже после ратификации ВПТТП – в 2019 г. Развивающиеся страны-участницы ограничились либерализацией рынка государственных закупок только на основе ВПТТП.

Таким образом, ВПТТП обеспечивает применение – на мегарегиональном уровне – унифицированных стандартов регулирования в рассматриваемой области, выходя за рамки мандата ГАТТ/ВТО.

**П р и м е ч а н и е** – В части согласованных в рамках ВПТТП мер в отношении доступа на рынок государственных закупок для Малайзии и Вьетнама принятые меры стали беспрецедентными. В этой связи для данных стран был предусмотрен переходный период с установлением требований, в том числе, о преференциальном режиме в случае обеспечения доли внутреннего содержания национальных компонентов принимающей стороны в товарах и/или услугах.

б) Конкурентная политика; конкурентоспособность и содействие корпоративному сектору. Обозначенным вопросам отводится отдельное место в рамках ВПТТП.

В частности, государства-участники соглашения принимают на себя обязательства по обеспечению справедливой, прозрачной и конкурентной

деловой среды посредством принятия и/или применения на национальном уровне законов, направленных на противодействие антиконкурентной деловой практике. Соответствующие национальные законы государств-участников ВПТТП распространяются на все виды коммерческой деятельности, осуществляемой на территории принимающих государств в рамках партнерства. При этом национальное законодательство государств в области конкурентной политики в отношении коммерческой деятельности может применяться за пределами территориальных границ, если существует угроза антиконкурентной деловой практики. Данное положение может способствовать расширению границ регуляторного действия национальных законодательств и правоприменительной практики в области конкурентной политики – в особенности развитых государств-участников соглашения, на территории которых располагаются головные офисы МНК – на наднациональный уровень [88].

в) Государственные предприятия и монополии. В рамках ВПТТП особое внимание уделяется также вопросу обеспечения конкурентоспособности частного корпоративного сектора. В этих целях были согласованы ограничения на осуществление государственной поддержки государственных монополий и предприятий с полным или частичным государственным участием.

*Примечание* – Исключение из области применения положений соглашения в части регулирования деятельности предприятий с полным или частичным государственным участием составляют центральные банки или денежно-кредитные органы государственной власти; биржи или надзорные организации, осуществляющие надзорную деятельность в отношении поставщиков финансовых услуг; пенсионные фонды или предприятия, находящиеся под полным или частичным контролем пенсионных фондов; предприятия с полным или частичным государственным участием, осуществляющие деятельность по предоставлению товаров и/или услуг исключительно на национальной территории в рамках достижения установленным целей государственной политики.

В рамках ГЦДС корпоративный сектор представлен, как правило, МНК и субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). Ведущие позиции занимают МНК, которые играют определяющую роль в

формировании и координировании производственных процессов по всей длине цепочки создания стоимости. МСП, в свою очередь, выступают поставщиками товаров и/или услуг, обеспечивают выполнение отдельных производственных задач, встраиваясь в отдельные звенья производственной цепочки.

В то время как МНК и МСП осуществляют взаимодействие на взаимовыгодной основе, конкуренцию им на глобальном уровне могут составлять государственные предприятия, которые, наравне с МНК, мотивированы получением прибыли и осуществляют свою деятельность в условиях конкуренции на мировом рынке [68].

По данным МВФ [92], по состоянию на 2020 г. доля предприятий с полным или частичным государственным участием в числе 2000 крупнейших мировых компаний увеличилась до 20% (с 5% в 2000 г.), причем в большей степени за счет предприятий из развивающихся стран, в частности – КНР.

Принимая во внимание организационно-правовую структуру государственных предприятий, они могут получать различные преференции – как экономического, так и нормативно-правового характера – со стороны государства, оказывая, тем самым, негативное воздействие на глобальные торговые потоки и потенциальные выгоды МНК от участия в международном разделении труда в рамках ГЦДС.

В этой связи частный корпоративный сектор крайне заинтересован в ограничении государственной поддержки предприятий с полным или частичным государственным участием. ВПТТП предоставляет такие возможности, внедряя в международную практику достаточно жесткие ограничения в отношении государственных предприятий и монополий.

Так, в отношении частного корпоративного сектора государства-участники ВПТТП берут на себя обязательства по обеспечению недискриминационного режима доступа на рынок. Особенность данного режима заключается в том, что предприятия с полным или частичным государственным участием, а также монополии должны предоставлять товары

и/или услуги исключительно на коммерческой основе. Предоставление некоммерческой помощи со стороны государства данным предприятиям исключается и в рамках соглашения расценивается как оказывающее неблагоприятное воздействие или наносящее ущерб интересам другой стороны. При этом в целях обеспечения прозрачности в отношении деятельности государственных предприятий и монополий государства берут на себя обязательства по раскрытию информации относительно существующих или создаваемых государственных предприятий и монополий.

#### П р и м е ч а н и я

1 В рамках ВПГТП под некоммерческой помощью понимается: предоставление грантов; кредитов, гарантий по кредитам или других видов финансирования на условиях, более благоприятных, чем коммерчески доступны для данного предприятия; товаров и/или услуг на условиях, более благоприятных, чем коммерчески доступны для данного предприятия.

2 Информация относительно существующих или создаваемых государственных предприятий и монополий включает в себя, но не ограничивается следующим: распределение долей пакета акций; информацию относительно государственных служащих, входящих в состав совета директоров организации; годовой доход предприятия и информацию об активах предприятия за последние три года; применяемые преференции в отношении предприятия; другая дополнительная общедоступная информация, которая может включать в себя годовые финансовые отчеты и результаты аудиторских проверок. По дополнительному запросу стран-участниц также предоставляется аналитический отчет о потенциальном влиянии предоставляемых преференций и/или некоммерческой помощи на торговые и инвестиционные отношения в рамках партнерства, который должен включать в себя: форму оказанной некоммерческой помощи; наименование участвующих организаций (как кредиторов, так и реципиентов); обоснование оказания некоммерческой помощи; объем – в стоимостном выражении – оказанной или планируемой к оказанию некоммерческой помощи (в отношении кредитов – также процентные ставки и взимаемые сборы; в отношении участия в уставном капитале – объем инвестиций и количество полученных акций, с обоснованием принятого инвестиционного решения); продолжительность периода оказания некоммерческой помощи; статистическую информацию, позволяющую оценить потенциальное влияние на торговые и инвестиционные отношения в рамках партнерства.

Принимая во внимание строгость согласованных ограничений и место государственных предприятий в проведении государственной политики по достижению социально-экономических целей, можно сделать вывод о том, что государства в рамках партнерства значительно ограничиваются в возможностях воздействия на национальную и мировую экономику.

Проведенный анализ текста ВПТТП свидетельствует, что данное соглашение охватывает широчайший круг вопросов, представляя собой инклюзивное, многостороннее торгово-экономическое соглашение «новейшего типа».

Нельзя отрицать, что ВПТТП сохраняет основные нормы, установленные в рамках ГАТТ/ВТО. Однако значительная часть положений соглашения углубляет и расширяет нормы регулирования как для существующих многосторонних торговых соглашений государств-участников партнерства, так и в отношении норм и стандартов, установленных в рамках ГАТТ/ВТО, приложение Б.

**П р и м е ч а н и е** – В качестве примера можно привести включение ряда согласованных положений ВПТТП в такие соглашения, как Соглашение о свободной торговле между Великобританией и Австралией (*UK-Australia Free Trade Agreement*), подписанное странами в 2021 г., а также в обновленное в 2019 г. соглашение между Канадой, Мексикой и США (*Canada-United States-Mexico Agreement, CUSMA/USMCA*) и ряд других соглашений государств-участников партнерства.

ВПТТП предлагает расширенные унифицированные и универсальные стандарты межгосударственного регулирования торгово-экономической деятельности, в том числе деятельности корпоративного сектора, по существенному кругу вопросов. При этом данные стандарты регулирования отвечают экономическим интересам корпоративного сектора (преимущественно развитых стран). Это является отражением прямого (посредством лоббирования интересов) и косвенного (посредством создания взаимосвязей в рамках формирования международных производственных систем, что оказывает влияние на реализацию экономической политики государством) воздействия корпоративного сектора на реализацию ВПТТП.

Унифицированный характер имплементируемых в рамках партнерства положений способствует формированию новой модели всеобъемлющего регулирования торгово-экономических отношений, координатором и ключевым бенефициаром которой выступают МНК.

Оппонентом ВПТТП выступает ВРЭП. О начале переговорного процесса о формировании ВРЭП было объявлено на 21 Саммите АСЕАН, который прошел в ноябре 2012 г. в Камбодже. В рамках переговорного процесса состоялось более 30 раундов [209], по итогам которых 15 ноября 2020 г. государства-участники подписали соглашение о формировании ВРЭП. Данное соглашение вступило в силу 1 января 2022 г. после его ратификации рядом государств-участников.

ВРЭП стало крупнейшим в мире соглашением о создании ЗСТ, объединив 15 стран АТР (10 стран, входящих в АСЕАН – Бруней, Вьетнам, Индонезию, Камбоджу, Лаос, Малайзию, Мьянму, Сингапур, Таиланд и Филиппины, а также – Австралию, КНР, Новую Зеландию, Республику Корея и Японию). На страны партнерства, по состоянию на 2020 г., приходилось более 30% мирового ВВП, более 25% мирового товарооборота и почти 30% населения планеты. Лидирующие позиции по данным показателям занимала КНР, таблица 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика совокупных социально-экономических показателей стран-участниц ВРЭП, 2010-2020 гг.

В процентах

Показатель	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2018 г.	2020 г.
Доля в мировом ВВП	24,47	26,89	26,48	28,47	29,32	30,64
Доля в совокупном объеме мировой торговли	23,43	24,66	24,80	24,86	25,49	26,35
Доля в численности населения мира	30,88	30,61	30,35	30,07	29,79	29,45

Источник: составлено автором по данным [93].

Анализ текста ВРЭП [194] осуществляется по аналогии с предложенной для ВПТТП методикой композиции глав соглашения в соответствии с вопросом, регулируемым в рамках отдельной главы [81].

Торговля товарами. Соглашение предусматривает широкий перечень тарифных обязательств, согласованных индивидуально для каждого из государств-участников по 97 товарным группам. Ожидается, что государства-участники, в соответствии с согласованными индивидуальными

тарифными графиками, к 2045 г. завершат тарифную либерализацию в отношении не менее 92% [193] согласованных тарифных линий.

**П р и м е ч а н и е** – Обязательства по тарифной либерализации не распространяются на большую часть продуктов в таких чувствительных отраслях экономики как, например, сельское хозяйство.

В краткосрочной перспективе тарифная либерализация в большей степени отразится на торговом сотрудничестве пар КНР-Япония и Республика Корея-Япония [27], которые не имеют между собой подобных действующих соглашений. В долгосрочной перспективе соглашение может оказать существенный положительный экономический эффект на страны-участницы партнерства в целом, таблица 2.6.

Таблица 2.6 – Изменение ВВП и товарооборота государств-участников ВРЭП к 2030 г. вследствие тарифной либерализации (относительно показателей 2019 г.)

В процентах

Показатель	Прирост в условиях существующих соглашений	Прирост в рамках участия в ВРЭП
ВВП	1,5	4,6
Объем экспорта товаров	4,9	7,8
Объем импорта товаров	4,9	8,0
<b>П р и м е ч а н и е</b> – Прирост в условиях существующих соглашений не учитывает участие в ВРЭП.		

Источник: составлено автором по данным [154].

В отношении торговли товарами недискриминационный доступ на рынок обеспечивается применением принципов НР и РНБ. Режим свободной торговли в рамках соглашения предоставляется в отношении продукции, полностью произведенной на территории стран-участниц, а также продукции, произведенной в соответствии с согласованными правилами происхождения товаров.

**П р и м е ч а н и е** – В рамках ВРЭП достаточным условием соответствия критерию «существенной переработки» является изменение классификации товара на уровне двух знаков; критерию «процентного содержания» - установление минимального значения национального компонента на уровне 40%.

В рамках соглашения вводятся унифицированные правила происхождения для всех государств-участников с возможностью оформления



единого сертификата. Данная мера позволит экспортерам снизить транзакционные, производственные, торговые и иные издержки, и, как следствие, оптимизировать региональные цепочки поставок. По различным оценкам, на расходы, возникающие вследствие необходимости соблюдения правил происхождения товаров, приходится от 1,4% до 5,9% стоимостного объема экспортной операции. Имплементация унифицированных правил происхождения для всех государств-участников может способствовать увеличению объемов экспорта внутри партнерства на 90 млрд долл. США [39].

Торговля услугами и инвестиционная деятельность. Согласованные в рамках ВРЭП соответствующие положения дополняют нормы ГАТТ/ВТО в отношении регулирования торговли услугами и инвестиционной деятельности. Так, соглашением предусматривается недискриминационный доступ на рынок в отношении предоставляемых услуг и инвестиционной деятельности, который обеспечивается применением принципов НР и РНБ.

В рамках соглашения также устанавливается запрет на требования в отношении иностранных инвесторов государств-участников соглашения, которые благоприятствуют национальным производителям принимающей стороны – *performance requirements*.

Деятельность, связанная с корпоративным сектором и деятельность в области ИТ. Несмотря на то, что ВРЭП стремится следовать тенденциям регулирования торгово-экономического взаимодействия, устанавливаемым в рамках ВПТТП, в отношении обозначенных категорий согласованные положения носят, во-первых, преимущественно рекомендательный характер, во-вторых, соответствуют существующим в рамках ГАТТ/ВТО нормам.

Примечание – Категория «Деятельность, связанная с корпоративным сектором и деятельность в области ИТ» была образована путем композиции следующих глав соглашения о формировании ВРЭП: Глава 9 «Временный въезд для физических лиц» (в том числе для предпринимателей); Глава 13 «Конкурентная политика»; Глава 14 «Малые и средние предприятия»; Глава 16 «Государственные закупки»; Глава 12 «Электронная торговля».

В частности, в отношении МСП согласованные положения ограничиваются признанием важности данных форм предпринимательской деятельности для национальных экономик [81]. В части вопросов регулирования государственных закупок и доступа к ним иностранных компаний соглашением предусматривается самостоятельность в принятии соответствующих решений государственными институтами стран-участниц. Вопрос осуществления государственной поддержки (или ее ограничения) компаний с полным или частичным государственным участием, в противоположность ВПТТП, вовсе не входит в область регулирования ВРЭП. Это может быть обусловлено характерными особенностями корпоративного сектора КНР, значительное число МНК которой представлено корпорациями с полным или частичным государственным участием.

Интеллектуальная собственность. В сравнении с нормами ТРИПС/ВТО, в рамках ВРЭП незначительно углубляются стандарты защиты объектов права интеллектуальной собственности, преимущественно – в отношении товарных знаков. Соответствующие различия представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Сравнительная характеристика положений ВРЭП в отношении товарных знаков и ТРИПС/ВТО

ВРЭП	ТРИПС/ВТО
Использование идентичных или похожих знаков	
Владелец зарегистрированного «известного» (well-known) товарного знака имеет право на запрет использования схожих или идентичных обозначений для товаров и/или услуг, связанных с товарами и/или услугами в отношении зарегистрированного «известного» товарного знака в торговле, если данное использование может привести к невозможности различия данных товаров и/или услуг	–
Срок защиты товарных знаков	
Устанавливается в соответствии с требованиями, определенными в рамках национальных законодательств	Первоначальная регистрация и последующее продление осуществляется на срок не менее 7 лет

Источник: составлено автором по данным [194; 208].

На основе проведенного анализа текста ВРЭП можно сделать вывод, что в рамках ВРЭП также предлагаются новые универсальные и

унифицированные стандарты регулирования торгово-экономической деятельности, выходящие за рамки ГАТТ/ВТО. Вместе с тем ВРЭП в большей степени ориентировано на нормы ГАТТ/ВТО.

В настоящий момент ВРЭП носит более «мягкий», по сравнению с ВПТТП, характер. Это является отражением приоритета КНР, как системообразующего элемента партнерства, и интересов корпоративного сектора КНР в расширении торгового сотрудничества в Азиатском субрегионе и формировании и укреплении производственно-логистических связей.

Реализация ВПТТП может оказать негативное влияние на КНР вследствие возможной переориентации торговых и инвестиционных потоков в АТР [68]. Либерализация торгового и инвестиционного сотрудничества стран в рамках ВПТТП, внедрение жестких стандартов защиты объектов права интеллектуальной собственности, формирование правовых рамок в части электронной коммерции и ряд других мер могут способствовать формированию правил торгово-экономического взаимодействия государств АТР без учета интересов КНР, а также трансформации сети ЦДС, институциональным базисом которых станет ВПТТП.

В этой связи перед КНР стоит первостепенная задача в укреплении позиций национальной экономики в регионе посредством формирования альтернативной институциональной среды, которая бы обеспечивала КНР, во-первых, достаточную степень самостоятельности в принятии решений, во-вторых, условия для конкурентного соперничества национальных производителей с предприятиями развитых стран.

ВРЭП формирует такую альтернативную среду, в сферу регулирования которой не входят рынок труда, окружающая среда, регулирование деятельности государственных предприятий и монополий, а также механизм разрешения споров между корпоративным сектором и государством [72], приложение Б.

Отсутствие регулирования в части рынка труда и окружающей среды продиктовано участием в партнерстве значительного числа развивающихся

стран, которые в настоящее время находятся в активной фазе индустриализации. Данный факт вступает в противоречие с современной социальной и климатической повесткой развитых стран, однако в полной мере отвечает интересам развивающихся государств-участников партнерства, а также, в первую очередь – КНР, в стратегии производственного развития которой на современном этапе существует тенденция к переносу трудоинтенсивных производств в страны Юго-Восточной Азии из числа участников партнерства.

Проведенный анализ содержания текстов ВПТТП и ВРЭП позволяет сделать вывод о том, что характер интеграционного взаимодействия государств в рамках рассматриваемых партнерств содержит коренные различия, несмотря на пересечение значительного числа участников.

*Примечание* – Государства-участники ВПТТП: развитые страны – Австралия, Канада, Новая Зеландия, Сингапур, Япония; развивающиеся страны – Бруней, Вьетнам, Малайзия, Мексика, Перу, Чили. Государства-участники ВРЭП: развитые страны – Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Сингапур, Япония; развивающиеся страны – Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, КНР, Лаос, Малайзия, Мьянма, Таиланд, Филиппины.

В рамках ВРЭП государства в большей степени взаимодействуют в формате «поверхностной» интеграции (которая, тем не менее, соответствует также критериям «глубокой» интеграции). Центральное место в соглашении занимают вопросы углубления регионального торгово-экономического сотрудничества стран путем нивелирования тарифных ограничений, либерализации торгового и инвестиционного взаимодействия.

Для ВПТТП характерно взаимодействие государств в рамках «глубокой» («негативной») интеграции. Либерализация торгового сотрудничества посредством устранения торговых барьеров является лишь одним из элементов соглашения. Одно из центральных мест занимают вопросы, требующие от участников изменения институциональной среды, формирования регуляторных рамок, нацеленных на сглаживание различий в инвестиционном и предпринимательском климате. Соглашением

предусматривается широкий спектр предпочтений для представителей корпоративного сектора, преимущественно развитых стран. Это позволяет сделать вывод о том, что корпоративный сектор занимает важное место в реализации данного интеграционного проекта.

Принимая во внимание особенности каждого из данных партнерств, а также дублирование участников, можно сделать вывод, что различия детерминированы ведущими государствами-участниками партнерств и характером их взаимодействия с корпоративным сектором. На сегодняшний день интеграционные процессы в АТР протекают и формируются в условиях противостояния двух сторон. С одной стороны – корпоративного сектора развитых стран, одним из ключевых приоритетов которого является закрепление своих позиций в динамично развивающемся АТР посредством формирования новых всеобъемлющих стандартов торгово-экономического взаимодействия в условиях возрастающей конкуренции. С другой стороны – корпоративного сектора развивающихся стран региона (с лидирующей позицией КНР).

### **2.3 Место стран-участниц ВПТТП и корпоративного сектора в глобальных цепочках добавленной стоимости**

В соответствии с методологией, разработанной ВТО совместно с ОЭСР, индикатором участия в ГЦДС выступает Индекс участия в ГЦДС (*The GVC participation index*), который включает в себя два показателя, отражающих прямое (*forward GVC-participation*) и обратное (*backward GVC-participation*) участие хозяйствующих субъектов в ГЦДС [213].

Вместе с тем в 2021 г. исследовательской группой под эгидой Всемирного банка была предпринята попытка усовершенствования методики оценки участия хозяйствующих субъектов в международных производственных процессах [134]. В результате проведенного исследования был сделан вывод, что несмотря на важность показателей прямого и обратного

участия в ГЦДС, они не позволяют в полной мере раскрыть характер такого участия. Расширяя существующие методы оценки, в качестве альтернативного варианта было выдвинуто предложение об использовании следующих показателей для анализа участия в международном производстве: чистое прямое участие (*pure forward GVC-participation*), двустороннее участие (*two-sided GVC-participation*) и чистое обратное участие в ГЦДС (*pure backward GVC-participation*).

**П р и м е ч а н и е** – Показатель «чистое прямое участие в ГЦДС» предполагает, что участие в производственных процессах на основе международного разделения труда осуществляется на начальном этапе создания стоимости; показатель «двустороннее участие в ГЦДС» предполагает, что участие в производственных процессах на основе международного разделения труда осуществляется в середине цепочки добавленной стоимости продукта: осуществляется импорт ресурсов и/или компонентов и/или услуг, необходимых для производства продукта, и в дальнейшем осуществляется экспорт дальше по длине цепочки добавленной стоимости; показатель «чистое обратное участие в ГЦДС» предполагает, что участие в производственных процессах на основе международного разделения труда осуществляется на одной из конечных стадий производственного процесса в рамках ГЦДС.

Предложенный подход позволяет комплексно оценить степень участия хозяйствующих субъектов в ГЦДС на каждом этапе создания стоимости, в связи с чем в рамках исследования для анализа участия корпоративного сектора стран ВПТТП в международном производстве при составлении индекса участия стран в ГЦДС будут использованы обозначенные показатели.

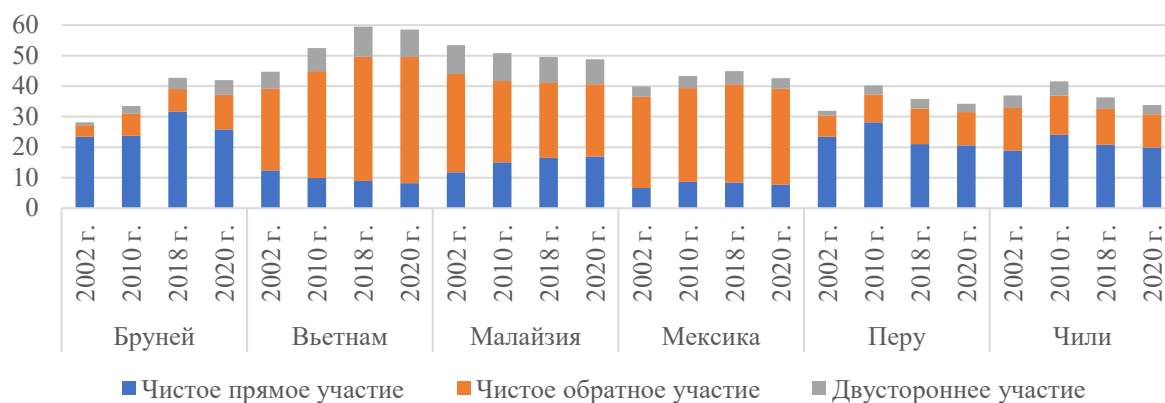
Индекс участия корпоративного сектора развитых стран ВПТТП в ГЦДС за период с 2002 г. по 2020 г. представлен на рисунке 2.1.



Источник: составлено автором по данным [221].

Рисунок 2.1 – Динамика индекса участия корпоративного сектора развитых стран ВПТТП в глобальных цепочках добавленной стоимости, 2002-2020 гг., в процентах

Индекс участия корпоративного сектора развивающихся стран ВПТТП в ГЦДС за период с 2002 г. по 2020 г. представлен на рисунке 2.2.



Источник: составлено автором по данным [221].

Рисунок 2.2 – Динамика индекса участия корпоративного сектора развивающихся стран ВПТТП в глобальных цепочках добавленной стоимости, 2002-2020 гг., в процентах

**Примечание** – Для рисунка 2.1, рисунка 2.2 приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация. Используются показатели базы данных *TiVA*, предлагающей информацию по всем государствам-участникам ВПТТП.

Хозяйствующие субъекты как развитых, так и развивающихся стран-участниц ВПТТП активно вовлечены в ГЦДС. Тем не менее, анализ динамики и структуры индекса их участия в ГЦДС позволил выявить ряд взаимосвязанных особенностей.

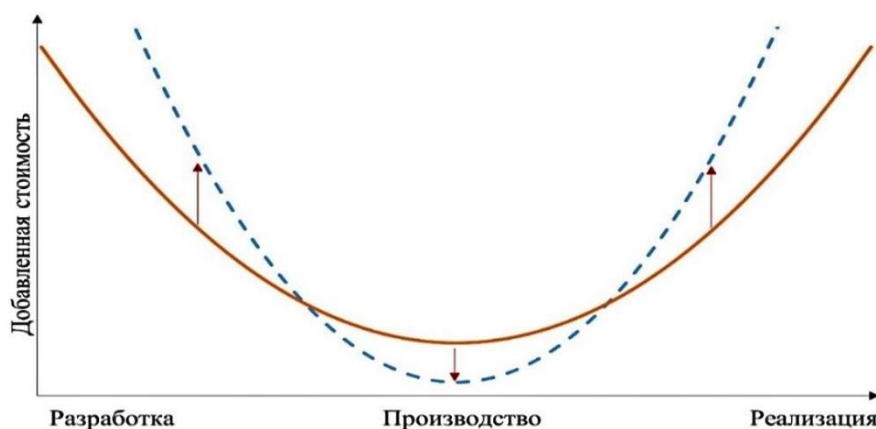
Во-первых, в рассматриваемый период отчетливо проявилась тенденция к переносу корпоративным сектором производств из развитых стран в развивающиеся [84]. В то время, как в 2002 г. значение индекса участия в ГЦДС для корпоративного сектора развитых стран партнерства составляло в среднем 35% и было сопоставимо со средним соответствующим значением для корпоративного сектора развивающихся стран – 38%, спустя два десятилетия произошли определенные изменения. В 2020 г. значение индекса участия в ГЦДС для корпоративного сектора развитых стран составляло в среднем 36%, тогда как развивающихся – уже 44%.

Во-вторых, в рассматриваемый период отчетливо проявилась тенденция к изменению характера участия корпоративного сектора развивающихся стран партнерства в международном производстве [84].

К 2020 г. отличительной особенностью стало увеличение доли чистого обратного участия в ГЦДС. Другими словами, для корпоративного сектора развивающихся стран сформировалась тенденция к участию в ГЦДС в большей степени на завершающих этапах производственного процесса с последующим экспортом производимой продукции на рынки конечного потребления.

Это можно объяснять с позиции качественного преобразования ГЦДС как результата технологического прогресса и цифровой трансформации мировой экономики. В данном ключе необходимо выделить следующие аспекты, имеющие определенную двойственность:

а) Цифровая трансформация мировой экономики способствовала возникновению и постепенному распространению нового феномена в рамках ГЦДС – цифровых цепочек добавленной стоимости [101]. В основе данных цепочек лежит процесс сбора и хранения данных, анализ данных и эффективное использование полученных данных на основе проведенного анализа. Процесс цифровизации цепочек добавленной стоимости приводит к большей стандартизации производимых в рамках отдельных звеньев цепочки продуктов, что, в свою очередь, снижает ценность стоимости, добавленной в процессе непосредственного производства, и увеличивает стоимость, добавленную на этапе разработок и исследований, а также реализации произведенного продукта конечного потребления [47], рисунок 2.3.



Источник: составлено автором по данным [101].

Рисунок 2.3 – Схематичное изображение влияния процесса цифровизации цепочек добавленной стоимости на прибыльность выполнения отдельных задач в рамках цепочки



Это закрепляет стремление МНК к размещению трудоемкого производства на территориях с меньшими соответствующими затратами.

б) Технологический прогресс способствует увеличению технологической сложности производимой продукции, что обуславливает необходимость в адаптации продукции, процессов и технологий производителя к требованиям целевого потребителя. Это приводит к локализации различных этапов производственного процесса в рамках всей длины цепочки создания стоимости в непосредственной территориальной близости к целевому рынку [84].

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что для корпоративного сектора развивающихся стран партнерства характерна бóльшая вовлеченность в ГЦДС, в соответствии с показателями индекса участия в ГЦДС. Принимая это во внимание, необходимо проанализировать качественную структуру такого участия в процессах международного производства, сформировавшуюся к настоящему времени.

В таблице 2.8 представлена информация, отражающая распределение добавленной стоимости в структуре экспорта развивающихся стран партнерства.

Таблица 2.8 – Доля добавленной стоимости в структуре экспорта развивающихся стран-участниц ВПТТП, 2020 г.

В процентах

Формат участия в ГЦДС	Добыча полезных ископаемых	Промышленное производство	Услуги	Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	Энергетика
1	2	3	4	5	6
Бруней					
Чистое прямое участие	86,96	9,43	3,18	–	0,32
Чистое обратное участие	75,19	11,49	11,86	0,03	0,47
Двустороннее участие	78,65	9,36	10,6	–	0,82
Вьетнам					
Чистое прямое участие	–	79,27	12,63	7,6	0,02
Чистое обратное участие	–	90,02	5,23	4,12	–
Двустороннее участие	–	90,65	4,76	4,25	–
Малайзия					
Чистое прямое участие	12,01	74,31	12,23	1,15	0,18
Чистое обратное участие	1,48	91,81	5,65	0,66	0,16

Продолжение таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6
Двустороннее участие	1,7	93,28	4,52	0,32	0,1
Мексика					
Чистое прямое участие	22,54	66,27	8,44	2,6	–
Чистое обратное участие	1,12	95,85	0,86	2,16	–
Двустороннее участие	4,12	93,44	1,63	0,77	–
Перу					
Чистое прямое участие	37,92	40,44	12,65	8,87	0,01
Чистое обратное участие	15,81	65,08	14,08	4,03	–
Двустороннее участие	29,49	56,69	9,4	3,82	–
Чили					
Чистое прямое участие	23,4	47,2	20,51	8,69	0,08
Чистое обратное участие	6,56	64,75	19,2	9,13	0,09
Двустороннее участие	22,55	58,41	13,92	4,99	0,06
Примечание – Приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация. Используются показатели базы данных TiVA, предлагающей информацию по всем странам-участницам ВПТТП.					

Источник: составлено автором по данным [84; 221].

Анализ представленных показателей позволил выявить, что значительная доля добавленной стоимости в структуре экспорта развивающихся стран партнерства создается за счет добывающей промышленности (Бруней, Перу, Чили) и обрабатывающих производств нижних переделов и сборочных производств (Вьетнам, Малайзия, Мексика, Перу, Чили).

Существенная доля добавленной стоимости в структуре экспорта развитых стран партнерства, в свою очередь, создается в секторах: промышленное производство, услуги. Исключение составляют Австралия и Канада: в структуре экспорта данных стран добывающая отрасль промышленности вносит весомый вклад в добавленную стоимость, что объясняется спецификой экономик данных стран [21]. Соответствующая информация приведена в таблице 2.9.

При этом важно обратить внимание на достаточно высокие показатели чистого прямого участия в НДС в экспорте услуг развитых стран партнерства, что свидетельствует о вовлеченности корпоративного сектора рассматриваемых стран в производственные процессы на этапах разработки и

реализации продуктов в контексте цепочек создания стоимости, и обусловлено характеристикой данных стран как стран базирования лидирующих МНК.

Таблица 2.9 – Доля добавленной стоимости в структуре экспорта развитых стран-участниц ВПТТП, 2020 г.

В процентах

Формат участия в ГЦДС	Добыча полезных ископаемых	Промышленное производство	Услуги	Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	Энергетика
Австралия					
Чистое прямое участие	62,39	17,9	14,13	5,4	0,13
Чистое обратное участие	39,75	42,45	10,97	6,63	0,04
Двустороннее участие	44,98	41,12	8,74	5,02	0,08
Канада					
Чистое прямое участие	34,22	39,46	17,92	7,82	0,45
Чистое обратное участие	9,28	78,33	7,31	4,63	0,22
Двустороннее участие	18,49	67,92	7,16	6,19	0,12
Новая Зеландия					
Чистое прямое участие	1,07	63,84	24,47	9,95	0,3
Чистое обратное участие	0,27	59,7	20,32	6,54	0,11
Двустороннее участие	0,4	67,69	15,4	6,43	0,08
Сингапур					
Чистое прямое участие	–	52,69	47,11	0,02	0,01
Чистое обратное участие	–	56,35	43,38	0,01	0,01
Двустороннее участие	–	58,22	41,67	0,01	0,01
Япония					
Чистое прямое участие	0,1	77,04	22,46	0,22	–
Чистое обратное участие	0,12	90,4	8,78	0,25	0,05
Двустороннее участие	0,24	91,12	8,31	0,16	–
П р и м е ч а н и е – Приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация. Используются показатели базы данных TiVA, предлагающей информацию по всем странам-участницам ВПТТП.					

Источник: составлено автором по данным [84; 221].

В отношении развивающихся стран-участниц ВПТТП следует заключить, что несмотря на высокую степень вовлеченности их корпоративного сектора в международное производство, они в большей степени занимают позиции поставщиков ресурсов, в том числе относительно менее квалифицированной и сравнительно более дешевой рабочей силы, таблица 2.10, и «сборочных пунктов» как для МНК развитых стран, так и – к настоящему моменту – КНР [82].

Таблица 2.10 – Социально-экономические показатели государств-участников ВПТТП, 2020 г.

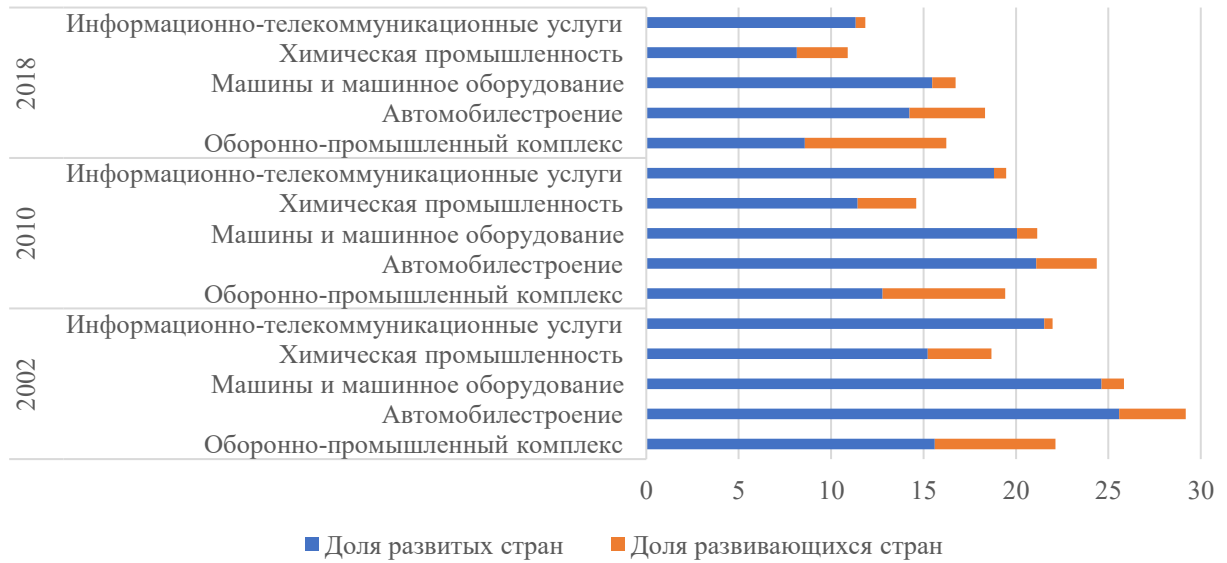
Страна	Минимальная ежемесячная заработная плата, долл. США	Средняя ежемесячная заработная плата, долл. США	Показатель Индекса человеческого развития	Месте в рейтинге стран по Индексу человеческого развития
Развитые страны				
Австралия	2246,2	3874,3	0,77	16
Канада	1550,9	3504,4	0,80	5
Новая Зеландия	1716,7	3373,1	0,78	13
Сингапур	–	3286,1	0,88	1
Япония	1349,8	2881,8	0,80	3
Развивающиеся страны				
Бруней	–	1651,3	0,63	56
Вьетнам	190,4	296,6	0,69	38
Малайзия	265,5	697,8	0,61	62
Мексика	–	328,3	0,63	61
Перу	278,7	720,8	0,61	65
Чили	–	1151,5	0,65	47
П р и м е ч а н и е – Для Брунея приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация: на 2014 г.				

Источник: составлено автором по данным [84; 107; 115].

Это также находит подтверждение в выводах, сделанных на основе анализа показателей добавленной стоимости корпоративного сектора государств-участников партнерства в совокупном объеме стоимости, добавленной в средне- и высокотехнологичных отраслях мировой экономики.

П р и м е ч а н и е – Согласно классификации, предлагаемой ОЭСР, к среднетехнологичным отраслям мировой экономики относятся: оборонно-промышленный комплекс; автомобилестроение; производство медицинского оборудования; производство машин и машинного оборудования; химическая промышленность; производство электрического оборудования; производство железнодорожного и другого транспорта; ИТ услуги. К высокотехнологичным отраслям мировой экономики относятся: аэрокосмическая промышленность; производство фармацевтической продукции; производство вычислительных, электронных и оптических приборов; научные исследования и разработки; ПО.

Так, доля добавленной стоимости корпоративного сектора развивающихся стран-участниц ВПТТП в совокупном объеме стоимости, добавленной в средне- и высокотехнологичных отраслях мировой экономики в период с 2002 г. по 2018 г. была существенно ниже соответствующих показателей корпоративного сектора развитых стран партнерства, рисунок 2.4 и рисунок 2.5 соответственно.



Источник: составлено автором по данным [191].

Рисунок 2.4 – Динамика доли добавленной стоимости корпоративного сектора государств-участников ВПТТП в совокупном мировом объеме добавленной стоимости в среднетехнологичных отраслях экономики, 2002-2018 гг., в процентах



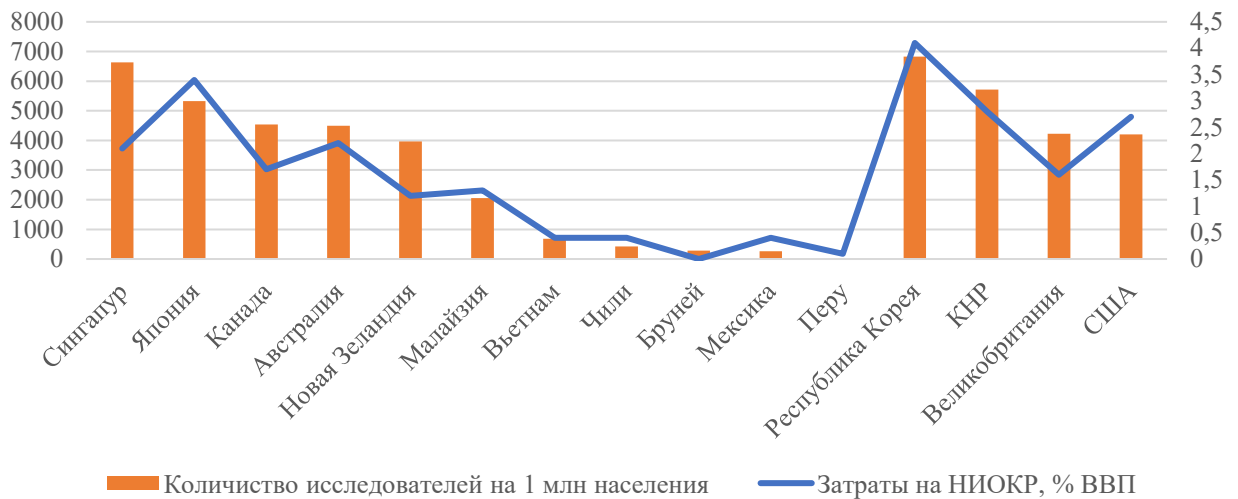
Источник: составлено автором по данным [191].

Рисунок 2.5 – Динамика доли добавленной стоимости корпоративного сектора государств-участников ВПТТП в совокупном мировом объеме добавленной стоимости в высокотехнологичных отраслях экономики, 2002-2018 гг., в процентах

П р и м е ч а н и е – Для рисунка 2.4, рисунка 2.5 приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что добавленная стоимость в ГЦДС с участием корпоративного сектора развивающихся стран партнерства преимущественно создается в низкотехнологичных отраслях экономики.

Это обусловлено множеством факторов, одним из которых является объем затрат на НИОКР, рисунок 2.6. По состоянию на 2019 г. для развитых стран партнерства на долю корпоративного сектора в совокупном объеме затрат государства на НИОКР в среднем приходилось порядка 59%. Для развивающихся стран-участниц ВПТТП соответствующие показатели в среднем составляли порядка 23% [169].



Источник: составлено автором по данным [98].

Рисунок 2.6 – Затраты на НИОКР и количество исследователей на 1 млн населения действительных и потенциальных участников ВПТТП, 2019 г.

Примечание – Для рисунка 2.6 приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация.

Данная картина свидетельствует о постепенной передаче внутренних функций государства по осуществлению поддержки и развития науки в развитых странах партнерства в пользу корпоративного сектора, о монополизации сферы научно-технологических достижений и формировании олигополий из ограниченного числа корпораций-технологических лидеров.

Относительно развивающихся стран-участниц ВПТТП необходимо также отметить следующее. Учитывая соотношение долей секторов экономики в ВВП стран и структуре занятости населения, для них характерна экстенсивная модель развития национальных экономик: экономическое развитие осуществляется за счет увеличения использования природных, трудовых и других ресурсов страны, приложение В. Таким образом, несмотря

на достаточно высокую степень вовлеченности хозяйствующих субъектов развивающихся стран партнерства в международное производство, характер данного участия способствует закреплению их технологического отставания, что определяется, в том числе, тенденцией к моноспециализации [75].

Участие в производственных процессах на основе международного разделения труда предоставляет возможность хозяйствующим субъектам развивающихся стран партнерства встраиваться в ГЦДС с учетом специализации и возможностей национальной экономики в условиях ограниченности внутренних инвестиций, необходимых для формирования конкурентоспособного национального производства [24]. Однако в рамках ГЦДС значительная часть ВВП стран формируется за счет доходов иностранных МНК, и, как следствие, не распределяется в пользу развития национальных экономик [2]. Ключевым бенефициаром технологической ренты вследствие практически исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности выступают МНК развитых стран [84].

Распределение доходов, получаемых в процессе производства в рамках ГЦДС, может быть представлено следующим образом, рисунок 2.7:



Источник: составлено автором.

Рисунок 2.7 – Схематичное представление распределения доходов между участниками производственного процесса в рамках ГЦДС

Проведенный анализ позволил выявить, что участие государств ВПТТП и корпоративного сектора в ГЦДС носит взаимодополняющий, однако неравновесный характер. В то время, как развивающиеся страны партнерства в большей степени вовлечены в производственные процессы на основе международного разделения труда, качественный характер такого участия

определяет их как «ресурсные площадки» и «сборочные пункты» корпоративного сектора развитых стран. Последние, в свою очередь, выступают поставщиками нематериальных активов, что позволяет им обеспечить долгосрочную технологическую ренту. Этим определяются опорные точки и предпосылки интеграции в рамках ВПТТП, которые обуславливают формирование новых стандартов межгосударственного регулирования корпоративной деятельности в сфере трудовой деятельности, трансграничного движения капитала и услуг, обмена знаниями, научно-техническими разработками и объектами права интеллектуальной собственности.

### Выводы

Проведенное в рамках второй главы исследование позволило выявить предпосылки реализации ВПТТП. Выделены субъективные (система экономических отношений корпоративного сектора в АТР и сформированные на основе глубокого международного разделения труда и технологической специализации взаимосвязи) и объективные (совокупность социально-политических и торгово-экономических взаимоотношений государств) факторы формирования партнерства.

На основе сравнительного анализа текстов ВПТТП и ВРЭП, сопоставления положений данных соглашений с нормами ГАТТ/ВТО и анализа их действия на практике выявлены новые унифицированные и универсальные стандарты межгосударственного регулирования торгово-экономического взаимодействия и деятельности корпоративного сектора, выходящие за рамки ГАТТ/ВТО, что в большей степени свойственно ВПТТП. Анализ участия государств ВПТТП и корпоративного сектора в ГЦДС, в свою очередь, позволил выявить опорные точки, определяющие и объясняющие формирование данных новых стандартов в рамках партнерства.

Анализ текста ВПТТП также позволил выявить ряд позитивных и негативных аспектов реализации соглашения. Среди положительных могут



быть выделены следующие: сокращение барьеров для МСП вследствие возможного упрощения процедур создания и ведения бизнеса для МСП, предусмотренных соглашением, что расширяет возможности их встраивания в производственные процессы в рамках ГЦДС; стимулирование инвестиционной деятельности: согласованные положения в данной сфере могут явиться стимулом к увеличению трансграничного движения капитала в форме ПИИ на рынки участников партнерства; стимулирование инноваций и развитие технологий вследствие повышения стандартов и норм защиты объектов права интеллектуальной собственности.

Среди отрицательных могут быть выделены следующие: риски потери доли рынка корпоративным сектором развивающихся государств-участников ВПТПП; риски вытеснения продукции компаний третьих стран на рынках внутри партнерства; размывание границ государственного экономического суверенитета вследствие усиления позиций корпоративного сектора.

Совокупность рассмотренных аспектов, наряду с потенциалом партнерства, определяют перспективы его дальнейшего развития. В этой связи необходимо отметить, что ввиду количества участников, а также наличия значительного числа соглашений о свободной торговле с третьими сторонами и не формализованного торгово-экономического сотрудничества, соглашение приобретает модельный характер. Дальнейшее расширение партнерства только способствует закреплению его в данном статусе, способствуя имплементации разработанных положений на глобальном уровне. В этой связи вопрос адаптации к новым стандартам встает уже не только перед участниками партнерства, но и перед остальным миром. Это также справедливо и для участников ЕАЭС, поскольку интенсификация и расширение сотрудничества с государствами АТР является одним из приоритетов в рамках «Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 года» [16; 19; 51]. В совокупности это обуславливает необходимость изучения и анализа данных проблем.

## Глава 3

### Интеграционные процессы в АТР и на евразийском пространстве в условиях возрастающей роли корпоративного сектора

#### 3.1 Перспективы дальнейшего расширения и углубления ВПТТП

Характер и глубина охватываемых в рамках ВПТТП положений, налагающих серьезные обязательства на участвующие государства и нацеленных на повышение институциональной однородности экономик, несут в себе серьезные риски для потенциальных участников. Вместе с тем разработанные в рамках партнерства стандарты уже выводят регулирование международного производства и торгово-экономического взаимодействия государств на качественно новый уровень. В связи с этим, в условиях усиливающейся взаимозависимости государств и формирующейся сети отношений внутри корпоративного сектора в контексте ГЦДС, вопрос необходимости гармонизации институциональной среды государств, не принимающих участия в партнерстве, с данными новыми нормами регулирования экономических процессов становится риторическим. Однако, несомненно, при условии заинтересованности государства в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики.

Увеличение числа участников ВПТТП приведет к закреплению разработанных новых стандартов на глобальном уровне, что только усилит необходимость в адаптации институциональной среды и последующей имплементации соответствующих норм для отдельных стран. Контуры расширения экономической интеграции в рамках партнерства, в свою очередь, могут оказать влияние на перспективы углубления его содержательной части.

На сегодняшний день ряд государств выразил заинтересованность в присоединении к ВПТТП. Так, вопрос о возможном присоединении Таиланда

к данному интеграционному блоку находится на рассмотрении в национальном правительстве [184], при этом инициатива по присоединению страны к ВПТТП активно поддерживается Постоянным межведомственным комитетом по торговле, промышленности и банковскому делу Таиланда (*The Joint Standing Committee on Commerce, Industry and Banking*) [173].

Филиппины также выражали заинтересованность в присоединении к ВПТТП в целях расширения торгово-экономического сотрудничества: в 2021 г. Р. Лопез, занимавший пост министра торговли и промышленности Филиппин в период с 2016 г. по 2022 г., направил соответствующий запрос в Новую Зеландию. По заявлению Р. Лопеза, Филиппины заинтересованы в формировании партнерских связей с Канадой, Мексикой, Перу и Чили, с которыми в настоящий момент страна не имеет действующих соглашений о свободной торговле [190].

Вопрос о возможности присоединения Индонезии к ВПТТП также находится на рассмотрении в правительстве страны [172]. Интерес в присоединении к партнерству также проявляет правительство Республики Корея [199].

Со стороны государств Центральной и Южной Америки заинтересованность в возможности присоединения к ВПТТП к настоящему моменту проявили Колумбия, Коста-Рика, Уругвай и Эквадор. В частности, Колумбия подала официальную заявку на присоединение к партнерству и с 2018 г. находится на этапе подготовки к переговорному процессу [142]. В декабре 2021 г. стало известно о вступлении Эквадора в число официальных претендентов на участие в ВПТТП: правительство страны направило официальную заявку на присоединение к соглашению, позднее Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии выступило с официальным заявлением об инициализации процесса рассмотрения соответствующей заявки государствами-участниками партнерства [152].

В июле 2022 г. правительство Коста-Рики выступило с заявлением о рассмотрении возможности присоединения страны к ВПТТП в целях

диверсификации географии и товарной структуры экспорта с преимущественной ориентацией на рынки Азиатского субрегиона [147]. Уже в августе 2022 г. правительство страны направило официальную заявку на вступление [146]. В декабре 2022 г. стало известно о том, что правительство Уругвая также направило на рассмотрение официальную заявку на присоединение к ВПТТП [218].

Анализируя возможность присоединения рассматриваемых государств к ВПТТП, необходимо отметить, что с момента своего формирования партнерство позиционирует себя как открытый внешнему миру формат межгосударственного сотрудничества. Порядок вступления новых участников регламентируется в рамках Главы 30 «Заключительные положения» текста ВПТТП [143]. Вместе с тем соответствующие положения соглашения предусматривают различные подходы к процессу рассмотрения возможности присоединения новых стран.

Так, в соответствии с содержанием Главы 30 «Заключительные положения», в большей степени соглашение благоприятствует присоединению государств из числа участников АТЭС. В отношении остальных претендентов соглашением предусматривается сложная процедура принятия решения о возможности присоединения потенциального участника к ВПТТП, состоящая из нескольких этапов, начальным из которых является рассмотрение действующими участниками партнерства, после получения от претендента официальной заявки на присоединение, вопроса о целесообразности начала переговоров с потенциальным участником. Соответствующее решение принимается на каждом из этапов рассмотрения заявки претендента и возможного последующего переговорного процесса о его присоединении к партнерству на основе консенсуса [80].

На основе представленной информации можно сделать вывод, что наибольшей вероятностью присоединения к ВПТТП обладают Филиппины, а также – Индонезия, Республика Корея и Таиланд в случае принятия решения о вступлении в рассматриваемое партнерство правительствами данных

государств. В пользу данного вывода свидетельствует также наличие продолжительных торгово-экономических и производственных связей рассматриваемых стран с государствами-участниками ВПТТП, таблица 3.1.

Таблица 3.1 – Размещение производств МНК государств-участников ВПТТП на территории потенциальных участников партнерства

Государство-реципиент	МНК	Страна базирования МНК
Филиппины	Cemex SA de CV	Мексика
	Flextronics International Ltd.	Сингапур
	Mitsubishi Motors Corporation	Япония
	Sony Group Corporation	
	Toyota Motor Corporation	
Таиланд	Bombardier Inc.	Канада
	Fisher & Paykel Healthcare Corporation Limited	Новая Зеландия
	Flextronics International Ltd.	Сингапур
	Honda Motor Co. Ltd.	Япония
	Mitsubishi Group	
	Sony Group Corporation	
	Toyota Motor Corporation	
Индонезия	Cemex SA de CV	Мексика
	Honda Motor Co. Ltd.	Япония
	Mitsubishi Group	
	Toyota Motor Corporation	

Источник: составлено автором.

Кроме того, точкой соприкосновения выступает ВРЭП, участниками которого являются как Индонезия, Республика Корея, Таиланд и Филиппины, так и ряд государств ВПТТП. ВРЭП, обеспечивая либерализацию торговли в отношении рассматриваемых стран, содержательно уступает ВПТТП, что со стороны действующих участников партнерства может выступить стимулом при принятии положительного решения в отношении возможности присоединения рассматриваемых государств к ВПТТП.

Со стороны потенциальных претендентов – Индонезии и Таиланда, в свою очередь, дополнительным стимулом к формализации намерения о присоединении к партнерству может выступить наметившаяся тенденция к переносу производств рядом компаний государств-участников ВПТТП с территорий государств, не являющихся участниками партнерства, на территории государств внутри партнерства. В частности, с 2018 г.

*Toyota Motor Corporation* перенесла часть заводов из США на территорию Канады. *Mazda Motor Corporation* и *Honda Motor Co. Ltd.* также переместили часть сборочных предприятий из КНР на территорию Вьетнама. Новозеландская компания *Fisher & Paykel Healthcare Corporation Limited*, в свою очередь, расширила производство на территории Малайзии и Мексики.

Таким образом можно заключить, что в ближайшей перспективе расширение ВПТТП посредством включения в число участников новых партнеров будет реализовываться за счет государств Азиатского субрегиона [80].

Анализируя возможные направления расширения интеграционного взаимодействия государств в рамках ВПТТП, нельзя не отметить Великобританию. Великобритания подала официальную заявку на присоединение к соглашению [215] с целью углубления торговых связей в поиске альтернативных партнеров в связи с выходом страны из Европейского союза. Переговорный процесс стартовал в сентябре 2021 г. [217], 31 марта 2023 г. стало известно о принятии положительного решения государствами-участниками ВПТТП о присоединении Великобритании к партнерству [61].

По предварительным оценкам [216], потенциально участие Великобритании в партнерстве должно увеличить экспорт товаров и услуг в страны-участницы соглашения к 2030 г. на 37 млрд ф. ст. Кроме того, с присоединением Великобритании ожидается увеличение совокупного объема ВВП стран-участниц партнерства с 9,5% до 11,5% мирового производства. Совокупный объем экспорта товаров и услуг, в свою очередь, по предварительным оценкам, увеличится с 22,8% до 31,9% относительно мировых показателей.

С момента вступления ВПТТП в силу, Великобритания станет первым участником, присоединившимся к партнерству, что придаст новый импульс развитию экономической интеграции в рамках соглашения.

В данном контексте вопрос присутствия США в АТР и формат такого присутствия остается открытым, что неоднократно подтверждалось заявлениями как бывшего президента США Д. Трампа, так и действующего – Дж. Байдена. Курс на необходимость заключения двусторонних соглашений о свободной торговле, как в большей степени отражающих и соответствующих интересам США, взятый в период президентства Д. Трампа, представляется малоэффективным, поскольку не предлагает инструментов по преодолению проблемы формирования «чаши спагетти».

В этой связи видятся возможными несколько вариантов развития событий. Один из них предполагает формирование нового мегаформата в регионе с участием США, потенциальным участником которого может стать и Индия, вышедшая из переговорного процесса о формировании ВРЭП вследствие возникших противоречий – прежде всего с китайским партнером – в части снижения торговых барьеров в отношении чувствительных отраслей экономики и либерализации доступа на рынок услуг [33]. Вероятно, потенциальный преференциальный доступ на рынок США обеспечит заинтересованность стран АТР в подобном проекте. Однако данный вариант, представляется, во-первых, проблематичным в реализации, что обусловлено трудоемкостью переговорного процесса и необходимыми временными затратами на разработку и согласование положений соглашения, во-вторых, избыточным в условиях существования ВПТТП.

**П р и м е ч а н и е** – Необходимо отметить, что в мае 2022 г. было подписано соглашение о формировании в регионе Индо-Тихоокеанской экономической структуры (*Indo-Pacific Economic Framework*, далее – ИТЭС). В число ее участников вошли Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Сингапур, США, Япония, Бруней, Вьетнам, Индия, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Фиджи, Филиппины. По замечанию Б.А. Хейфеца, ИТЭС представляет собой пример принципиально новой (в рамках классической теории экономической интеграции) модели «накопительной» интеграции [13]. Отличительной особенностью ИТЭС (в сравнении с ВПТТП и ВРЭП) является отсутствие жестких правил участия. Траектории взаимодействия охватывают четыре сферы сотрудничества (справедливая торговля; устойчивые цепочки поставок; инфраструктура, возобновляемая энергия и декарбонизация; налогообложение и борьба с коррупцией) [200] и предусматривает гибкость участия для государств-членов (участвующая сторона вправе самостоятельно определять глубину сотрудничества в рамках обозначенных траекторий). Это позволило осуществить реализацию ИТЭС в кратчайшие сроки: о возможности

формирования ИТЭС впервые было заявлено в сентябре 2021 г. Принимая во внимание обозначенные особенности новообразованной структуры (ее, отчасти, рамочный характер, а также – скорость реализации), ИТЭС может рассматриваться как попытка США в сжатые сроки обозначить и закрепить свое присутствие в АТР с целью возможной дальнейшей инициализации «классического» переговорного процесса.

Другой вариант, в свою очередь, предусматривает возвращение США в число участников ВПТТП. В данном случае следует ожидать углубления содержательной части соглашения за счет возобновления действия приостановленных положений, которые разрабатывались фактически исключительно в интересах США. Учитывая характер данных положений, можно сделать вывод о том, что возобновление их действия приведет к большому укреплению позиций МНК развитых стран, и прежде всего – США, в мировой экономике, а также углублению и закреплению коренных различий с существующими нормами ВТО.

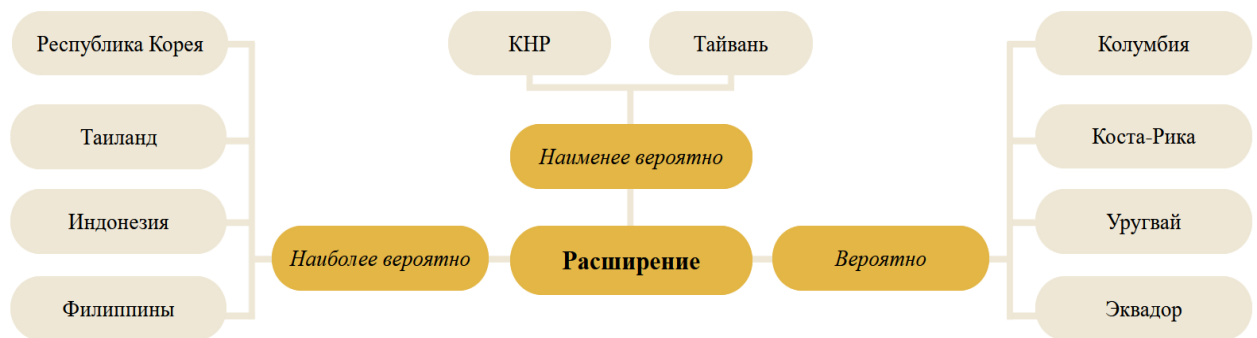
Рассматривая возможность расширения экономической интеграции в АТР в рамках ВПТТП, необходимо также отметить, что 20 ноября 2020 г. на саммите лидеров АТЭС председатель КНР Си Цзиньпин выразил свою заинтересованность в присоединении к соглашению [140]. Вместе с тем, в связи с приоритетом КНР в развитии ВРЭП, а также характерными особенностями корпоративного сектора КНР, представленного на мировой арене, как отмечено ранее, преимущественно корпорациями с полным или частичным государственным участием, и возникающими вследствие этого противоречиями с рядом положений ВПТТП (в частности, в отношении конкурентной политики, конкурентоспособности и содействия корпоративному сектору и государственных предприятий и монополий), присоединение КНР к ВПТТП в ближайшей перспективе представляется маловероятным.

Официальную заявку на вступление в ВПТТП также подал Тайвань [204]. Данная инициатива получила поддержку со стороны Австралии, Канады, Новой Зеландии и Японии. Однако вопрос о присоединении Тайваня



к партнерству остается открытым, поскольку против его самостоятельного вступления выступает КНР.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что на сегодняшний день возможные направления расширения ВПТТП могут быть представлены следующим образом, рисунок 3.1:



Источник: составлено автором.

Рисунок 3.1 – Возможные направления расширения ВПТТП

Рассматривая возможность углубления ВПТТП, можно выделить следующие направления, в отношении которых существует перспектива расширения содержательной части соглашения, рисунок 3.2:



Источник: составлено автором.

Рисунок 3.2 – Возможные направления углубления ВПТТП

Остановимся подробнее на каждом из возможных направлений углубления содержательной части ВПТТП.

– Правила происхождения и таможенное администрирование и содействие торговле. Как отмечено ранее, в рамках ВПТТП

предусматривается устранение торговых барьеров в отношении не менее 95,9% тарифных линий к 2039 г. В связи с этим дальнейшим направлением развития торгово-экономического сотрудничества между государствами может являться улучшение возможностей доступа на рынки стран в рамках ВПТТП посредством упрощения процедур осуществления экспортно-импортной деятельности, а также – дальнейшая гармонизация и унификация требований, предъявляемых к экспортерам. Это может достигаться посредством внедрения практики единого сертификата происхождения товаров (на основе новаторского опыта ВРЭП). Данная мера, как отмечалось ранее, позволит экспортерам снизить транзакционные, производственные, торговые и иные издержки, и, как следствие, оптимизировать региональные цепочки поставок. В частности, инициатива может быть поддержана странами ВПТТП, не участвующими в ВРЭП – Канадой, Мексикой, Перу и Чили.

– Интеллектуальная собственность. Несмотря на приостановленные в рамках переговорного процесса по ВПТТП положения по Главе 18 «Интеллектуальная собственность», ряд стран уже приступил к имплементации приостановленных положений на национальном уровне. В частности, Япония инициировала процесс модернизации национального законодательства в области регулирования защиты объектов права интеллектуальной собственности с целью внедрения некоторых приостановленных положений соответствующей главы ВПТТП. В частности, на национальном уровне были имплементированы меры, касающиеся срока охраны авторских и смежных прав.

В целом необходимо отметить, что вне зависимости от позиции США относительно возможности возвращения в ВПТТП, в перспективе следует ожидать возобновления действия ряда ранее приостановленных положений и углубления содержательной части соглашения в отношении регулирования и защиты прав интеллектуальной собственности. Данный вывод обусловлен рядом факторов, среди которых следует выделить следующие.

Во-первых, на сегодняшний день в процессе организации международного производства происходят изменения в отношении наименее интернационализированного фрагмента цепочек добавленной стоимости – инновационной деятельности и сферы НИОКР. Для корпоративного сектора наметилась тенденция к размещению части научно-исследовательских центров и лабораторий на территории других государств. Сохраняя ключевые технологии и наиболее значимые этапы исследовательской деятельности и разработок в стране базирования, отдельные этапы НИОКР МНК размещают за границей [131]. Применительно к МНК стран-участниц ВПТТП, японские компании *Toshiba Corporation* и *Panasonic Holdings Corporation*, в частности, имеют научно-исследовательские центры на территории Вьетнама [219].

Во-вторых, для корпоративного сектора развивающихся стран наметилась тенденция к увеличению затрат на НИОКР, что способствует его технологическому и инновационному развитию.

В совокупности это формирует объективные предпосылки к необходимости ужесточения стандартов защиты объектов права интеллектуальной собственности как с позиции корпоративного сектора развитых стран-участниц ВПТТП, так и развивающихся [80].

– Охрана труда и окружающей среды. В условиях становления и развития концепции глобального энергетического перехода формирование компетенций и соответствие стандартам в области *ESG* приобретает все возрастающее значение для корпоративного сектора, выступая одним из инструментов обеспечения конкурентоспособности на национальном и наднациональном уровне вследствие оптимизации хозяйственной деятельности и «повышения производительности используемых ресурсов» как результат инновационной и технологической модернизации [4]. С позиции государства, в свою очередь, концепция *ESG* выступает одним из инструментов привлечения корпоративного сектора к решению социально значимых проблем.

### Примечания

1 Глобальный энергетический переход (*Energy transition*) подразумевает процесс трансформации энергетических систем, включающий: энергоэффективность, декарбонизацию, децентрализацию, цифровизацию.

2 Концепция *ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance)* - принципы экологического, социального и корпоративного управления. Данная концепция образует единую философию корпоративной социальной ответственности, бережного отношения к окружающей среде и достижения устойчивого развития в соответствии с 17 целями устойчивого развития, разработанными Генеральной ассамблеей ООН.

В рамках ВПТТП вопросам социальной и экологической ответственности уделяется определенное внимание. Регулирование соответствующих сфер регламентируется положениями Главы 19 «Охрана труда» и Главы 20 «Охрана окружающей среды».

Однако несмотря на наличие соответствующих норм в тексте ВПТТП, их содержательная характеристика имеет потенциал для дальнейшего усовершенствования. В частности, в рамках рассматриваемого партнерства отсутствует единая сертификация и единые требования для компаний в отношении стандартов *ESG*. Принимая во внимание положительные аспекты, заключающиеся в большей гибкости и снижении бюрократических издержек, возможных на этапе прохождения процедур сертификации и оценки соответствия компаний установленным нормам с одной стороны, необходимо отметить и негативные моменты – с другой. Так, отсутствие единой сертификации и единых требований для компаний в отношении стандартов *ESG* может способствовать формированию эффекта «чаши спагетти» уже относительно данных стандартов. Это может оказать обратный эффект и способствовать снижению прозрачности корпоративной деятельности и сокращению активности корпоративного сектора в области социальной и экологической ответственности [80]. В этой связи дальнейшее углубление содержательной части ВПТТП в данной области может быть направлено на разработку и имплементацию единых требований в отношении стандартов *ESG* и сертификации.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что ВПТТП представляет собой перспективное интеграционное объединение.

Это находит отражение в высокой степени заинтересованности в участии в нем значительного числа государств, несмотря на существенный объем обязательств, установленных в рамках ВПТТП.

Опираясь на особенности регулирования процесса присоединения новых участников, а также с учетом таких факторов, как наличие производственных и торгово-экономических связей между корпоративным сектором действующих участников и ряда потенциальных претендентов ВПТТП, можно сделать вывод о наиболее вероятном направлении расширения партнерства за счет государств Азиатского субрегиона. В качестве наиболее вероятных претендентов выделяются Филиппины, уже формализовавшие проявленный интерес, а также – Республика Корея, Таиланд и Индонезия.

Перспективы присоединения КНР к ВПТТП в ближайшей перспективе ограничиваются преимущественным интересом КНР в развитии ВРЭП, особенностями организации его корпоративного сектора и некоторыми особенностями регуляторных мер, реализованных в рамках ВПТТП.

Относительно возможных направлений углубления содержательной части выделяются такие области, как правила происхождения, таможенное регулирование и содействие торговле; охрана труда и окружающей среды. Последнее направление рассматривается через призму концепции *ESG*.

В условиях обозначенных перспектив, с учетом приобретающего модельный характер ВПТТП, интерес представляет анализ перспектив взаимодействия между ЕАЭС и ВПТТП с учетом роли корпоративного сектора.

### **3.2 Проблемы и возможные направления взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП с учетом роли корпоративного сектора**

Рассматривая процессы интеграционного взаимодействия государств на евразийском пространстве, важно отметить, что фокус данных процессов все в большей степени смещается в направлении юго-восточной части Евразии

и АТР [5]. При этом также все в большей степени происходит вытеснение стран субрегионов центральной, северной и северо-восточной части Евразии, среди которых в рамках исследования будут рассматриваться государства-участники ЕАЭС, из многостороннего диалога в регионе вследствие ряда факторов:

– возрастающей субрегиональной замкнутости торговых потоков стран Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии [82], где ключевым торгово-экономическим партнером стран выступает КНР;

– постепенного формирования в субрегионе собственной инфраструктуры производственных и сбытовых сетей [63];

– сдержанного подхода к расширению географии интеграционного взаимодействия стран постсоветского пространства с акцентом на расширение торгово-экономического сотрудничества с европейскими партнерами.

Неспешный подход в расширении географии интеграционного сотрудничества ЕАЭС с потенциальными партнерами АТР обусловлен товарной структурой экспорта государств-участников ЕАЭС на рынки региона, низкими тарифными барьерами со стороны партнеров и тарифной выручкой государств-участников ЕАЭС.

Так, значительная доля совокупного объема экспорта государств-участников ЕАЭС на внешние рынки обеспечивается за счет экспорта товаров с низкой добавленной стоимостью, преимущественно – сырьевой продукции [35; 59]. Страны-реципиенты экспортируемой продукции в АТР устанавливают минимальные тарифные барьеры на импорт товаров с низкой добавленной стоимостью с рынков ЕАЭС. В частности, в Малайзии величина среднего применяемого тарифа на экспортируемую из России сырьевую продукцию составляет 0,17%, в Японии – 0,20%, на Тайване – 0,53%, в Республике Корея – 2,10%, в КНР – 2,63% [40]. Вместе с тем государства-участники ЕАЭС, в частности – Россия и Казахстан – устанавливают экспортные пошлины и квоты на экспорт сырьевой продукции. Таким образом, тарифная нагрузка на товары с низкой

добавленной стоимостью, экспортируемые с рынков ЕАЭС на рынки партнеров АТР, является незначительной. Вследствие этого при существующей товарной структуре экспорта снижение торговых барьеров может не оказать существенного влияния на изменение объемов торговли.

Однако важно принимать во внимание, что страны евразийского пространства, не принимающие участия в интеграционных процессах, активно протекающих в регионе, при сохранении существующей товарной структуры экспорта, на начальном этапе могут столкнуться с рисками существования в рамках периферийной полуавтаркии с потенциальным закреплением статуса поставщика ресурсов, а впоследствии – с угрозой «коллективного протекционизма» со стороны государств, являющихся участниками крупнейших МРТС региона – ВПТТП и ВРЭП [46]. Таким образом, экспортеры из стран, не принимающих участия в интеграционных процессах в регионе – к которым относятся государства-участники ЕАЭС – могут столкнуться с проявлениями дискриминации [22] в отношении экспортируемой продукции в Азиатском субрегионе вследствие снижения торговых барьеров и гармонизации норм торгово-экономического сотрудничества между странами внутри реализованных мегаформатов, и потенциальными рисками постепенного вытеснения и замещения экспортируемой продукции в пользу экспортеров из государств-участников МРТС АТР.

**П р и м е ч а н и е** – Под «коллективным протекционизмом» понимается комплекс мер, применяемых группой стран интеграционного объединения в отношении третьих стран, направленный на защиту рынков товаров и услуг стран интеграционного объединения. Комплекс мер «коллективного протекционизма» включает в себя тарифные барьеры и меры нетарифного регулирования в отношении третьих стран.

В связи с этим вопрос интеграции ЕАЭС с партнерами в АТР приобретает важное значение в научном дискурсе. Российским научным сообществом предлагаются и анализируются различные возможные варианты включения государств-участников ЕАЭС в интеграционную повестку АТР, систематизированные сценарии приведены в приложении Г.

В отношении возможности реализации стратегии интенсификации интеграционного взаимодействия ЕАЭС в АТР посредством присоединения к одному из реализованных в рассматриваемом регионе мегаформатов необходимо отметить, что в современных условиях данное предположение носит гипотетический характер [45]. Применительно к ВПТТП это обусловлено рядом факторов.

Во-первых, доминирующие позиции в ВПТТП занимают развитые страны. Несмотря на то, что данная группа стран не являлась инициатором первичных антироссийских санкций, на сегодняшний день позиция данных государств в отношении России достаточно однозначна [23]. Так, Австралия ввела запрет на импорт ряда товаров из Российской Федерации; Канада также установила ряд ограничений на импортно-экспортные отношения с Российской Федерацией, а также лишила Россию статуса «наиболее благоприятствуемой нации»; Новая Зеландия и Сингапур также предприняли ряд мер по ограничению торговли с Российской Федерацией; Япония последовала примеру Канады и ряда других стран, также лишив Россию статуса «наиболее благоприятствуемой нации» и установив ряд ограничений в отношении импорта определенных высокотехнологичных товаров [48]. Таким образом, принятие положительного решения о включении Российской Федерации в число участников ВПТТП, если такой интерес будет выражен российской стороной, на сегодняшний день является маловероятным. Это формирует барьеры к сопряжению ЕАЭС с рассматриваемым партнерством в целом.

Во-вторых, нормативно-правовая основа партнерства. ВПТТП предусматривает высочайшие стандарты торговли товарами и услугами. Значительная часть положений соглашения направлена на защиту интересов и обеспечение конкурентоспособности развитого корпоративного сектора. На сегодняшний день государства-участники ЕАЭС – в том числе и Россия – не обладают достаточно развитым корпоративным сектором, способным составить конкуренцию представителям МНК развитых стран,



осуществляющих свою деятельность в АТР. Таким образом, без постепенной адаптации к формирующимся в регионе новейшим стандартам международного торгово-инвестиционного сотрудничества в совокупности с недостаточной развитостью корпоративного сектора [83] при отсутствии МНК-лидеров [28], потенциальные преимущества от участия государств ЕАЭС в одном из крупнейших реализованных МРТС с высокой долей вероятности будут нивелированы.

Таким образом, в данном ключе наиболее оптимальным и потенциально эффективным может выступить комплексный подход, ориентированный, во-первых, на направленное налаживание связей с государствами-участниками ВПТТП посредством заключения двусторонних соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве; во-вторых, на постепенную адаптацию нормативно-правовой базы и механизмов сотрудничества ЕАЭС к формирующимся в рамках МРТС, реализованных в АТР стандартам регулирования торгово-экономической деятельности.

Рассмотрим каждый из составных элементов подробнее.

а) Направленное налаживание связей с государствами-участниками ВПТТП посредством заключения двусторонних соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве.

В рамках исследования были определены потенциальные партнеры из числа участников ВПТТП на примере Российской Федерации. Для этого государства-участники ВПТТП были разделены на категории: «недружественные», «нейтральные» и «дружественные» государства в соответствии с утвержденным перечнем [30]. В число «недружественных» государств из числа участников ВПТТП в полном составе вошли развитые страны партнерства, данные страны были исключены из дальнейшего рассмотрения в качестве потенциальных партнеров. В число «нейтральных» государств вошли: Бруней, Мексика, Чили; в число «дружественных» – Вьетнам, Малайзия и Перу соответственно.

Дальнейшим шагом стало определение возможных направлений сотрудничества в условиях необходимости отраслевой диверсификации экспорта. Для достижения данной цели был проведен анализ отраслевой структуры экспорта Российской Федерации в рассматриваемые страны и выявлены особенности национального экспорта в разрезе групп экспортных товаров, определенных в соответствии с классификацией по методологии Российского экспортного центра [37]. Структура экспорта Российской Федерации на рынки участников ВПТТП из числа потенциальных партнеров в соответствии с классификацией экспортируемых товаров представлена в таблице 3.2.

В качестве приоритетных направлений сотрудничества были определены группы товаров несырьевого неэнергетического экспорта (далее – ННЭ), в меньшей степени – нижних переделов, в большей степени – средних и верхних переделов. Выделение несырьевых неэнергетических товаров в качестве приоритетного направления может способствовать повышению конкурентоспособности национального корпоративного сектора на международном уровне вследствие возможности вовлечения в ЦДС на более высоких технологических стадиях. Кроме того, увеличение степени переработки продукции способствует не только вовлечению в ЦДС на значимых этапах технологического процесса, но и – увеличению национального ВВП, а также – бюджетных поступлений вследствие кратного увеличения добавленной стоимости [90].

**П р и м е ч а н и е** – Несырьевые неэнергетические товары, в соответствии с классификацией по методологии Российского экспортного центра, включают в себя продукцию нижних, средних и верхних переделов, а также высокотехнологичные товары в составе группы товаров верхних переделов.

Таблица 3.2 – Структура экспорта Российской Федерации в страны-участницы ВПТТП, 2019-2021 гг.

В процентах

Страна	Сырьевые товары	Несырьевые энергетические товары	Несырьевые неэнергетические товары		
			Нижний передел	Средний передел	Верхний передел
1	2	3	4	5	6

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6
2019 г.					
Бруней	–	93,46	–	–	6,54
Вьетнам	45,17	5,49	17,51	19,31	12,52
Малайзия	47,91	40,11	5,47	4,54	1,97
Мексика	8,46	1,98	73,09	14,16	2,32
Перу	0,06	19,57	54,22	9,43	16,72
Чили	0,00	39,95	20,70	26,66	12,69
2020 г.					
Бруней	99,11	0,72	–	0,01	0,16
Вьетнам	31,90	4,32	19,97	33,64	10,17
Малайзия	35,40	50,76	5,97	5,70	2,16
Мексика	1,80	0,88	72,05	21,45	3,83
Перу	–	11,29	70,50	12,78	5,43
Чили	11,67	20,50	25,77	28,00	14,05
2021 г.					
Бруней	–	97,61	–	–	2,39
Вьетнам	18,65	2,89	20,66	39,48	18,32
Малайзия	45,46	38,34	10,48	4,27	1,45
Мексика	0,42	0,41	80,14	12,36	6,67
Перу	0,07	6,32	64,10	24,75	4,76
Чили	13,25	10,91	25,41	35,91	14,52

Источник: составлено автором по данным [26; 37].

За период с 2019 г. по 2021 г. на ННЭ в среднем приходилось от 20% до 30% общего объема экспорта Российской Федерации в рассматриваемые страны (исключение составили Бруней – 1% и Малайзия – 4,7%). Лидирующие позиции по объему товаров ННЭ средних и верхних переделов в стоимостном выражении заняли Вьетнам и Чили: более 30% и 13% соответственно от общего объема экспорта в данные страны пришлось на рассматриваемые категории товаров.

В разрезе групп экспортных товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (далее – ТН ВЭД) [53] были выделены следующие особенности, сформировавшиеся к 2021 г., таблица 3.3.

Таблица 3.3 – Лидирующие группы товаров ННЭ России на целевые рынки

Нижний передел	Средний передел	Верхний передел
1	2	3

## Продолжение таблицы 3.3

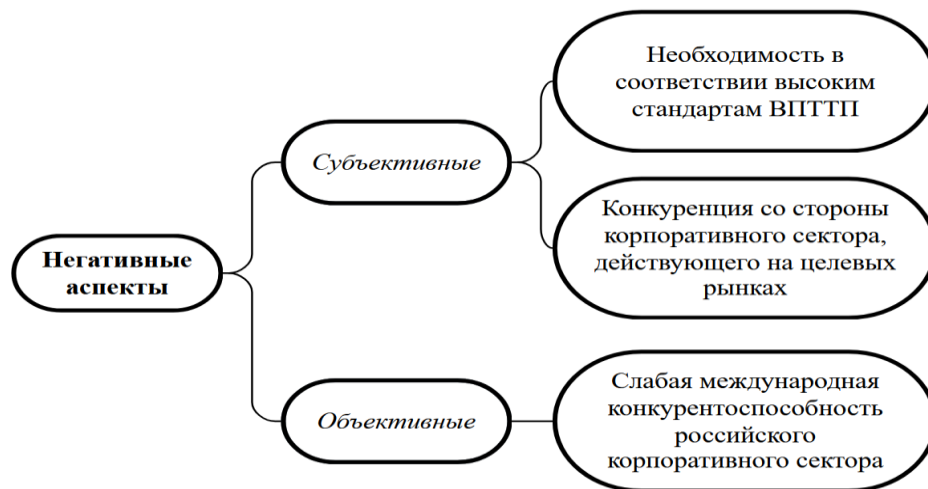
1	2	3
Вьетнам		
«удобрения» (код ТН ВЭД 31)	«мясо и пищевые мясные субпродукты» (код ТН ВЭД 02)	«реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части» (код ТН ВЭД 84)
«черные металлы» (код ТН ВЭД 72)	«пластмассы и изделия из них» (код ТН ВЭД 39)	«разные пищевые продукты» (код ТН ВЭД 21)
		«фармацевтическая продукция» (код ТН ВЭД 30)
Малайзия		
«удобрения» (код ТН ВЭД 31)	«жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения» (код ТН ВЭД 15)	«инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности» (код ТН ВЭД 90)
		«электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности» (код ТН ВЭД 85)
Мексика		
«черные металлы» (код ТН ВЭД 72)	«черные металлы» (код ТН ВЭД 72)	«фармацевтическая продукция» (код ТН ВЭД 30)
«удобрения» (код ТН ВЭД 31)	«каучук, резина и изделия из них» (код ТН ВЭД 40)	
«алюминий и изделия из него» (код ТН ВЭД 76)		
Перу		
«удобрения» (код ТН ВЭД 31)	«пластмассы и изделия из них» (код ТН ВЭД 39)	«прочие химические продукты» (код ТН ВЭД 38)
	«бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона» (код ТН ВЭД 48)	«средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности» (код ТН ВЭД 87)
Чили		
«удобрения» (код ТН ВЭД 31)	«бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона» (код ТН ВЭД 48)	«средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности» (код ТН ВЭД 87)
	«древесина и изделия из нее; древесный уголь» (код ТН ВЭД 44)	
Примечание – Группы товаров ННЭ верхних переделов с кодами ТН ВЭД 30; 38; 84; 85; 87; 90 являются высокотехнологичными товарами.		

Источник: составлено автором по данным [26].

На основе представленной информации можно сделать вывод о существующем потенциале отраслевой и географической диверсификации

экспорта Российской Федерации на рынки стран-участниц ВПТТП. Обозначенные группы товаров ННЭ могут стать основой к закреплению и укреплению позиций российского корпоративного сектора на рынках рассматриваемых стран при условии наращивания экспортного потенциала.

Вместе с тем необходимо отметить наличие субъективных и объективных негативных аспектов, формирующих вызовы для российского корпоративного сектора при реализации обозначенного сценария, рисунок 3.3.



Источник: составлено автором.

Рисунок 3.3 – Субъективные и объективные негативные аспекты, формирующие вызовы для российского корпоративного сектора

Среди потенциальных субъективных негативных аспектов могут быть выделены:

1) Необходимость отвечать высоким стандартам, регламентируемым в рамках ВПТТП, при осуществлении деятельности на рынках стран-участниц партнерства.

К данным стандартам, среди прочих, могут быть отнесены нормы регулирования объектов права интеллектуальной собственности. В рамках ЕАЭС и в России, в частности, на сегодняшний день регулирование вопросов в данной области осуществляется в рамках стандартов, установленных ВТО.

Следует также выделить и нормы охраны труда и окружающей среды, в настоящее время приобретающие возрастающее значение для корпоративного сектора в условиях развития и распространения концепции

*ESG* [50]. Несмотря на то, что ряд представителей российского корпоративного сектора реализует проекты, отвечающие принципам *ESG* [32; 44; 54-58], на сегодняшний день регуляторные рамки и компетенции российского корпоративного сектора в данной области находятся на этапе своего становления.

2) Конкуренция со стороны корпоративного сектора потенциальных партнеров из числа участников ВПТТП; конкуренция со стороны корпоративного сектора развитых стран-участниц ВПТТП; конкуренция со стороны крупнейших МНК остального мира, осуществляющих свою деятельность на рынках рассматриваемого региона; одновременно с этим – слабая международная конкурентоспособность корпоративного сектора государств-участников ЕАЭС.

В рамках исследования анализ современного положения корпоративного сектора и составление рекомендаций, направленных на формирование и развитие факторов международной конкурентоспособности корпоративного сектора, как приоритетное направление в современных условиях, будут осуществляться на примере России. Вместе с тем сформированные рекомендации могут быть использованы оставшимися странами-участницами ЕАЭС, однако с учетом особенностей национальных экономик и поправками на потенциальные имеющиеся различия в развитии и структуре корпоративного сектора.

Лидирующие позиции среди крупнейших представителей российского корпоративного сектора стабильно занимают компании нефтяной и газовой промышленности – ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и ПАО «Роснефть», таблица 3.4. Это обусловлено структурой национальной экономики, сырьевой направленностью экспорта и характером участия страны в ГЦДС. Россия интегрирована в международное производство в большей степени как поставщик ресурсов: за 2012-2021 годы доля чистого прямого участия в ГЦДС в среднем составляла порядка 36,2% совокупного объема торговли (доля двустороннего участия за рассматриваемый период составляла в

среднем 3%, доля чистого обратного участия – 5,4%), а ключевые позиции в структуре экспорта по источникам добавленной стоимости занимала отрасль добычи минерального энергетического сырья – порядка 60% [221].

Таблица 3.4 – Рейтинг 10 крупнейших нефинансовых компаний России по объему реализации продукции, 2022 г.

В миллионах долларов США

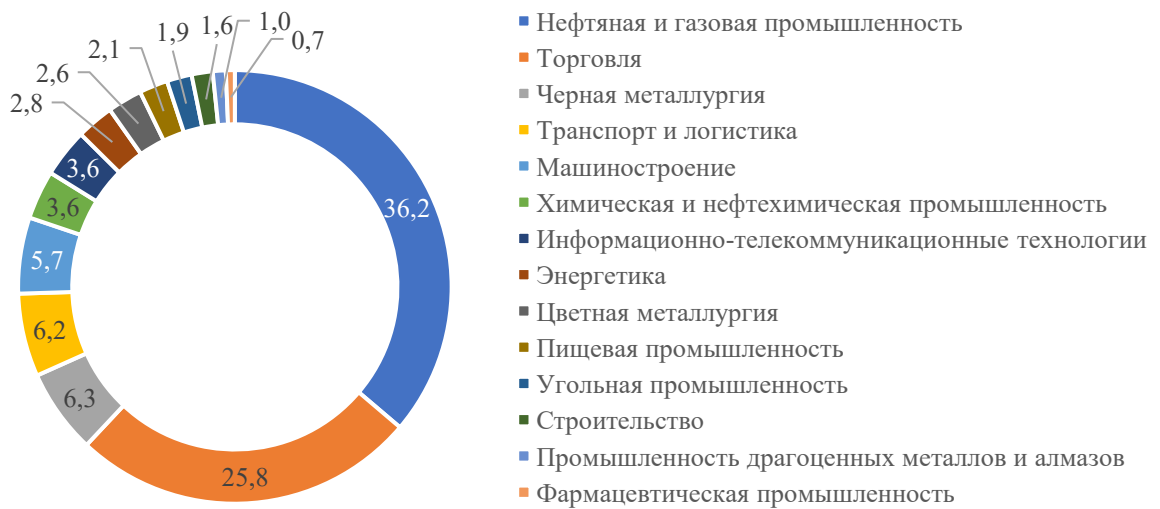
Компания / Группа компаний	Отрасль	Вид собственности	Объем реализации продукции
ПАО «Газпром»	Нефтяная и газовая промышленность	Смешанная собственность с долей государственного участия	139 551,8
ПАО «Лукойл»	Нефтяная и газовая промышленность	Частная собственность	125 162,3
ПАО «Роснефть»	Нефтяная и газовая промышленность	Частная собственность	114 184,9
ОАО «РЖД»	Транспорт	Государственная собственность	34 322
X5 Group	Торговля	Частная собственность	29 862,9
ГК «Ростех»	Машиностроение	Государственная собственность	27 962,5
ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефтяная и газовая промышленность	Частная собственность	25 632
ПАО «Магнит»	Торговля	Частная собственность	25 194
ГК «Росатом»	Энергетика	Государственная собственность	19 649,8
ПАО «Норильский никель»	Цветная металлургия	Совместная частная и иностранная собственность	17 876,3

Источник: составлено автором по данным [43; 49].

Доминирование топливно-энергетических компаний в структуре корпоративного сектора не является исключительной особенностью России. Лидирующие позиции среди крупнейших представителей корпоративного сектора развитых стран, обладающих существенной минерально-сырьевой базой, таких как Австралия, Канада, США [100], также занимают компании отрасли добычи минерально-энергетического сырья. Однако корпоративный сектор данных стран является значительно более диверсифицированным, что находит отражение и в репрезентации представителей нефинансового корпоративного сектора в рейтинге крупнейших компаний мира по объему реализации продукции *Global 500*. Так, например, по состоянию на 2022 г. Канада представлена в рейтинге шестью нефинансовыми компаниями из пяти отраслей экономики [163]. Аналогичная ситуация складывается и для

развивающихся стран – Индии и КНР. Нефинансовый корпоративный сектор КНР, в частности, представленный в рейтинге 1995 г. холдингом химической отрасли промышленности *Sinochem*, занимавшем 209 позицию, по состоянию на 2022 г. представлен уже 100 МНК КНР из 13 отраслей экономики [163].

В свою очередь, распределение крупнейших российских компаний по отраслям экономики на национальном уровне носит слабо диверсифицированный характер: большая часть представителей корпоративного сектора сосредоточена в отраслях добычи минерального энергетического сырья и торговле, рисунок 3.4.



Источник: составлено автором по данным [43].

Рисунок 3.4 – Распределение крупнейших российских нефинансовых компаний по отраслям экономики, 2022 г., в процентах

На международном уровне – в контексте сопоставимости с крупнейшими компаниями мира – российский нефинансовый корпоративный сектор представлен исключительно топливно-энергетическими компаниями. Так, будучи впервые представленным в рейтинге *Global 500* [163] в 1997 г. компанией ПАО «Газпром», к 2022 г. в число крупнейших компаний мира по объему реализации продукции входит три представителя российского нефинансового корпоративного сектора: ПАО «Газпром» – занявший первое место среди российских компаний, представленный в рейтинге и 52 место в общем списке; ПАО «Лукойл» – 67 место в рейтинге; ПАО «Роснефть» – 118 место в рейтинге.



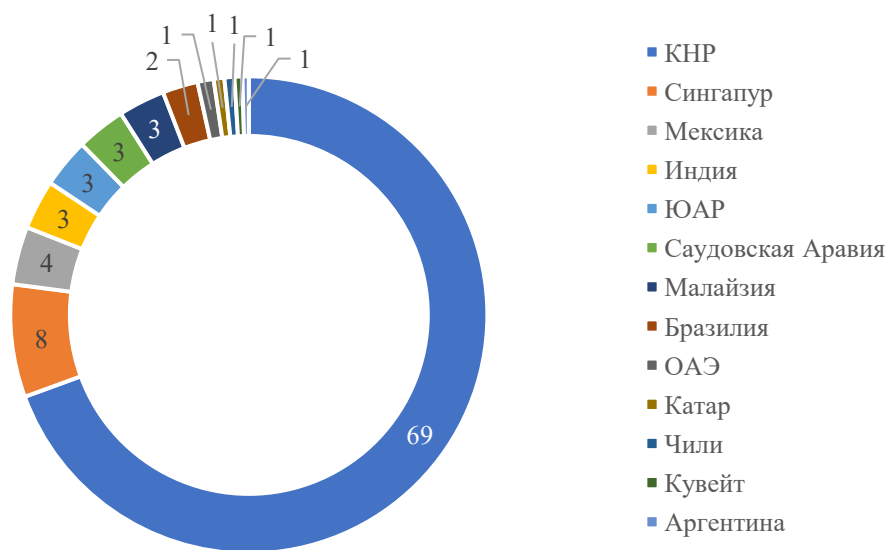
Примечание – Всего в рейтинге представлено четыре российских компании: замыкает список ПАО «Сбербанк», занявший в 2022 г. 270 место в рейтинге *Global 500* и впервые представленный в нем в 2007 г.

По уровню транснационализации активов российский корпоративный сектор также значительно уступает МНК как развитых, так и развивающихся стран. В рейтинге 100 крупнейших нефинансовых МНК мира по объему зарубежных активов, публикуемым ЮНКТАД в рамках доклада *World Investment Report* (далее – *WIR*), не представлено ни одной российской компании. При этом представители корпоративного сектора развивающихся стран АТР постепенно занимают свои позиции в данном рейтинге, составляя конкуренцию МНК развитых стран. По состоянию на 2021 г. в рейтинге представлено 13 МНК из развивающихся стран Азиатского субрегиона: 12 представителей корпоративного сектора КНР из различных отраслей экономики и одна МНК Малайзии: *Petronas-Petroliam Nasional Bhd* (нефтегазовая промышленность), занявшая 99 строку рейтинга, по объему зарубежных активов обогнав канадскую горнодобывающую компанию *Barrick Gold Corporation* [124].

В рейтинге 100 крупнейших нефинансовых МНК из развивающихся и переходных экономик по объему зарубежных активов, также публикуемым ЮНКТАД в рамках *WIR*, МНК из стран Азиатского субрегиона занимают исключительные позиции, рисунок 3.5.

Российский корпоративный сектор, в свою очередь, в рейтинге крупнейших нефинансовых МНК из развивающихся и переходных экономик по объему зарубежных активов не представлен. При этом необходимо отметить, что основными реципиентами исходящих прямых инвестиций из России традиционно выступают страны, относящиеся к низконалоговым и офшорным юрисдикциям [144]. Значительная часть прямых инвестиций российского корпоративного сектора является «фиктивными» и преимущественно направлена в «фантомные» иностранные компании [22]. Иными словами, характерной особенностью российского корпоративного

сектора является перемещение капитала в компании, де-юре являющиеся иностранными и учрежденные, преимущественно, исключительно в целях владения активами, и последующий импорт данного капитала в виде ПИИ. Это свидетельствует о неэффективности зарубежных активов российских компаний, что, принимая во внимание отраслевую структуру российского корпоративного сектора на национальном уровне, обусловлено отсутствием стимулов к реализации зарубежных инвестиционных проектов вследствие высокой доли природной ренты в национальной экономике.



Источник: составлено автором по данным [125].

Рисунок 3.5 – Распределение 100 крупнейших нефинансовых МНК из развивающихся и переходных экономик по объему зарубежных активов в соответствии со страной базирования, 2020 г., в процентах

Таким образом, можно выделить следующие характерные на сегодняшний день особенности российского корпоративного сектора:

- низкая степень отраслевой диверсификации, а также консервация сформировавшейся на начальных этапах рыночных преобразований структуры российского корпоративного сектора [9], целесообразность которой была обусловлена необходимостью «обеспечения определенного уровня потребления» [22] посредством экспорта сырьевой продукции ввиду отсутствия иных конкурентных механизмов, однако на сегодняшний день требующая кардинальных преобразований;

- отсутствие стимулов и мотивации к транснационализации;

– низкий уровень конкурентоспособности и отсутствие корпораций-лидеров на международном уровне.

В контексте корпоративной направленности интеграционных процессов, а также углубления международной фрагментации производственного процесса и цифровой трансформации ЦДС, подобная характеристика российского корпоративного сектора формирует барьеры и ставит под угрозу эффективную и полноценную интеграцию России в АТР.

В связи с этим необходимо обозначить возможные направления развития национального корпоративного сектора и обеспечения его конкурентоспособности на международном уровне, рисунок 3.6. Реализация обозначенных направлений развития должна осуществляться параллельно: при сотрудничестве государства, выступающего в роли регулятора, и представителей корпоративного сектора [85].



Источник: разработано автором.

Рисунок 3.6 – Рекомендации по формированию и развитию факторов международной конкурентоспособности российского корпоративного сектора

Таким образом, предполагается реализация комбинированной промышленной политики, ориентированной на интеграцию в международное

производство в рамках ГЦДС, с использованием инструментов как горизонтальной, так и вертикальной промышленной политики. Данные инструменты подразумевают развитие базовых составляющих конкурентной экономики, в том числе – НИОКР и инфраструктуры, а также последовательную поддержку и развитие приоритетных отраслей национальной экономики соответственно [64].

Рассмотрим каждый из составных элементов подробнее.

– Поддержка и стимулирование инновационного развития.

Определенные попытки к становлению национальной экономики на инновационный путь развития были предприняты в рамках «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [20] (далее – Стратегия). Однако существенных результатов по итогам реализации Стратегии добиться не удалось. Согласно докладу *Global Innovation Index*, на момент утверждения Стратегии в 2011 г. Россия занимала 56 позицию в рейтинге среди 132 стран, по состоянию на 2022 г. Россия заняла 47 позицию. КНР и Индия, занимавшие в 2011 г. 29 и 62 позиции соответственно, по состоянию на 2022 г. заняли уже 11 и 40 позиции [103; 106].

**П р и м е ч а н и е** – Доклад *Global Innovation Index* публикуется на ежегодной основе ВОИС. *Global Innovation Index* (далее – *GII*) рассчитывается на основе двух групп показателей – «Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций» и «Достигнутые практические результаты осуществления инноваций» - и 82 различных переменных. *GII* позволяет оценить эффективность реализуемых мер, направленных на поддержку и развитие инноваций.

Несмотря на существенный объем мер, разработанных в целях поддержки и развития инноваций в рамках Стратегии, а также объем финансирования, большая часть установленных стратегических целей по инновационному развитию национальной экономики не была реализована [29].

Низкая результативность реализованной Стратегии явилась следствием ряда факторов, среди которых можно выделить фактическое отсутствие механизмов контроля за реализацией поставленных

стратегических целей, рекомендательный характер в части имплементации положений Стратегии на уровне субъектов Российской Федерации [20], низкую эффективность и громоздкую, разветвленную сеть институтов развития [41], нецелевое и неэффективное расходование бюджетных средств, выделенных на поддержку и развитие инноваций [31; 86], незаинтересованность корпоративного сектора в инновационном развитии национальной экономики, а также «надстроечный характер» инновационной политики [52], формирующейся, фактически, без должного внимания к научно-технологической составляющей.

Как показывает опыт зарубежных стран [1; 71], комплексный механизм, представляющий собой синтез науки, технологий и инноваций при формировании связей между фундаментальными научными исследованиями и корпоративным сектором лежит в основе технологического лидерства на международном уровне. В связи с этим основной фокус в рамках реализации инновационно ориентированной составляющей комплексной промышленной политики, направленной на развитие национального корпоративного сектора и обеспечение его конкурентоспособности, должен быть нацелен на выращивание национальных технологических корпораций-лидеров. Опираясь на опыт зарубежных стран в разработке и реализации инновационной политики, а также обращаясь к некоторым положениям Стратегии, предлагаются следующие возможные меры:

1) увеличение объемов затрат корпоративного сектора на исследования и разработки;

2) поддержка и формирование механизмов мотивации корпоративного сектора к увеличению затрат на исследования и разработки;

Данная мера предполагает разработку и реализацию на государственном уровне комплекса стимулирующих механизмов, который может включать в себя: предоставление налоговых льгот; предоставление грантов на инновационные проекты; осуществление льготного кредитования (в том числе через институты развития).

3) поддержка и развитие новых инновационных компаний;

Данная мера предполагает осуществление государственного финансирования (в том числе с привлечением капиталов государственных компаний и институтов развития) потенциально перспективных небольших развивающихся компаний и стартапов, реализующих технологические инновации в приоритетных отраслях экономики.

4) формирование, поддержка и развитие кооперации между научными структурами и представителями корпоративного сектора.

В настоящее время в рамках «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» [18] формируются предпосылки и условия к кооперации между наукой и корпоративным сектором. Основу данного процесса составляет «Национальная технологическая инициатива» [42] (далее – НТИ), на базе которой в рамках сформированных Центров компетенций НТИ и консорциумов данных центров осуществляется кооперационное взаимодействие научных структур и представителей корпоративного сектора. По состоянию на 2021 г. консорциумы объединяют 771 организацию, из которых 391 – представители корпоративного сектора.

Модель финансирования Центров компетенций НТИ подразумевает поэтапное замещение к 2024 г. бюджетных средств привлеченными средствами корпоративного сектора: по итогам 2021 г. объем внебюджетного финансирования составил 3,4 млрд руб., совокупный объем инвестиций корпоративного сектора за период 2018-2021 годы составил более 9 млрд руб. Объем государственного финансирования за рассматриваемый период составил порядка 13 млрд руб. Доходы Центров компетенций НТИ в 2018-2021 годы составили порядка 17,5 млрд руб., из них 6,5 млрд руб. – по итогам 2021 г.

В связи с этим ключевым направлением в данном случае видится проведение маркетинговых мероприятий, направленных на привлечение большего числа участников – как научно-исследовательских организаций, так

и потенциальных инвесторов из числа представителей корпоративного сектора.

Также необходимо отметить, что одно из ключевых мест в формировании связей между наукой и корпоративным сектором занимают научно-производственные кластеры. Подобный механизм сотрудничества активно применяется корпоративным сектором ряда стран при поддержке со стороны государства. Лидерами в данном направлении являются страны АТР: КНР, Республика Корея, США и Япония [103].

В России подобный механизм сотрудничества в настоящее время находится на этапе своего формирования: из 119 действующих научно-производственных кластеров 87 имеет начальный уровень организации [36], а финансирование осуществляется за счет бюджетных средств. Это соответствует мировой практике формирования научно-производственных кластеров при значительной роли государства, осуществляющего поддержку на начальных этапах функционирования, однако требует со стороны государства разработки и реализации комплекса мер, направленных на интенсификацию вовлеченности корпоративного сектора.

Обращаясь к опыту КНР [74], одним из механизмов может стать формирование на базе научно-исследовательских организаций из ядра соответствующего научно-производственного кластера центров по лицензированию технологий, что окажет содействие коммерциализации результатов НИР. Однако важно учитывать, что подобная мера потребует формирования соответствующей нормативно-правовой основы.

Также характерной особенностью российских научно-производственных кластеров является их локализация преимущественно в западной части страны [36]. В рамках ЕАЭС это может оказать положительное воздействие на формирование субрегиональной инфраструктуры производственно-сбытовых цепочек, однако в контексте дальнейшей интеграции в АТР требуется расширение географии

научно-производственных кластеров, что в свою очередь, также обуславливает необходимость развития инфраструктуры.

– Модернизация производства и развитие инфраструктуры.

В соответствии с Указом «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», среди соответствующих целевых показателей определены, в том числе такие, как увеличение к 2030 г. экспорта несырьевых неэнергетических товаров, а также инвестиций в основной капитал в размере не менее 70% относительно показателей 2020 г. [17].

Модернизация производства и развитие инфраструктуры могут быть рассмотрены в качестве одного из механизмов увеличения доли продукции средних и высоких переделов, а также высокотехнологичной продукции в объеме ННЭ, что в совокупности с формированием инновационно-технологических компетенций в контексте углубления сотрудничества научных структур и корпоративного сектора позволит достичь желаемых результатов.

Стимулирование к увеличению объема затрат на инвестиции в основной капитал позволит расширить производственные мощности компаний, сократить объемы «фиктивных» инвестиций, а также в дальнейшем – снизить нагрузку на федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации по данным статьям расходов, что позволит использовать освободившиеся средства на осуществление инфраструктурных проектов.

При этом важно отметить, что постепенный переход к несырьевым неэнергетическим товарам в структуре национального экспорта с соответствующим последовательным продвижением по ЦДС не отменяет необходимости применения указанных мер в отношении компаний сырьевой направленности вследствие высокого потенциала экспорта несырьевой продукции средних переделов – результата многоступенчатой и/или достаточно высокой степени обработки сырья. Так, например, процесс преобразования нефти в продукты нефтехимии способствует увеличению добавленной стоимости в 6-10 раз [90].



– Стимулирование и повышение мотивации к транснационализации.

Роль транснационализации в обеспечении конкурентоспособности как национального корпоративного сектора, так государства в целом на мировой арене не вызывает сомнений. В данном ключе отправной точкой для разработки и реализации на государственном уровне комплекса мер, направленных на поддержку, формирование мотивации и стимулирование к транснационализации национального корпоративного сектора может послужить опыт КНР, обозначенный в рамках первой главы исследования.

В завершение рассмотрения первого компонента предложенного подхода необходимо отметить, что его реализацию необходимо осуществлять при параллельной реализации второго.

**П р и м е ч а н и е** – Первый компонент предложенного подхода к формированию условий на государственном и корпоративном уровне для адаптации и сопряжения интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и ВПТТП подразумевает направленное налаживание связей с государствами-участниками ВПТТП посредством заключения двусторонних соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве.

б) Постепенная адаптация нормативно-правовой базы и механизмов сотрудничества ЕАЭС к формирующимся в рамках МРТС, реализованных в АТР, стандартам регулирования торгово-экономической деятельности.

Необходимость формирования нормативно-правовой основы для торгово-экономического и производственно-технологического сотрудничества определяется потенциалом комплексного подхода к репозиционированию стран в международном производстве и включению в ЦДС на стадиях более высоких, чем осуществление поставок сырьевой продукции и несырьевых неэнергетических товаров нижних переделов. Опыт стран Азиатского субрегиона показывает, что успех технологического и инновационного развития национальных экономик зависит не только от диверсификации экспорта и импорта, но и активного включения в международные производственные цепочки [10].

В этой связи необходимо выделить ряд ключевых направлений усовершенствования нормативно-правовой основы торгово-экономического

сотрудничества при выстраивании отношений стран-участниц ЕАЭС с партнерами в АТР, таблица 3.5.

Таблица 3.5 – Рекомендации по усовершенствованию нормативно-правовой основы торгово-экономического сотрудничества при выстраивании отношений стран-участниц ЕАЭС с партнерами в АТР

Рекомендации	
1	
а) В рамках Договора о ЕАЭС необходимо пересмотреть подходы к осуществлению скоординированной внешнеэкономической политики стран-участниц ЕАЭС в отношении третьих сторон. На нормативно-правовом уровне предлагается разработать и закрепить:	
1) положения в части недискриминационного доступа на рынки стран-участниц ЕАЭС, который бы обеспечивался применением НР. В настоящее время соответствующие положения отсутствуют;	Данные меры позволят сформировать справедливую, прозрачную и конкурентную деловую среду, способствуя снижению неопределенности и повышению привлекательности потенциального сотрудничества с ЕАЭС для третьих сторон.
2) положения в части недискриминационного доступа на рынки стран-участниц ЕАЭС, который бы обеспечивался применением РНБ. В настоящее время применение РНБ предусматривается в том случае, если соответствующие положения содержатся непосредственно в действующем международном договоре с третьей стороной;	
3) унифицированные правила происхождения товаров с возможностью оформления единого сертификата. В настоящее время предусматриваются различные подходы к применению правил происхождения товаров в отношении третьих сторон.	Отсутствие унифицированных правил происхождения товаров при увеличении количества заключаемых двусторонних соглашений с государствами АТР сформирует предпосылки к возникновению эффекта «чаши спагетти». Разработка и имплементация данных мер позволит экспортерам снизить транзакционные, производственные, торговые и иные издержки, и, как следствие, оптимизировать региональные цепочки поставок.
б) При формировании переговорных стратегий с потенциальными партнерами необходимо предусмотреть возможность расширения области и глубины регулируемых вопросов, предполагающих формирование основ:	
1) для либерализации торговли товарами, включая как поэтапное снижение и отмену тарифных барьеров, так и поэтапное нивелирование нетарифных барьеров; а также – для либерализации торговли услугами;	
2) для инвестиционного сотрудничества. В целях достижения баланса между обеспечением экономической безопасности и необходимостью в осуществлении инвестиционного сотрудничества предлагается обратиться к опыту реализации Комплексного инвестиционного соглашения АСЕАН, предусматривающего Деликатный список ограничений в отношении инвестиций в предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского и лесного хозяйства и рыболовства;	
3) в части регулирования электронной коммерции, предусматривающие поэтапное снижение и отмену таможенных пошлин в отношении цифровых продуктов, возможных к передаче в электронном виде, а также - предоставление недискриминационного доступа на рынки стран-участниц для цифровых продуктов посредством применения НР и РНБ;	
4) в части регулирования деятельности МСП. В настоящее время соответствующие положения в соглашениях с третьими сторонами отсутствуют.	

## Продолжение таблицы 3.5

1
<p><b>Примечания</b></p> <p>1 В рамках Договора о ЕАЭС межгосударственное сотрудничество носит характер региональной экономической интеграции, – что определяется соответствующим положением в части правосубъектности – а первостепенное внимание уделяется либерализации торговли товарами между странами-участницами союза, формированию общего рынка и разработке и внедрению мер защиты внутреннего рынка относительно третьих сторон. Таким образом, Договор о ЕАЭС формирует предпосылки к изоляции государств-участников, что может оказать негативное влияние на развитие национальных экономик в условиях интенсификации интеграционных процессов в юго-восточной части Евразии и АТР.</p> <p>2 В рамках Договора о ЕАЭС в соответствии с пп. 2, 3, 4 ст. 37 «Правила определения происхождения товаров» предусматриваются различные подходы к применению правил происхождения товаров «для целей применения мер таможенно-тарифного регулирования, применения мер нетарифного регулирования и защиты внутреннего рынка, установления требований к маркировке происхождения товаров, осуществления государственных (муниципальных) закупок, ведения статистики внешней торговли товарами», «для целей предоставления тарифных преференций в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Союза из развивающихся или из наименее развитых стран», а также «для целей предоставления тарифных преференций в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Союза из государств, в торгово-экономических отношениях с которыми Союзом применяется режим свободной торговли, применяются правила определения происхождения товаров, установленные соответствующим международным договором Союза с третьей стороной, предусматривающим применение режима свободной торговли».</p>

Источник: разработано автором.

Реализация данных мер в рамках курса на интенсификацию интеграционного взаимодействия с государствами АТР потребует существенного пересмотра сформировавшейся к настоящему моменту внешнеэкономической политики стран-участниц ЕАЭС. Однако необходимо учитывать, что в условиях международной фрагментации производственного процесса использование протекционистской внешнеэкономической политики, как инструмента поддержки и развития национальной экономики, теряет свою эффективность и в большей степени подрывает конкурентоспособность государства на наднациональном уровне, формируя предпосылки к развитию, углублению и закреплению технологического отставания. Таким образом, либерализация внешнеэкономической деятельности является необходимым условием для эффективной и полноценной интеграции в АТР.

Обращаясь к опыту реализованных соглашений и принимая во внимание трудности, возможные в ходе переговоров вследствие всеобъемлющего характера положений, требующих согласования, государства-участники ЕАЭС, вероятно, в перспективе имеют от 5 до 10 лет на разработку и реализацию соответствующих мер.

Примечание – На реализацию ВПТТП – с момента начала переговоров по ТТП в 2010 г. до ратификации финального соглашения в 2018 г. – ушло 8 лет; на реализацию ВРЭП – с момента начала переговоров в 2012 г. до ратификации соглашения в 2022 г. – ушло 10 лет; на реализацию Соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Вьетнамом – с момента начала переговоров в 2012 г. до ратификации соглашения в 2016 г. – ушло 4 года. Также необходимо отметить, что решение о начале переговоров с Индией было принято в 2016 г, на сегодняшний день соглашение находится в статусе «подготовка к первому раунду переговоров» - 6 лет.

Проведенное исследование позволило выявить наличие как объективных, так и субъективных факторов, обуславливающих возрастающую потребность в интенсификации торгово-экономического взаимодействия ЕАЭС с партнерами в АТР. В качестве платформы в данных условиях может рассматриваться ВПТТП.

Однако на сегодняшний день предположение о возможности сопряжения ЕАЭС и ВПТТП носит исключительно гипотетический характер и представляется маловероятным ввиду низкой конкурентоспособности корпоративного сектора участников ЕАЭС, существующих различий в нормативно-правовой основе рассматриваемых форматов и неоднозначной позиции ряда участников ВПТТП в отношении России.

В этих условиях возможным решением может выступить комплексный подход, ориентированный как на направленное взаимодействие с потенциальными партнерами из числа участников ВПТТП, так и на постепенную адаптацию нормативно-правовой базы и механизмов сотрудничества ЕАЭС к формирующимся в рамках МРТС стандартам регулирования торгово-экономической деятельности.

Вместе с тем важно принимать во внимание, что сопряжение с внешними партнерами включает в себе возможные риски для слабо конкурентоспособных экономик, связанные с допуском на внутренние рынки экспортеров товаров, услуг и капитала. В этой связи перспективность интеграции государств-участников ЕАЭС с партнерами в рассматриваемом регионе будет определяться готовностью к осуществлению масштабных преобразований экономической политики как на наднациональном уровне – предполагая высочайшую степень координации, так и на

национальном – предусматривая реализацию мер, направленных на формирование и развитие конкурентоспособного корпоративного сектора.

### Выводы

Проведенное в рамках третьей главы исследование позволило определить возможные направления диверсификации сфер деятельности и взаимодействия корпоративного сектора на основе регуляторных мер ВПТТП. В отношении возможных направлений расширения ВПТТП сделан вывод, что в ближайшей перспективе расширение ВПТТП ожидается за счет ряда государств Азиатского субрегиона. В рамках возможных направлений углубления ВПТТП выделены потенциальные направления дальнейшего изменения содержательной части соглашения.

Анализ перспектив развития ВПТТП позволил сделать вывод о том, что увеличение количества участников партнерства способствует закреплению разработанных новых стандартов на глобальном уровне, что только усилит необходимость в адаптации институциональной среды и последующей имплементации соответствующих норм для отдельных стран. На этой основе, а также с учетом интенсификации интеграционных процессов, протекающих в АТР, и вызовов, формирующихся перед участниками ЕАЭС, анализируются и раскрываются перспективы взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП. На основе полученных результатов сформулированы предложения по формированию условий на государственном и корпоративном уровне для адаптации и сопряжения интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и ВПТТП, разработанные с опорой на «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года», в рамках которых одним из приоритетов является интенсификация и расширение сотрудничества с государствами АТР.

## Заключение

Значимость проведенного исследования заключается в приращении научного знания о возрастающей роли корпоративного сектора в интеграционных процессах вследствие углубления международного разделения труда в сфере производства на примере Транстихоокеанского партнерства, представляющего инклюзивную форму регулирования международных торгово-экономических отношений; систематизации и раскрытия правил регулирования деятельности участников Транстихоокеанского партнерства, сформированных под влиянием и при участии корпоративного сектора; а также определении перспектив взаимодействия ЕАЭС и ВПТТП (с учетом особенностей российского корпоративного сектора).

В результате решения поставленных в диссертации задач сделаны следующие ключевые выводы и получены результаты практического и теоретического характера:

1) Обоснованы теоретические аспекты развития международной экономической интеграции, раскрывающие роль и влияние корпоративного сектора. На основе анализа существующих теоретико-методологических подходов к изучению международной экономической интеграции определены ее движущие силы на современном этапе развития мировой экономики в условиях взаимодействия государств на основе глубокого международного разделения труда и технологической специализации, которыми выступают МНК.

Выявлено и обосновано определенное влияние формирования международных производственных систем на эволюцию преференциальных торговых соглашений. Предложена типология соглашений о торговом и/или экономическом сотрудничестве в соответствии с их характерными особенностями. Выделены следующие типы соглашений: соглашения

«классического типа», соглашения «переходного типа», соглашения «нового типа», соглашения «новейшего типа».

2) Определены особенности взаимодействия государственных институтов и корпоративного сектора в условиях формирования международных производственных систем, характеризующиеся постепенным и все возрастающим размыванием государственного экономического суверенитета как результат экспансии МНК и нарушения баланса между ролью государства.

3) Сравнительный анализ текстов ВПТТП и ВРЭП, сопоставление положений данных МРТС с нормами ГАТТ/ВТО, а также анализ действия рассмотренных соглашений на практике, позволил выявить новые унифицированные и универсальные стандарты регулирования торгово-экономической деятельности на межгосударственном уровне.

4) Выявлены характерные особенности взаимодействия корпоративного сектора развитых и развивающихся стран-участниц ВПТТП на основе международного разделения труда в производственных процессах, определяющие и обуславливающие формирование новых стандартов межгосударственного регулирования корпоративной деятельности.

5) Определены возможные направления развития ВПТТП. Сделан обоснованный вывод о наибольшем потенциале расширения ВПТТП за счет государств Азиатского субрегиона, что обусловлено сформированными производственными связями и продолжительным торгово-экономическим сотрудничеством между потенциальными претендентами и участниками ВПТТП. Определены возможные направления углубления содержательной части ВПТТП, среди которых выделены: правила происхождения, таможенное администрирование и содействие торговле; интеллектуальная собственность; охрана труда и окружающей среды.

6) Раскрыты перспективы сопряжения ЕАЭС и ВПТТП. Сделан обоснованный вывод об отсутствии возможности интеграции ЕАЭС и ВПТТП на современном этапе вследствие совокупности факторов. В качестве

наиболее предпочтительного определен подход, который заключается в формировании двусторонних связей между ЕАЭС и потенциальными партнерами из числа стран-участниц ВПТТП, к которым отнесены Вьетнам, Малайзия – в большей степени, Мексика, Перу и Чили – в меньшей степени.

Обоснована необходимость адаптации нормативно-правовой базы и механизмов сотрудничества ЕАЭС к формирующимся в рамках МРТС стандартам регулирования торгово-экономической деятельности.

На примере России раскрыты возможные вызовы, формирующие барьеры перед национальным корпоративным сектором. В качестве ответа на данные вызовы разработан комплексный подход к формированию и развитию факторов обеспечения международной конкурентоспособности.



## Список сокращений и условных обозначений

В настоящей диссертации применяют следующие сокращения и обозначения:

АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии;

АТР – Азиатско-Тихоокеанский регион;

АТЭС – Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества;

ВВП – Валовой внутренний продукт;

ВОИС – Всемирная организация интеллектуальной собственности;

ВПТТП – Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве;

ВРЭП – Всестороннее региональное экономическое партнерство;

ВТО – Всемирная торговая организация;

ГАТС – Генеральное соглашение по торговле услугами;

ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле;

ГЦДС – Глобальные цепочки добавленной стоимости;

ЕАЭС – Евразийский экономический союз;

ЗСТ – Зона свободной торговли;

ИТ – Информационные технологии;

ИТЭС – Индо-Тихоокеанская экономическая структура;

МВФ – Международный Валютный Фонд;

МНК – Многонациональные корпорации;

МРТС – Мегарегиональные торговые соглашения;

МСП – Малые и средние предприятия / Субъекты малого и среднего предпринимательства;

НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле;

НИОКР – Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

НИР – Научно-исследовательская работа;

ННЭ – Несырьевой неэнергетический экспорт;

НР – Национальный режим;

НТИ – Национальная технологическая инициатива;

ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития;

ПИИ – Прямые иностранные инвестиции;

ПО – Программное обеспечение;

РНБ – Режим наибольшего благоприятствования;

ТН ВЭД – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности;

ТРИМС – Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей;

ТРИПС – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности;

ТСЭП – Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство;

ТТИП – Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство;

ТТП – Транстихоокеанское партнерство;

ЦДС – Цепочки добавленной стоимости;

ШОС – Шанхайская организация сотрудничества;

ЭПШП – Экономический пояс Шелкового пути;

ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию;

ESG – Принципы экологического, социального и корпоративного управления;

GII – Global Innovation Index, публикуемый на ежегодной основе рейтинг

ВОИС;

ISDS – Механизм по урегулированию споров между инвесторами и государством;

M&A – Сделки слияния и поглощения;

WIR – World Investment Report, выпускаемый на ежегодной основе доклад ЮНКТАД.

## Список литературы

### Книги

1. Богаевская, О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике / О.В. Богаевская. – Москва : ИМЭМО РАН, 2012. – 94 с. – ISBN 978-5-9535-0355-6.
2. Кузнецов, А.В. Прямые иностранные инвестиции стран Восточной Азии: Китай, Япония, Республика Корея, Монголия : монография / А.В. Кузнецов. – Москва : РУСАЙНС, 2020. – 210 с. – Тираж отсутствует. – ISBN 978-5-4365-2537-2.
3. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под редакцией И.С. Королева. – Москва : Экономистъ, 2003. – 604 с. – ISBN 5-98118-032-3.
4. Перская, В.В. Инструменты поддержки экспортных проектов ESG на основе международного опыта : монография / В.В. Перская, Е.Б. Стародубцева, Л.И. Хомякова [и др.] ; под редакцией В.В. Перской, А.Д. Зверевой. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 166 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-16-018034-2.
5. Подберезкин, А.И. Евразия и Россия / А.И. Подберезкин, К.П. Боришполец, О.А. Подберезкина. – Москва : Издательство МГИМО-Университет, 2013. – 517 с. – ISBN 978-5-9228-1024-1.
6. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Москва : Эксмо, 2016. – 1040 с. – ISBN 978-5-699-82801-2.
7. Рутковская, В.С. Мировой финансовый рынок и Россия (пункт 8.7 «Анализ предложений США для Транстихоокеанского партнерства по главе об интеллектуальной собственности») : монография / В.С. Рутковская ; под редакцией Е.А. Звоновой, А.Г. Глебовой : в 2 томах. Том 2. – Москва : КноРус, 2021. – С. 283-287. – 340 с. – 1000 экз. – ISBN 978-5-406-08752-7.

8. Рутковская, В.С. Предпосылки формирования всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве / В.С. Рутковская // Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами : материалы II Международной научно-практической конференции ; в 3 томах. Том 1. – Москва : Институт развития дополнительного профессионального образования, 2020. – С. 233-235. – 286 с. – ISBN 978-5-4268-0052-6.

9. Сильвестров, С.Н. Роль и место государственных корпораций в современной модели экономического развития России : монография / С.Н. Сильвестров, А.Г. Зельднер, Н.В. Кузнецов [и др.] ; под научной редакцией А.Г. Зельднера. – Москва : Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2020. – 180 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-394-04389-5.

10. Симачев, Ю.В. Россия в глобальном производстве / Ю.В. Симачев, А.А. Федюнина, М.Г. Кузык [и др.]. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2020. – 148 с. – ISBN 978-5-7598-2186-1.

11. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : АСТ, 2017. – 640 с. – ISBN 978-5-17-114199-8.

12. Хейфец, Б.А. Корпоративная интеграция: Альтернатива для постсоветского пространства / Б.А. Хейфец, А.М. Либман. – Москва : Издательство ЛКИ, 2008. – 160 с. – ISBN 978-5-382-00605-5.

13. Хейфец, Б.А. Новая модель международной экономической интеграции / Б.А. Хейфец. – Москва : Институт экономики РАН, 2023. – 48 с. – ISBN 978-5-9940-0722-8.

14. Хейфец, Б.А. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России / Б.А. Хейфец. – Москва : Институт экономики РАН, 2016. – 86 с. – ISBN 978-5-9940-0543-9.

15. Шемятенков, В.Г. Европейская интеграция : учебное пособие / В.Г. Шемятенков. – Москва : Международные отношения, 2003. – 400 с. – ISBN 5-7133-1161-9.

## Нормативные правовые акты

16. О мерах по реализации Декларации о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза [Распоряжение Высшего Евразийского экономического совета от 06 декабря 2018 г. № 9]. – Правовой портал Евразийского экономического союза (ЕАЭС). – Текст : электронный. – URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru> (дата обращения: 14.05.2023).

17. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года [Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474] // Информационно-правовой портал «Гарант.ру». – Текст : электронный. – URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 27.12.2022).

18. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации [Указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642] // Информационно-правовой портал «Гарант.ру». – Текст : электронный. – URL: <https://base.garant.ru/71551998/> (дата обращения: 27.12.2022).

19. О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года [Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. № 12]. – Правовой портал Евразийского экономического союза (ЕАЭС). – Текст : электронный. – URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru> (дата обращения: 14.05.2023).

20. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (редакция от 18.10.2018)]. – СПС «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.12.2022).

## Диссертации

21. Барышников, П.Ю. Влияние многостороннего соглашения СЕТА на развитие торгово-экономических отношений между ЕС и Канадой : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : диссертация

на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Барышников Павел Юрьевич ; Финансовый университет. – Москва, 2021. – 175 с. – Библиогр.: с. 150-167.

22. Изотов, Д.А. Региональный аспект экономической интеграции России в АТР: оценка потенциала и эффектов (на примере российского Дальнего Востока) : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Изотов Дмитрий Александрович ; Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук. – Хабаровск, 2021. – 278 с. – Библиогр.: с. 225-251.

23. Портанский, А.П. Перспективы и риски трансформации системы регулирования мировой торговли: глобальный и мегарегиональный аспекты : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Портанский Алексей Павлович ; Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук» (ИМЭМО РАН). – Москва, 2019. – 365 с. – Библиогр.: с. 343-365.

24. Ремчукова, В.К. Влияние преференциальных торговых соглашений на многостороннюю торговую систему : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ремчукова Варвара Константиновна ; Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный институт международных отношений (Университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации». – Москва, 2015. – 234 с. – Библиогр.: с. 202-221.

## Отчеты о научно-исследовательской работе

25. Транстихоокеанское партнерство (ТТП): последствия от заключения соглашения о ТТП для России, ее основных внешнеторговых партнеров, ЕАЭС, АТЭС и ВТО : отчет о НИР / Сильвестров Сергей Николаевич. – Москва : Финансовый университет, 2016. – 194 с.

## Электронные ресурсы

26. Анализ данных / Федеральная таможенная служба : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <http://stat.customs.gov.ru/analysis> (дата обращения: 25.04.2023).

27. Анализ ключевых договоренностей ВРЭП / Институт международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <http://www.vavt-imef.ru/our-blog/analysis-of-key-rser-agreements/> (дата обращения: 18.05.2022).

28. Глобализация перестала вращаться вокруг стран / KazanFirst : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://kazanfirst.ru/articles/583860> (дата обращения: 03.12.2022).

29. Достижение стратегических целей инновационного развития / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.miiiris.ru/rosstat/strat\\_purpose](https://www.miiiris.ru/rosstat/strat_purpose) (дата обращения: 25.12.2022).

30. Дружественные страны для России в 2023 году / GOGOV : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://gogov.ru/articles/friendly-countries> (дата обращения: 27.04.2023).

31. Институты развития провалили инновации / Ведомости : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/03/01/859742-instituti-razvitiya> (дата обращения: 26.12.2022).

32. Информационно-аналитический материал «Деятельность компании в области устойчивого развития» / ФосАгро : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://cdn.phosagro.ru/upload/docs/ESG\\_Review.pdf](https://cdn.phosagro.ru/upload/docs/ESG_Review.pdf) (дата обращения: 29.04.2023).

33. Информационно-аналитический материал «Торговля и интеграция России в Азиатско-Тихоокеанский регион: результаты и перспективы» / Росконгресс : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://roscongress.org/materials/torgovlya-i-integratsiya-rossii-v-aziatsko-tikhookeanskiy-region-rezultaty-i-perspektivy/> (дата обращения: 07.09.2022).

34. История Всемирного экономического форума в Давосе / ТАСС : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://tass.ru/info/14695279> (дата обращения: 15.03.2023).

35. Итоги внешней торговли РК за 2021 год / Economic Research Institute : сайт. – Текст : электронный. – URL: [https://economy.kz/ru/Novosti\\_instituta/id=4092/arch=2021\\_33](https://economy.kz/ru/Novosti_instituta/id=4092/arch=2021_33) (дата обращения: 25.11.2022).

36. Карта кластеров России : сайт. – URL: <https://map.cluster.hse.ru/list> (дата обращения: 27.12.2022). – Текст : электронный.

37. Классификация экспортных товаров / Российский экспортный центр : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:



[https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/classification/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/) (дата обращения: 28.12.2022).

38. Линь, Го. Опыт Китая в управлении государственными предприятиями / Го Линь, М. Ковалев // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2015. – № 7 (758). – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://core.ac.uk/reader/38540680> (дата обращения: 28.12.2022).

39. На долю участников Всестороннего регионального экономического партнерства приходится 30% мирового ВВП и населения, что делает его крупнейшим торговым соглашением по этим параметрам в мире / Euler Hermes Россия : сайт. – Текст : электронный. – URL: [https://www.eulerhermes.com/ru\\_RU/testing/news/article-1.html](https://www.eulerhermes.com/ru_RU/testing/news/article-1.html) (дата обращения: 12.12.2022).

40. Навигатор по барьерам и требованиям рынков / Российский экспортный центр : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://navigator.exportcenter.ru/map/> (дата обращения: 16.09.2022).

41. Научный доклад «Оценка эффективности деятельности российских и зарубежных институтов развития» / Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.nifi.ru/images/FILES/Reports/doklad\\_DI.pdf](https://www.nifi.ru/images/FILES/Reports/doklad_DI.pdf) (дата обращения: 26.12.2022).

42. Национальная технологическая инициатива : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://nti2035.ru/> (дата обращения: 27.12.2022). – Текст : электронный.

43. Рейтинг крупнейших компаний RAEX-600 / RAEX Rating Review : сайт. – Текст : электронный. – URL: [https://raex-rr.com/country/RAEX-600/raex-600\\_rating\\_of\\_biggest\\_companies](https://raex-rr.com/country/RAEX-600/raex-600_rating_of_biggest_companies) (дата обращения: 20.12.2022).

44. Русал : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.rusal.ru/about/> (дата обращения: 29.04.2023). – Текст : электронный.

45. Рутковская, В.С. Проблемы и перспективы взаимодействия ЕАЭС и Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве / В.С. Рутковская // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – № 8. Том 13. – С. 3223-3238. – ISSN 2222-534X. – Текст : электронный. – DOI 10.18334/epp.13.8.118852. – URL: <https://1economic.ru/lib/118852> (дата обращения: 01.09.2023).

46. Рутковская, В.С. Россия в условиях трансформации системы глобального регулирования торговли / В.С. Рутковская // Экономические отношения. – 2021. – № 4. Том 11. – С. 775-794. – ISSN 2587-8921. – Текст : электронный. – DOI 10.18334/eo.11.4.113848. – URL: <https://1economic.ru/lib/113848> (дата обращения: 12.11.2021).

47. Рутковская, В.С. Цифровая трансформация мировой экономики: регулирование электронной коммерции в рамках Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве / В.С. Рутковская // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – № 4. Том 12. – С. 2021-2034. – ISSN 2222-0372. – Текст : электронный. – DOI 10.18334/vines.12.4.116334. – URL: <https://1economic.ru/lib/116334> (дата обращения: 15.12.2022).

48. Санкции в отношении Российской Федерации / Traderadar : сайт. – Текст : электронный. – URL: <http://traderadar.kz/> (дата обращения: 30.11.2022).

49. СПАРК : сайт. – URL: <https://spark-interfax.ru/> (дата обращения: 20.12.2022). – Текст : электронный.

50. Стародубцева, Е.Б. Финансовые ESG-инструменты поддержки экспорта: новый тренд / Е.Б. Стародубцева, М.Б. Медведева // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – № 4. Том 12. – С. 2615-2630.

– ISSN 2222-0372. – Текст : электронный. – DOI 10.18334/vines.12.4.116376.  
– URL: <https://1economic.ru/lib/116376> (дата обращения: 18.04.2023).

51. Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года / Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep\\_razv\\_integr/strategicheskie-napravleniya-razvitiya.php](https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_razv_integr/strategicheskie-napravleniya-razvitiya.php) (дата обращения: 14.05.2023).

52. «Стратегия инновационного развития» провалилась / Ведомости : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/07/22/835097-strategiya-innovatsionnogo> (дата обращения: 26.12.2022).

53. ТН ВЭД / Альта-софт : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.alt.ru/tnved/> (дата обращения: 26.04.2023).

54. Устойчивое развитие / Газпром : официальный сайт. – Санкт-Петербург. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.gazprom.ru/sustainability/> (дата обращения: 29.04.2023).

55. Устойчивое развитие / Норникель : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.nornickel.ru/sustainability/#tabs-highlights> (дата обращения: 29.04.2023).

56. Устойчивое развитие / РусГидро : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [http://www.rushydro.ru/sustainable\\_development/](http://www.rushydro.ru/sustainable_development/) (дата обращения: 29.04.2023).

57. Устойчивое развитие / Сибур : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.sibur.ru/ru/sustainability/> (дата обращения: 29.04.2023).

58. Устойчивое развитие / ФосАгро : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.phosagro.ru/sustainability/> (дата обращения: 29.04.2023).

59. Федеральная таможенная служба : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 25.11.2022). – Текст : электронный.

60. Что такое государственные закупки и как в них участвовать / Сбербанк : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/gosudarstvennye-zakupki-osnovnye-momentu/](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/gosudarstvennye-zakupki-osnovnye-momentu/) (дата обращения: 04.05.2022).

61. Япония подтвердила вступление Великобритании в Транстихоокеанское партнерство / ТАСС : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/17413171> (дата обращения: 01.04.2023).

#### Статьи

62. Байков, А.А. Экономическая интеграция как мирополитическое явление. Очерк теории и методологии сравнительной оценки / А.А. Байков // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2017. – № 4. Том 10. – С. 38-53. – ISSN 2542-0240.

63. Волгина, Н. Китай в глобальных цепочках стоимости: некоторые факты / Н. Волгина, Лю Пэнфэй // Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2020. – № 4. – С. 20-27. – ISSN 2311-2271.

64. Волгина, Н.А. Глобальные цепочки стоимости, индустриализация и промышленная политика / Н.А. Волгина // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. – 2017. – № 6. – С. 23-32. – ISSN 2071-6435.

65. Волгина, Н.А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций / Н.А. Волгина // Вестник международных организаций. – 2020. – № 2. Том 15. – С. 255-282. – ISSN 1996-7845.

66. Данельян, А.А. Соотношение ст. 1106 НАФТА и ТРИМС в свете практики разрешения споров / А.А. Данельян, О.С. Магомедова // Международный правовой курьер. – 2018. – № 2 (26). – С. 35-40. – ISSN 2311-4525.
67. Дейкин, А. «НАФТА плюс» - «НАФТА минус»? / А. Дейкин, Е. Комкова // Мир перемен. – 2005. – № 1. – С. 164-179. – ISSN 2073-3038.
68. Дун, Я. Транстихоокеанское партнерство: анализ полного текста соглашения / Я. Дун, Ц. Су // Вестник международных организаций. – 2016. – № 4. Том 11. – С. 162-176. – ISSN 1996-7845.
69. Еликбаев, К.Н. Проблемы и перспективы функционирования рынка государственных закупок в рамках ЕАЭС / К.Н. Еликбаев // Вестник РУДН. Серия: Экономика. – 2022. – № 1 (30). – С. 79-92. – ISSN 2313-2329.
70. Изотов, Д.А. Международная экономическая интеграция в условиях процессов глобализации и регионализации / Д.А. Изотов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2021. – № 5. – С. 7-24. – ISSN 2072-8042.
71. Казаков, В.В. Европейский опыт разработки и реализации инновационной политики развития экономических систем / В.В. Казаков // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – № 392. – С. 138-144. – ISSN 1561-7793.
72. Королев, А.С. ВРЭП в системе многостороннего экономического сотрудничества в АТР / А.С. Королев // Юго-Восточная Азия: Актуальные проблемы развития. – 2017. – № 36. – С. 46-57. – ISSN 2072-8271.
73. Костюнина, Г.М. Защита прав интеллектуальной собственности в соглашении НАФТА и интеграционном проекте Американско-Мексиканско-Канадского соглашения / Г.М. Костюнина, О.А. Козлова // Горизонты экономики. – 2018. – № 6 (46). – С. 82-86. – ISSN 2219-3650.

74. Ленчук, Е.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 5 (122). – С. 38-51. – ISSN 0868-6351.

75. Перская, В.В. Глобальные цепочки стоимости как трансформационный индикатор изменений в мировой экономике / В.В. Перская, Л.И. Хомякова // Вопросы региональной экономики. – 2021. – № 1 (46). – С. 223-233. – ISSN 2078-4023.

76. Перская, В.В. Государство как институт инициации развития при восстановлении экономики в постпандемийный период / В.В. Перская // Экономика. Налоги. Право. – 2022. – № 1. Том 15. – С. 142-154. – ISSN 1999-849X.

77. Попов, Д.И. Обзор ключевых тарифных обязательств, согласованных странами-участницами Транстихоокеанского партнерства / Д.И. Попов, В.В. Пономарев // Торговая политика. – 2016. – № 1 (5). – С. 92-126. – ISSN 2499-9415.

78. Пьянкова, С.Г. Финансовая интеграция: преимущества, издержки, барьеры и влияние на экономический рост / С.Г. Пьянкова, Э.Р. Закирова // Финансовая жизнь. – 2019. – № 2. – С. 18-24. – ISSN 2218-4708.

79. Рогатных, Е. Глобальные цепочки добавленной стоимости и их влияние на развитие национальной экономики / Е. Рогатных // Мировое и национальное хозяйство. – 2016. – № 4 (39). – С. 1-20. – ISSN 2713-0983.

80. Рутковская, В.С. Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве: перспективы дальнейшего развития / В.С. Рутковская // Фундаментальные исследования. – 2023. – № 8. – С. 36-42. – ISSN 1812-7339.

81. Рутковская, В.С. Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе: интересы корпоративного сектора / В.С. Рутковская // Экономические науки. – 2023. – № 2 (219). – С. 193-206. – ISSN 2072-0858.

82. Рутковская, В.С. Интеграционные процессы в азиатско-тихоокеанском регионе: ключевые особенности и вызовы для России / В.С. Рутковская // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». – 2022. – № 12. – С. 53-56. – ISSN 2223-2974.

83. Рутковская, В.С. Роль корпоративного сектора в трансформации системы международных торгово-экономических отношений / В.С. Рутковская // Российский экономический журнал. – 2022. – № 2. – С. 70-84. – ISSN 0130-9757.

84. Рутковская, В.С. Цепочки добавленной стоимости в Азиатско-Тихоокеанском регионе: государство и корпоративный сектор / В.С. Рутковская, С.Н. Сильвестров // Мир новой экономики. – 2022. – № 4. Том 16. – С. 20-33. – ISSN 2220-6469.

85. Сильвестров, С.Н. Государственно-частное партнерство и стратегия экономического роста / С.Н. Сильвестров, Ю.А. Крупнов, Е.В. Золотарев [и др.] // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2022. – № 2. Том 18. – С. 341-363. – ISSN 2073-2872.

86. Сильвестров, С.Н. Методический подход к оценке качества мероприятий стратегического планирования / С.Н. Сильвестров, В.Г. Старовойтов, И.И. Беляев [и др.] // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – № 12. Том 17. – С. 2205-2228. – ISSN 2073-2872.

87. Сильвестров, С.Н. О цифровой трансформации предприятия в контексте системной экономической теории / С.Н. Сильвестров, В.П. Бауэр, В.В. Еремин [и др.] // Экономическая наука современной России. – 2020. – № 2. – С. 22-45. – ISSN 1609-1441.

88. Соколов, В.В. Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве: новые положения в международных экономических соглашениях / В.В. Соколов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 11. – С. 56-69. – ISSN 2072-8042.

89. Спартак, А.Н. Метаморфозы процесса регионализации: от региональных торговых соглашений к мегарегиональным проектам / А.Н. Спартак // Контуры глобальных трансформаций. – 2017. – № 4. Том 10. – С. 13-37. – ISSN 2542-0240.

90. Спартак, А.Н. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А.Н. Спартак, А.В. Хохлов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 5. – С. 3-15. – ISSN 2072-8042.

91. Ушкалова, Д.И. Модели экономической интеграции и их типология / Д.И. Ушкалова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2016. – № 3. – С. 158-170. – ISSN 2073-6487.

#### Источники на иностранном языке

92. Государственные предприятия во время пандемии COVID-19 / Международный валютный фонд (МВФ) : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/05/06/blog-state-owned-enterprises-in-the-time-of-covid-19> (дата обращения: 06.05.2022).

93. Группа Всемирного Банка : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://data.worldbank.org> (дата обращения: 14.05.2022). – Текст : электронный.

94. Департамент статистики Вьетнама : официальный сайт. – Ханой. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.gso.gov.vn/> (дата обращения: 05.02.2022). – Текст : электронный.

95. Департамент статистики Малайзии : официальный сайт. – Куала-Лумпур. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://newss.statistics.gov.my> (дата обращения: 06.02.2022). – Текст : электронный.



96. Департамент статистики Сингапура : официальный сайт. – Сингапур. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.singstat.gov.sg> (дата обращения: 04.02.2022). – Текст : электронный.

97. Департамент экономического планирования и статистики Министерства финансов и экономики Брунея : официальный сайт. – Бандар-Сери-Бегаван. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://deps.mofe.gov.bn> (дата обращения: 04.02.2022). – Текст : электронный.

98. Институт статистики ЮНЕСКО : официальный сайт. – Монреаль. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://data.uis.unesco.org/> (дата обращения: 03.04.2022). – Текст : электронный.

99. Института национальной статистики Перу : официальный сайт. – Лима. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.inei.gob.pe/> (дата обращения: 06.02.2022). – Текст : электронный.

100. Информационно-аналитический материал «BP Statistical Review of World Energy 2022» / BP : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2022-full-report.pdf> (дата обращения: 20.12.2022).

101. Информационно-аналитический материал «Digital economy report 2019: Value creation and capture: implications for developing countries» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf) (дата обращения: 10.05.2022).

102. Информационно-аналитический материал «Global economic prospects. Spillovers amid Weak Growth» / Группа Всемирного Банка : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2016a/Global->

Economic-Prospect-January-2016-Spillovers-amid-weak-growth.pdf (дата обращения: 20.08.2022).

103. Информационно-аналитический материал «Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation-driven growth?» / Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-section1-en-gii-2022-at-a-glance-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf> (дата обращения: 25.12.2022).

104. Информационно-аналитический материал «Investment Policy Monitor № 11» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/webdiaerpcb2013d11\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/webdiaerpcb2013d11_en.pdf) (дата обращения: 23.02.2023).

105. Информационно-аналитический материал «Investment Policy Monitor № 24» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/diaercbinf2021d2\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diaercbinf2021d2_en.pdf) (дата обращения: 23.02.2023).

106. Информационно-аналитический материал «The Global Innovation Index 2011. Accelerating Growth and Development» / Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2011.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2011.pdf) (дата обращения: 25.12.2022).

107. Информационно-аналитический материал «The Human Capital Index 2020 Update. Human Capital in the Time of COVID-19» / Группа Всемирного Банка : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34432/9781464815522.pdf?sequence=4&isAllowed=y> (дата обращения: 21.02.2022).

108. Информационно-аналитический материал «World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir1991overview\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir1991overview_en.pdf) (дата обращения: 19.02.2023).

109. Информационно-аналитический материал «World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf) (дата обращения: 17.02.2023).

110. Информационно-аналитический материал «World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2002> (дата обращения: 21.02.2023).

111. Информационно-аналитический материал «World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development» / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf) (дата обращения: 20.02.2023).

112. Информационно-аналитический материал «World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence» / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report11\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf)  
(дата обращения: 21.02.2023).

113. Информационно-аналитический материал «The Australia-New Zealand Closer Economic Relationship» / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/Australia-NZ-CER/anzcer-cer-booklet.pdf> (дата обращения: 18.05.2021).

114. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://unctadstat.unctad.org/> (дата обращения: 24.02.2023). – Текст : электронный.

115. Международная организация труда (МОТ) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://ilostat.ilo.org/data/> (дата обращения: 28.03.2022).

116. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) : официальный сайт. – Париж. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://data.oecd.org/> (дата обращения: 02.03.2023). – Текст : электронный.

117. Agreement between New Zealand and Singapore on a Closer Economic Partnership / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/Singapore-NZ-CEP/NZ-Singapore-CEP-full-text.pdf> (дата обращения: 19.05.2021).

118. Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada Text / Офис торгового представительства США : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between> (дата обращения: 17.05.2022).

119. Agreement on Government Procurement / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/gr\\_gpa\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gr_gpa_e.htm) (дата обращения: 04.05.2022).

120. Agreement on Trade-Related Investment Measures / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/18-trims\\_e.htm#ann](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims_e.htm#ann) (дата обращения: 02.05.2022).

121. An Open Letter from Lawyers to the Negotiators of the Trans-Pacific Partnership Urging the Rejection of Investor-State Dispute Settlement / TPP Legal : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://tpplegal.wordpress.com/open-letter/> (дата обращения: 13.11.2021).

122. Andean subregional integration agreement “Cartagena Agreement” / UNCTAD Investment Policy Hub : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3079/cartagena-agreement> (дата обращения: 20.04.2021).

123. Anderer, C. Trade policy in a «GVC World»: Multinational corporations and trade liberalization / C. Anderer, A. Dur, L. Lechner // Business and Politics. – 2020. – № 4. Volume 22. – P. 639-666. – ISSN отсутствует. – DOI 10.1017/bap.2020.4.

124. Annex Tables. Annex table 19: The world’s top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2021 / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://worldinvestmentreport.unctad.org/annex-tables/> (дата обращения: 20.12.2022).

125. Annex Tables. Annex table 20: The top 100 non-financial MNEs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2020 / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://worldinvestmentreport.unctad.org/annex-tables/> (дата обращения: 20.12.2022).

126. Antras, P. Multinational Firms and the Structure of International Trade / P. Antras, S.R. Yeaple // NBER Working Paper Series. – 2013. – № 18775. – P. 1-80. – ISSN отсутствует. – DOI 10.3386/w18775.

127. Australia's free trade agreements (FTAs) / Правительство Австралии : официальный сайт. – Канберра. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/trade-agreements> (дата обращения: 21.05.2021).

128. Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement / Департамент иностранных дел и торговли Правительства Австралии : официальный сайт. – Бартон, Канберра. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/anzcerta/Pages/australia-new-zealand-closer-economic-relations-trade-agreement> (дата обращения: 18.05.2021).

129. Balassa, B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – London : George Allen and Unwin LTD, 1962. – 316 p. – ISBN отсутствует.

130. Baldwin, R. A domino theory of regionalism / R. Baldwin // NBER Working Paper Series. – 1993. – № 4465. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI 10.3386/w4465. – URL: <https://www.nber.org/papers/w4465> (дата обращения: 23.04.2021).

131. Belderbos, R. Where to Locate Innovative Activities in Global Value Chains / R. Belderbos, L. Sleuwaegen, D. Somers [и др.] // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. – 2016. – № 30. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI 10.1787/5jlv8zmp86jg-en. – URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5jlv8zmp86jg->

en.pdf?expires=1683396354&id=id&accname=guest&checksum=24192F6F1D7C984F483B6067C676CD14 (дата обращения: 26.05.2022).

132. Bhagwati, J. US Trade Policy: The Infatuation with FTAs / J. Bhagwati. – New York : Department of Economics. Columbia University, 1995. – 23 p. – ISBN отсутствует.

133. Bivens, J. The Trans-Pacific Partnership is unlikely to be a good deal for American workers / J. Bivens // EPI Briefing Paper. – 2015. – № 397. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.epi.org/publication/tpp-unlikely-to-be-good-deal-for-american-workers/> (дата обращения: 24.05.2021).

134. Borin, A. Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains / A. Borin, M. Mancini, D. Taglioni. – Washington, DC : World Bank Group Development Economics Development Research Group, 2021. – 40 p. – ISBN отсутствует.

135. Brunei-Japan Economic Partnership Agreement (BJEPA) / Министерство иностранных дел Брунея : официальный сайт. – Бандар-Сери-Бегаван. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [http://www.mfa.gov.bn/Pages/The-Brunei-%E2%80%93-Japan-Economic-Partnership-Agreement-\(BJEPA\).aspx](http://www.mfa.gov.bn/Pages/The-Brunei-%E2%80%93-Japan-Economic-Partnership-Agreement-(BJEPA).aspx) (дата обращения: 21.05.2021).

136. Buchanan, J.M. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / J.M. Buchanan, G. Tullock. – Ann Arbor, MI : The University of Michigan Press, 1962. – 361 p. – ISBN отсутствует.

137. Business Roundtable : сайт. – URL: <https://www.businessroundtable.org/> (дата обращения: 04.11.2021). – Текст : электронный.

138. Canada-U.S. Free Trade Agreement / Правительство Канады : официальный сайт. – Оттава. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united\\_states-etats\\_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united_states-etats_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?lang=eng) (дата обращения: 21.04.2021).

139. CETA chapter by chapter / Европейская Комиссия : официальный сайт. – Брюссель. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/ceta-chapter-chapter\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement/ceta-chapter-chapter_en) (дата обращения: 17.05.2022).

140. China Outlines four-point proposal for the future of APEC / China Global Television Network : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://news.cgtn.com/news/2020-11-20/Xi-attends-APEC-Economic-Leaders-Meeting-via-video-link-VzP48BmIBW/index.html> (дата обращения: 25.05.2021).

141. Clinton, H. America's Pacific Century / H. Clinton // Published to Foreign Policy. – 2011. – October. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/> (дата обращения: 13.11.2021).

142. Colombia has made request to join Pacific trade pact: Mexico / Reuters : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.reuters.com/article/us-trade-tpa-colombia-idUSKBN1JB2QV> (дата обращения: 01.04.2023).

143. Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership text and resources / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/cptpp/comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership-text-and-resources/#bookmark0> (дата обращения: 03.05.2023).

144. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) / Международный валютный фонд (МВФ) : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5> (дата обращения: 20.12.2022).



145. Corporate lobbying expense jumps as U.S. trade debates rages / Reuters : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.reuters.com/article/us-trade-tpa-lobbying-idUKKCN0PX2JO20150723> (дата обращения: 05.04.2023).

146. Costa Rica seeks entry to trans-Pacific trade bloc / Reuters : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.reuters.com/world/americas/costa-rica-seeks-entry-trans-pacific-trade-bloc-2022-08-11/> (дата обращения: 01.04.2023).

147. Costa Rica wants to join CPTPP, president says / NikkeiAsia : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://asia.nikkei.com/Politics/International-relations/Indo-Pacific/Costa-Rica-wants-to-join-CPTPP-president-says> (дата обращения: 01.04.2023).

148. Diakantoni, A. Accumulating trade costs and competitiveness in Global Value Chains / A. Diakantoni, H. Escaith, M. Roberts [и др.]. – Geneva : World Trade Organization Economic Research and Statistics Division, 2017. – 43 p. – ISBN отсутствует.

149. Dunning, J.H. The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development (Chapter 2 «Globalization and the Theory of MNE Activity») / J.H. Dunning ; N. Hood, S. Young editors. – London : Palgrave Macmillan, 2000. – P. 21-52. – 434 p. – ISBN 978-0-312-22537-7.

150. East Asia Forum : сайт. – URL: <https://www.easiaforum.org/2018/02/27/cptpp-a-boost-for-japans-regional-trade-leadership/> (дата обращения: 04.04.2023). – Текст : электронный.

151. Economic Diplomacy / Министерство иностранных дел Японии : официальный сайт. – Токио. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html> (дата обращения: 21.05.2021).

152. Ecuador applies for CPTPP membership to diversify trade / NikkeiAsia : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Ecuador-applies-for-CPTPP-membership-to-diversify-trade2> (дата обращения: 01.04.2023).

153. Existing U.S. Trade Agreements / Государственный департамент США : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.state.gov/trade-agreements/existing-u-s-trade-agreements/> (дата обращения: 21.05.2021).

154. Ferrantino, M.J. Actual and Potential Trade Agreements in the Asia-Pacific: Estimated Effects / M.J. Ferrantino, M. Maliszewska, S. Taran. – Washington, DC : World Bank, 2019. – 40 p. – ISBN отсутствует.

155. Flynn, S. Public Interest Analysis of the US TPP Proposal for an IP Chapter / S. Flynn, M. Kaminski, B. Baker [и др.] // TLS Research Paper Series. – 2011. – № 21. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: [https://digitalcommons.wcl.american.edu/research/21/?utm\\_source=digitalcommons.wcl.american.edu%2Fresearch%2F21&utm\\_medium=PDF&utm\\_campaign=PDFCoverPages](https://digitalcommons.wcl.american.edu/research/21/?utm_source=digitalcommons.wcl.american.edu%2Fresearch%2F21&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages) (дата обращения: 24.05.2021).

156. Foreign Trade Information System. Information on Chile / SICE : сайт. – Текст : электронный. – URL: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/CHLagreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/CHLagreements_e.asp) (дата обращения: 21.05.2021).

157. Foreign Trade Information System. Information on Mexico / SICE : сайт. – Текст : электронный. – URL: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXagreements\\_e.asp#Inforce](http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXagreements_e.asp#Inforce) (дата обращения: 21.05.2021).

158. Foreign Trade Information System. Information on Peru / SICE : сайт. – Текст : электронный. – URL: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERagreements_e.asp) (дата обращения: 21.05.2021).

159. Free Trade Agreements in force / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:

<https://www.mfat.govt.nz/br/trade/free-trade-agreements/> (дата обращения: 21.05.2021).

160. From the CEP to CPTPP / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/nz-singapore-closer-economic-partnership/from-the-cep-to-cptpp/> (дата обращения: 19.05.2021).

161. Full text of CPTPP / Центр для ВТО и международной торговли Министерства коммерции и промышленности Вьетнама : официальный сайт. – Ханой. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://wtocenter.vn/chuyen-de/12782-full-text-of-cptpp> (дата обращения: 17.05.2022).

162. General treaty on Central American economic integration between Guatemala, El Salvador, Honduras and Nicaragua / UNCTAD Investment Policy Hub : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3077/central-american-economic-integration> (дата обращения: 20.04.2021).

163. Global 500 / Fortune : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://fortune.com/ranking/global500/> (дата обращения: 04.03.2023).

164. Grossman, G.M. Protection for Sale / G.M. Grossman, E. Helpman // NBER Working Paper Series. – 1992. – № 4149. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w4149/w4149.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w4149/w4149.pdf) (дата обращения: 15.10.2021).

165. Haggard, L. The Trans-Pacific Partnership / L. Haggard // Sigma: Journal of Political and International Studies. – 2020. – № 4. Volume 37. – P. 25-38. – ISSN отсутствует.

166. Herreros, S. The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective / S. Herreros. – Santiago, Chile : United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN ECLAC), 2011. – 41 p. – ISBN 978-9-211-21756-8.

167. Horn, H. Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreement / H. Horn, P.C. Mavroidis, A. Sapir // The World Economy. – 2010. – № 11. Volume 33. – P. 1565-1588. – ISSN 1467-9701.

168. How large is public procurement? / Группа Всемирного Банка : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-large-public-procurement> (дата обращения: 04.05.2022).

169. How much does your country invest in R&D? / Институт статистики ЮНЕСКО : официальный сайт. – Монреаль. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/> (дата обращения: 03.04.2022).

170. How to read the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) / Правительство Канады : официальный сайт. – Оттава. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgrp/chapter\\_summaries-sommaires\\_chapitres.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgrp/chapter_summaries-sommaires_chapitres.aspx?lang=eng) (дата обращения: 27.04.2022).

171. Imperial Economic Conference : Summary of Proceedings. – New Zealand, 1932. – 131 p. – ISBN отсутствует.

172. Indonesia making preparations to join TPP / NikkeiAsia : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://asia.nikkei.com/Spotlight/The-Future-of-Asia/The-Future-of-Asia-2018/Indonesia-making-preparations-to-join-TPP> (дата обращения: 01.04.2023).

173. Industrial group supports Thailand joining CPTPP / Bangkok Post : сайт. – Текст : электронный.

– URL: <https://www.bangkokpost.com/business/1932096/industrial-group-supports-thailand-joining-cptpp> (дата обращения: 26.04.2023).

174. Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances : сайт. – URL: <https://imaa-institute.org> (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.

175. International community strikes a ground-breaking tax deal for the digital age / Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) : официальный сайт. – Париж. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.oecd.org/tax/international-community-strikes-a-ground-breaking-tax-deal-for-the-digital-age.htm> (дата обращения: 14.10.2021).

176. International Investment Agreements Navigator / UNCTAD Investment Policy Hub : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/> (дата обращения: 03.03.2023).

177. International Monetary Fund data. Balance of Payments and International Investment Position Statistics / Международный валютный фонд (МВФ) : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542640458779> (дата обращения: 14.11.2021).

178. Krasner, S. State power and the structure of international trade / S. Krasner // World Politics. – 1976. – № 3. – P. 317-347. – ISSN отсутствует.

179. Krist, W. Negotiations for a Trans-Pacific Partnership Agreement / W. Krist ; edited by K. Hughes. – Washington, DC : Wilson Center, 2012. – 34 p. – ISBN 978-1-938027-08-6.

180. Lawrence, R.Z. Adjustment and Income Distribution Impacts of the Trans-Pacific Partnership / R.Z. Lawrence, T. Moran. – Washington, DC : Peterson Institute for International Economics, 2016. – 20 p. – ISBN отсутствует.

181. Lawrence, R.Z. Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration / R.Z. Lawrence. – Washington, DC : Brookings Institution Press, 1996. – 192 p. – ISBN 978-0-8157-2299-1.

182. MacDougall, D. Imperial Preference: A quantitative analysis / D. MacDougall, R. Hutt // *The Economic Journal*. – 1954. – № 254. Volume 64. – P. 233-257. – ISSN отсутствует.

183. Malaysia's Free Trade Agreements / Министерство международной торговли и промышленности Малайзии : официальный сайт. – Куала-Лумпур. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://fta.miti.gov.my/index.php/pages/view/4?mid=23> (дата обращения: 21.05.2021).

184. Minister to submit letter on CPTPP / Bangkok Post : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bangkokpost.com/business/2202059/minister-to-submit-letter-on-cptpp> (дата обращения: 15.11.2021).

185. National Accounts of OECD Countries / Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) : официальный сайт. – Париж. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/economics/national-accounts-of-oecd-countries\\_2221433x](https://www.oecd-ilibrary.org/economics/national-accounts-of-oecd-countries_2221433x) (дата обращения: 03.02.2022).

186. OECD Finalizes BEPS 2.0 Implementation Guidelines – Implications for MNCs in China / China Briefing : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/oecd-finalizes-beps-2-0-implementation-guidelines-implications-for-mnes-in-china/> (дата обращения: 22.02.2023).

187. Olson, M. The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1965. – 186 p. – ISBN отсутствует.

188. Olson, M. The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities / M. Olson. – New Haven, CT : Yale University Press, 1982. – 273 p. – ISBN отсутствует.

189. Petri, P.A. The economic effects of the Trans-Pacific Partnership: new estimates / P.A. Petri, M.G. Plummer. – Washington, DC : Peterson Institute for International Economics, 2016. – 33 p. – ISBN отсутствует.

190. Philippines explores joining TPP to expand free trade network / NikkeiAsia : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Philippines-explores-joining-TPP-to-expand-free-trade-network> (дата обращения: 01.04.2023).

191. Production and Trade of Knowledge- and Technology-Intensive Industries / National Science Foundation (NSF) : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20205/data#table-block> (дата обращения: 20.05.2022).

192. Qiang, C.Z. An Investment Perspective on Global Value Chains / C.Z. Qiang, Y. Liu, V. Steenberg. – Washington, DC : International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2021. – 401 p. – ISBN 978-1-4648-1683-3.

193. RCEP FTA Signed: What Can Foreign Investors in China Expect? / China Briefing : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/rcep-fta-signed-what-can-foreign-investors-in-china-expect/#:~:text=Under%20RCEP%2C%20tariffs%20will%20be,market%20access%20with%20each%20other> (дата обращения: 18.05.2022).

194. Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement / RCEP : официальный сайт. – Джакарта. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rcepsec.org/legal-text/> (дата обращения: 17.05.2022).

195. Regional trade agreements / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rtais.wto.org/> (дата обращения: 01.09.2023).

196. Remarks by President Obama at APEC CEO Business Summit Q&A / The White House President Barack Obama : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2011/11/12/remarks-president-obama-apec-ceo-business-summit-qa> (дата обращения: 13.11.2021).

197. Round 1: Melbourne / Офис торгового представительства США : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/round-1-melbourne> (дата обращения: 20.05.2021).

198. Singapore Government Agency : официальный сайт. – Сингапур. – Обновляется в течение трех месяцев. – URL: <https://www.enterprisesg.gov.sg/> (дата обращения: 21.05.2021). – Текст : электронный.

199. South Korea ‘Seriously’ Looking to Join CPTPP Following China Bid / Bloomberg : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-10-08/korea-seriously-looking-to-join-cptpp-following-china-bid> (дата обращения: 15.11.2021).

200. Statement on Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity / Белый дом : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/05/23/statement-on-indo-pacific-economic-framework-for-prosperity/> (дата обращения: 09.09.2023).

201. STATISTA : сайт. – URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 05.02.2022). – Текст : электронный.

202. Statistics on employment / Международная организация труда (МОТ) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (дата обращения: 06.02.2022).

203. Stiglitz, J.E. Trump and Globalization / J.E. Stiglitz // Journal of Policy Modeling. – 2018. – № 40. – P. 515-528. – ISSN отсутствует.

204. Taiwan’s CPTPP Bid Will Test the Resolve of the Indo-Pacific / The Diplomat : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://thediplomat.com/2021/10/taiwans-cptpp-bid-will-test-the-resolve-of-the-indo-pacific/> (дата обращения: 15.11.2021).



205. Text of the Trans-Pacific Partnership / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaties/trans-pacific-partnership-agreement-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/> (дата обращения: 24.05.2021).

206. The GATT years: from Havana to Marrakesh / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/English/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact4\\_e.htm](https://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm) (дата обращения: 10.03.2023).

207. The Global 2000 / Forbes : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=74861c755ac0> (дата обращения: 04.03.2023).

208. The Uruguay Round agreements / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/legal\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm) (дата обращения: 11.11.2021).

209. Timeline and history of the RCEP negotiations / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/next-steps-and-timeline/> (дата обращения: 16.05.2022).

210. Tinbergen, J. International Economic Integration / J. Tinbergen. – Amsterdam : Elsevier, 1954. – 191 p. – ISBN отсутствует.

211. TPP Negotiation Updates / Офис торгового представительства США : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade->

agreements/trans-pacific-partnership/tpp-negotiation-updates (дата обращения: 20.05.2021).

212. Trade and investment agreements / Правительство Канады : официальный сайт. – Оттава. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng> (дата обращения: 21.05.2021).

213. Trade in Value Added and Global Value Chains. Country profiles explanatory notes / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/explanatory\\_notes\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/explanatory_notes_e.pdf) (дата обращения: 23.05.2022).

214. Trans-Pacific Partnership overview / Министерство иностранных дел и торговли Новой Зеландии : официальный сайт. – Веллингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://tpp.mfat.govt.nz/assets/docs/TPP\\_factsheet\\_Overview-v15.pdf](https://tpp.mfat.govt.nz/assets/docs/TPP_factsheet_Overview-v15.pdf) (дата обращения: 25.05.2021).

215. UK applies to join huge Pacific free trade area CPTPP / Правительство Великобритании : официальный сайт. – Лондон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.gov.uk/government/news/uk-applies-to-join-huge-pacific-free-trade-area-cptpp> (дата обращения: 25.05.2021).

216. UK approach to joining the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans Pacific Partnership (CPTPP) / Департамент международной торговли Правительства Великобритании : официальный сайт. – Лондон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.gov.uk/government/publications/uk-approach-to-joining-the-comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership-cptpp> (дата обращения: 07.05.2022).

217. UK to start talks on joining Trans-Pacific trade pact / Reuters : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.reuters.com/world/uk/uk-start-talks-joining-trans-pacific-trade-pact-2021-09-27/> (дата обращения: 15.11.2021).

218. Uruguay applies to join CPTPP in bid for Asian export boost / NikkeiAsia : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Uruguay-applies-to-join-CPTPP-in-bid-for-Asian-export-boost> (дата обращения: 01.04.2023).

219. Vietnam becoming an R&D hub for global tech giants / VNExpress International : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://e.vnexpress.net/news/business/companies/vietnam-becoming-an-r-amp-d-hub-for-global-tech-giants-4264930.html> (дата обращения: 01.05.2023).

220. What's Next for the Trans-Pacific Partnership (TPP)? / The Council on Foreign Relations (CFR) : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.cfr.org/background/what-trans-pacific-partnership-tpp> (дата обращения: 08.05.2022)

221. World Integrated Trade Solution (WITS) / Группа Всемирного Банка : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://wits.worldbank.org/> (дата обращения: 22.03.2023).

222. WTO members review CPTPP at 100<sup>th</sup> session of Committee on Regional Trade Agreements / Всемирная торговая организация (ВТО) : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news21\\_e/rta\\_22jun21\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/rta_22jun21_e.htm) (дата обращения: 26.04.2022).

**Приложение А**  
(информационное)

**Сравнительная характеристика положений ВПТТП и ТРИПС/ВТО**

Таблица А.1 – Наиболее существенные (в рамках исследования) положения ВПТТП в части защиты объектов права интеллектуальной собственности, расширяющие или выходящие за рамки норм, установленных ТРИПС/ВТО

Объект права	ВПТТП	ТРИПС/ВТО
1	2	3
Товарные знаки	Объекты, возможные к регистрации в качестве товарного знака	
	В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы звуки и запахи	–
	Использование идентичных или похожих знаков	
	Владелец зарегистрированного товарного знака имеет исключительное право на запрет использования схожих или идентичных обозначений для товаров и/или услуг, связанных с товарами и/или услугами в отношении зарегистрированного товарного знака в торговле, если данное использование может привести к невозможности различия данных товаров и/или услуг	Возможна регистрация похожих товарных знаков в случае, если товары и/или услуги имеют различия, приобретаемые в процессе использования товаров и/или услуг. Опциональным условием регистрации товарного знака является возможность требования действующим владельцем товарного знака «визуальной различимости» товарных знаков
	Аналогичные требования на опциональной основе могут применяться в отношении «известных» (well-known) товарных знаков	–
	Срок защиты товарных знаков	
	Первоначальная регистрация и последующее продление осуществляется на срок не менее 10 лет	Первоначальная регистрация и последующее продление осуществляется на срок не менее 7 лет
Патенты, нераскрытая информация исследований и другие данные	Меры в отношении сельскохозяйственной химической продукции	
	Если сторона требует в качестве условия для разрешения к реализации в отношении нового сельскохозяйственного химического продукта предоставления нераскрытых данных исследований или другой информации, касающейся безопасности и эффективности продукта, данная сторона не разрешает третьим лицам без согласия лица, ранее предоставившего такую информацию, осуществлять реализацию данного или аналогичного продукта на срок не менее 10 лет с даты разрешения на продажу	В случае, когда одна из сторон в качестве условия реализации фармацевтической или сельскохозяйственной химической продукции, содержащей новые химические соединения, требует предоставления результатов (клинических) исследований или других данных, данная сторона должна обеспечить защиту полученных данных от недобросовестного коммерческого использования

Продолжение таблицы А.1

1	2	3
Патенты, нераскрытая информация исследований и другие данные	Если сторона требует в качестве условия для разрешения к реализации в отношении нового сельскохозяйственного химического продукта предоставления временного разрешения на реализацию данного продукта на территории другой стороны, данная сторона не разрешает третьим лицам без согласия лица, ранее предоставившего нераскрытые данные исследований или другую информацию, касающуюся безопасности и эффективности продукта, осуществлять реализацию данного или аналогичного продукта на срок не менее 10 лет с даты разрешения на продажу	–
	Новым сельскохозяйственным химическим продуктом является продукт, который содержит химический компонент, который ранее не был одобрен для использования в данном продукте на территории стран-участниц	–
	Меры в отношении реализации определенной фармацевтической продукции	
	Если одна из сторон допускает к реализации на своей территории фармацевтическую продукцию или одобренный способ использования, на реализацию которых другое лицо ранее получило предварительное разрешение на продажу на территории одной из стран-участниц, данная сторона должна: уведомить данное лицо о новом претенденте на реализацию фармацевтической продукции или одобренного способа использования в течение срока действия патента; обеспечить возможность проведения судебных или административных процедур, а также оперативные средства правовой защиты, как судебный запрет и другие	–
Правоприменение	Гражданские и административные процедуры и средства правовой защиты	
	Возмещение убытков	
	При определении суммы нанесенного ущерба, определенной к возмещению вследствие нарушения прав интеллектуальной собственности, правообладатель вправе требовать возмещения через суд ущерба в соответствии с упущенной прибылью, а также рыночной стоимостью товара и/или услуги, в отношении которых данные права были нарушены В отношении нарушения авторских или смежных прав и товарных знаков суд может обязать правонарушителя выплатить правообладателю прибыль, полученную вследствие нарушения данных прав, а также возместить расходы на судебные издержки	–
Правоприменение	В случае нарушения прав интеллектуальной собственности, в том числе в отношении товарных знаков, географических указаний, патентов, авторских и смежных прав, промышленных образцов суд может обязать правонарушителя выплатить правообладателю компенсацию, «достаточную» для покрытия ущерба, а также возместить расходы правообладателя на судебные издержки	В случае нарушения прав интеллектуальной собственности суд может обязать правонарушителя выплатить правообладателю компенсацию, «достаточную» для покрытия ущерба, а также возместить расходы правообладателя на судебные издержки

Источник: составлено автором по данным [161; 208].

**Приложение Б**  
(информационное)

**Содержательная характеристика МРТС**

Таблица Б.1 – Сферы деятельности, в отношении которых положения ВПТТП предлагают более широкий охват, чем предусмотрен в рамках существующих – на момент подписания ВПТТП – многосторонних торговых соглашений стран-участниц

Главы	Австралия	Бруней	Вьетнам	Канада	Малайзия	Мексика	Новая Зеландия	Перу	Сингапур	Чили	Япония
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Национальный режим и доступ на рынок для товаров	√	√	√	√	√	√	√	√	–	√	√
Правила происхождения	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Текстильная продукция	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Таможенное администрирование и содействие торговле	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Торговые средства правовой защиты	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–
Санитарные и фитосанитарные стандарты	√	√	√	–	√	√	√	√	√	√	–
Технические барьеры в торговле	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Инвестиционная деятельность	√	√	√	–	√	√	√	√	√	√	√
Трансграничная торговля услугами	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Финансовые услуги	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	–
Временный въезд для предпринимателей	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	–
Телекоммуникационные услуги	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Электронная торговля	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	
Государственные закупки	√	√	√	√	√	√	√	√	–	–	√
Конкурентная политика	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–
Государственные предприятия и монополии	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–
Интеллектуальная собственность	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Охрана труда	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Охрана окружающей среды	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сотрудничество и углубление потенциала	√	√	√	–	√	√	√	√	√	√	–
Конкурентоспособность и содействие корпоративному сектору	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Малые и средние предприятия	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–
Гармонизация регуляторных норм	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–
Прозрачность и меры противодействия коррупции	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
Разрешение споров	√	√	–	–	√	–	√	–	–	–	–

Источник: составлено автором по данным [216].

Таблица Б.2 – Сферы деятельности, входящие в область регулирования существующих МРТС

Категория	Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (СРТПП)	Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (СЕТА)	Соглашение между США, Мексикой и Канадой (USMCA)	Всестороннее региональное экономическое партнерство (RCEP)
1	2	3	4	5
Национальный режим и доступ на рынок для товаров	√	√	√	√
Правила происхождения	√	√	√	√
Текстильная продукция	√	√	√	–
Таможенное администрирование и содействие торговле	√	√	√	√
Торговые средства правовой защиты	√	√	√	√
Санитарные и фитосанитарные стандарты	√	√	√	√
Технические барьеры в торговле	√	√	√	√
Инвестиционная деятельность	√	√	√	√
Трансграничная торговля услугами	√	√	√	√
Финансовые услуги	√	√	√	√
Временный въезд для предпринимателей	√	√	√	√

Продолжение таблицы Б.2

1	2	3	4	5
Телекоммуникационные услуги	√	√	√	√
Электронная торговля	√	√	√	√
Государственные закупки	√	√	√	√
Конкурентная политика	√	√	√	√
Государственные предприятия и монополии	√	√	√	–
Интеллектуальная собственность	√	√	√	√
Охрана труда	√	√	√	–
Охрана окружающей среды	√	√	√	–
Сотрудничество и углубление потенциала	√	√	–	√
Конкурентоспособность и содействие корпоративному сектору	√	–	√	–
Малые и средние предприятия	√	–	√	√
Гармонизация регуляторных норм	√	√	√	–
Прозрачность и меры противодействия коррупции	√	√	√	–
Разрешение споров	√	√	√	√
Примечание – ТТИП не приводится в связи с тем, что данное соглашение не было подписано.				

Источник: составлено автором по данным [118; 139; 161; 194].



**Приложение В**  
(информационное)

**Отраслевая структура ВВП и занятости населения стран-участниц ВПТТП**

Таблица В.1 – Отраслевая структура ВВП стран-участниц ВПТТП

В процентах

Отрасль	Развитые страны, 2020 г.					Развивающиеся страны, 2020 г.					
	Австралия	Канада	Новая Зеландия, 2019 г.	Сингапур, 2021 г.	Япония, 2019 г.	Бруней	Вьетнам	Малайзия	Мексика	Перу	Чили
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	2,43	2,36	4,32	0,40	0,89	1,17	14,85	7,07	4,05	6,71	4,21
Промышленность	19,83	17,30	15,56	25,38	24,45	55,18	33,72	25,05	24,93	32,6	27,72
Строительство	7,45	7,58	7,20	3,29	5,25	2,87		3,51	6,72	5,1	6,53
Торговля оптовая и розничная	15,36	16,96	17,86	21,93	20,00	5,86	41,63	14,62	27,63	10,18	16,42
Деятельность в области ИТ	2,42	5,17	2,86	6,40	5,08	1,87		5,54	1,70	2,66	2,27
Финансовые и страховые услуги	8,03	8,06	6,25	16,66	4,15	5,50		5,94	4,61	3,22	4,79
Операции с недвижимым имуществом	12,12	13,35	15,36	14,04	11,96	3,72		1,23	10,76	–	8,71
НИОКР	10,95	7,23	11,42	–	7,91	–		1,92	6,79	–	10,74
Государственное управление, здравоохранение, образование	19,00	20,43	15,66	–	16,31	12,58		9,77	11,11	4,29	18,62
Прочие услуги	2,43	1,56	3,52	11,90	4,00	11,26		25,36	1,70	14,89	–
Пр и м е ч а н и е – Приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация.											

Источник: составлено автором по данным [95-97; 99; 185; 201].

Таблица В.2 – Отраслевая структура занятости населения стран-участниц ВПТТП

В процентах

Отрасль	Развитые страны, 2020 г.					Развивающиеся страны, 2020 г.					
	Австралия	Канада	Новая Зеландия, 2019 г.	Сингапур, 2021 г.	Япония, 2019 г.	Бруней	Вьетнам	Малайзия	Мексика	Перу	Чили, 2019 г.
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	2,62	1,98	5,91	0,73	3,79	1,3	37,73	12,34	12,36	32,96	8,98
Промышленность	11,21	11,21	10,74	12,41	16,66	11,7	25,15	32,71	16,65	8,25	13,68
Строительство	9,37	7,43	9,58	11,24	6,99	12	9,99	9,09	8,03	5,38	8,56
Торговля оптовая и розничная	26,29	26,86	24,92	12,84	27,09	17,2	15,52	17,04	41,38	36,29	29,73
Деятельность в области ИТ	3,71	3,95	3,48	4,21	2,85	2,2	0,72	1,60			1,65
Финансовые и страховые услуги	3,56	5,46	3,11	5,64	2,45	2,2	0,97	2,53			1,88
Операции с недвижимым имуществом	1,41	1,58	1,61	2,11	1,67	0,5	0,68	7,42			0,92
НИОКР	10,11	10,37	11,82	–	11,16	6,4	0,74	–			5,68
Государственное управление, здравоохранение, образование	27,56	26,32	24,06	29,96	18,52	32,5	6,33	–	20,80	16,88	20,55
Прочие услуги	4,16	4,85	4,79	20,85	8,83	1,9	2,17	17,27	0,77	0,23	8,36
Пр и м е ч а н и е – Приведена наиболее актуальная имеющаяся в открытом доступе информация.											

Источник: составлено автором по данным [94-97; 185; 202].

**Приложение Г**  
(информационное)

**Сценарии сопряжения стран-участниц ЕАЭС с различными форматами межгосударственного сотрудничества**

Таблица Г.1 – Возможные сценарии интеграции стран-участниц ЕАЭС в АТР, дополненные перспективами с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС

Автор	Сценарий	Перспективы
1	2	3
Б.А. Хейфец	ЕАЭС – Экономический пояс Шелкового пути (далее – ЭПШП)	Перспективы с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС
Концепция	Сопряжение проектов ЕАЭС – ЭПШП в рамках «Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и КНР»	
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Соглашением не предусматривается нивелирование торговых барьеров, в связи с чем соглашение призвано сформировать основу для дальнейшей либерализации торговли и инвестиций вследствие инфраструктурной интеграции и определения контуров и механизмов сотрудничества;</li> <li>- Страны ЕАЭС занимают выгодное географическое положение, что определяет предпосылки к формированию транспортного и производственного промежуточного торгово-логистического центра Европа-Азия;</li> <li>- Гибкий формат сотрудничества, предполагающий независимость в выборе оптимального (с точки зрения национальных экономик) уровня и формы участия в проекте;</li> <li>- Существенный потенциал в сферах электронной коммерции, ИТ-услуг, туристических услуг и так далее при реализации соглашения по либерализации торговли услугами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Возможность адаптации корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС к потенциальным рискам, связанным с экспансией компаний КНР рынков ЕАЭС в случае нивелирования торговых барьеров;</li> <li>- Возможность перспективной имплементации корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС в производственные и логистические цепочки в регионе;</li> <li>- Возможность реализации совместных с китайской стороной предприятий и проектов в области ИТ; потенциал обмена знаниями и технологиями.</li> </ul>
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Соглашение в большей степени носит номинальный характер;</li> <li>- Ввиду отсутствия стандартов регулирования инвестиционной деятельности китайские компании придерживаются крайне осторожного подхода к осуществлению инвестиций на территории Российской Федерации в условиях санкционного давления;</li> <li>- КНР проводит политику «широкого охвата» территорий евразийского постсоветского пространства в формировании транспортной сети в рамках ЭПШП, что способствует росту конкуренции между странами и усилению экономической фрагментации в субрегионе в целом и в рамках ЕАЭС в частности;</li> <li>- Гибкий формат сотрудничества в реализации потенциальных двусторонних соглашений по либерализации торговли и инвестиций при нескоординированной политике государств в рамках ЕАЭС может способствовать разноскоростной интеграции стран и, как следствие, усилению и ускорению «центробежных» тенденций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Риск возрастания конкуренции между представителями корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС, что приведет к усилению позиций китайских компаний;</li> <li>- Риск вытеснения представителей корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС с рынков субрегиона;</li> <li>- Риск выстраивания сотрудничества на менее выгодных условиях при отсутствии скоординированной переговорной позиции.</li> </ul>

Продолжение таблицы Г.1

1	2	3
Б.А. Хейфец	ЕАЭС – Шанхайская организация сотрудничества (далее – ШОС)	Перспективы с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС
Концепция	Создание ЗСТ ЕАЭС – ШОС, базисом для которой может послужить «Стратегия развития ШОС на период 2015 – 2025 годов»	
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Наличие двусторонних договоренностей между КНР, Россией, Казахстаном и рядом других стран объединения о взаимных расчетах в национальных валютах;</li> <li>- Создание Межбанковского объединения, которое потенциально может стать одним из ключевых звеньев механизма обеспечения расчетов в национальных валютах;</li> <li>- Значительный потенциал либерализации торговли вследствие наличия существенных торговых барьеров стран-участниц ШОС. Сопряжение ЕАЭС – ШОС позволит нивелировать потенциальные риски «коллективного протекционизма» в отношении стран-участниц ЕАЭС;</li> <li>- Значительный потенциал либерализации условий трудовой миграции;</li> <li>- Возможность апробации механизмов сотрудничества государств с их последующей адаптацией в рамках сопряжения проектов ЕАЭС – ЭПШП / ЕАЭС – АСЕАН.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Возможность углубления и расширения инвестиционного сотрудничества;</li> <li>- Возможность расширения географии зарубежных активов корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС за счет рынков Индии, Ирана, Пакистана;</li> <li>- Возможность расширения рынков сбыта товаров и услуг представителей корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС;</li> <li>- Возможность реализации совместных с китайской, а также индийской стороной предприятий и проектов; потенциал обмена знаниями и технологиями;</li> <li>- Возможность снижения издержек корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС вследствие возможной избыточной трудовой миграции.</li> </ul>
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Возможное увеличение доли китайской национальной валюты во взаимных расчетах с последующим закреплением модели, основанной на китайской национальной валюте, как альтернативе «доллароцентричной» модели;</li> <li>- Возможные негативные последствия для слабоконкурентоспособных экономик стран-участниц ЕАЭС вследствие допуска на внутренние рынки экспортеров стран-участниц ШОС, что, в свою очередь, потребует значительного количества изъятий и ограничений;</li> <li>- Возможная избыточная трудовая миграция на рынки стран-участниц ЕАЭС прежде всего – из КНР.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Риск невозможности выхода на рынки стран-партнеров вследствие более низкой (относительно китайских и индийских компаний) конкурентоспособности компаний стран-участниц ЕАЭС;</li> <li>- Риск вытеснения представителей корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС с рынков внутри ЕАЭС вследствие экспансии со стороны компаний Индии и КНР;</li> <li>- Риск конкуренции со стороны крупнейших МНК мира, действующих на рынках потенциальных партнеров.</li> </ul>

Продолжение таблицы Г.1

1	2	3
Б.А. Хейфец	ЕАЭС – АСЕАН	Перспективы с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС
Концепция	Экономическое партнерство ЕАЭС – АСЕАН, базисом для которого может послужить Соглашение о ЗСТ ЕАЭС – Вьетнам	
Преимущества	<p>- В рамках АСЕАН наблюдается наиболее интенсивное интеграционное взаимодействие. Подписанное в 2015 г. соглашение об «Экономическом сообществе АСЕАН» нормативно закрепляет и создает предпосылки к глубокой интеграции с либерализацией торговли товарами и услугами, движением капиталов и трудовой миграции;</p> <p>- Значительный потенциал либерализации торговли вследствие наличия существенных торговых барьеров стран-участниц АСЕАН. Сопряжение ЕАЭС – АСЕАН позволит нивелировать потенциальные риски «коллективного протекционизма» в отношении стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможность апробации механизмов сотрудничества, реализуемых в рамках соглашения ЕАЭС – Вьетнам, с их последующей адаптацией в рамках сопряжения ЕАЭС – АСЕАН;</p> <p>- Опыт стран-участниц АСЕАН в реализации механизмов инвестиционного сотрудничества, – Комплексное инвестиционное соглашение АСЕАН (ASEAN Comprehensive Investment Agreement) – который может быть адаптирован в рамках сопряжения ЕАЭС – АСЕАН и способствовать расширению инвестиционных потоков.</p>	<p>- Возможность адаптации корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС к новым стандартам регулирования торгово-экономической деятельности, сформированным в рамках ВПТП, на основе существующего соглашения ЕАЭС – Вьетнам, а также Комплексного инвестиционного соглашения АСЕАН;</p> <p>- Возможность значительного расширения географии зарубежных активов корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможность значительного расширения рынков сбыта товаров и услуг представителей корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможность углубления и расширения инвестиционного сотрудничества;</p> <p>- Возможность реализации совместных предприятий и проектов с существенным числом потенциальных партнеров; значительный потенциал обмена знаниями и технологиями.</p>
Недостатки	<p>- Группа стран-участниц АСЕАН не является значимым торговым партнером стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможный базис – соглашение о ЗСТ ЕАЭС – Вьетнам носит «осторожный» характер и не предусматривает значительных торговых преференций, что при адаптации положений соглашения для сопряжения ЕАЭС – АСЕАН потребует значительных доработок с целью нивелирования возможных рисков «коллективного протекционизма» в отношении стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможные негативные последствия для слабо конкурентоспособных экономик стран-участниц ЕАЭС вследствие допуска на внутренние рынки экспортеров стран-участниц АСЕАН;</p> <p>- Комплексное инвестиционное соглашение АСЕАН предусматривает ограничения для инвестиций в определенные сектора экономики для различных групп стран, что может оказывать сдерживающий эффект на потенциал инвестиционного сотрудничества для стран-участниц ЕАЭС;</p> <p>- Возможная конкуренция со стороны крупнейших МНК мира, действующих на рынках стран-участниц АСЕАН.</p>	<p>- Риск невозможности выстраивания партнерских отношений вследствие современной позиции Сингапура в отношении России;</p> <p>- Риск вытеснения представителей корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС с рынков внутри ЕАЭС вследствие экспансии со стороны компаний стран АСЕАН;</p> <p>- Риск конкуренции со стороны крупнейших МНК мира, действующих на рынках потенциальных партнеров.</p>

Продолжение таблицы Г.1

1		2	3
А.П. Портанский		ЕАЭС – ШОС – АСЕАН	Перспективы с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС
Концепция	«Симметричный ответ» на существующие в регионе МРТС: формирование нового интеграционного объединения на основе ЕАЭС, ШОС и АСЕАН, институциональным «ядром» которого будет Российская Федерация		
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Формирование экономически соизмеримого интеграционного объединения на евразийском пространстве, в котором одну из ключевых позиций будет занимать Россия;</li> <li>- Потенциальная институциональная основа и существующие предпосылки к торгово-экономическому сопряжению стран-участниц ЕАЭС, ШОС и АСЕАН.</li> </ul>		Принимая во внимание консолидационный характер данной концепции, потенциальные возможности и риски будут соответствовать обозначенным выше.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Потенциально долгий переговорный процесс, успешное завершение которого является дискуссионным вследствие высокой степени неопределенности;</li> <li>- Вовлеченность значительного количества потенциальных участников из числа государств ШОС и АСЕАН в реализованные в АТР МРТС.</li> </ul>		
А.П. Портанский		ЕАЭС – ВРЭП / ВПТТП	Перспективы с позиции корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС
Концепция	Налаживание связей с мегаформатами в АТР с возможностью последующей «интеграции интеграций»		
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Отсутствие инициаторов первичных антироссийских санкций среди фактических стран-участниц рассматриваемых мегаформатов;</li> <li>- Возможность интеграции России во ВРЭП как участника форума АТЭС (с возможностью последующего вовлечения в переговорный процесс остальных государств-членов ЕАЭС);</li> <li>- Потенциал ВПТТП вследствие преференциального доступа на рынки действующих и потенциальных государств-участников партнерства.</li> </ul>		<p>Помимо возможностей, обозначенных выше и справедливых в рамках данной концепции, можно выделить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Возможность имплементации корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС непосредственно в одно из МРТС;</li> <li>- Возможность расширения географии зарубежных активов и рынков сбыта товаров и услуг корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС за счет преференциального доступа на рынки развитых стран.</li> </ul>
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Возможные негативные последствия для слабо конкурентоспособных экономик стран-участниц ЕАЭС вследствие допуска на внутренние рынки экспортеров стран-участниц ВРЭП / ВПТТП;</li> <li>- Присоединение к сформированному МРТС, устанавливающему новые стандарты регулирования торгово-экономического сотрудничества, положения которого обсуждались и утверждались без участия стран ЕАЭС в переговорном процессе и, как следствие, вероятно не отвечающие национальным интересам и возлагающие потенциально сложные к выполнению обязательства.</li> </ul>		<p>Помимо рисков, обозначенных выше и справедливых в рамках данной концепции, необходимо выделить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Риски, обусловленные невозможностью корпоративного сектора стран-участниц ЕАЭС отвечать налагаемым обязательствам, имеющим крайне жесткий характер, что в большей степени справедливо для ВПТТП.</li> </ul>

Источник: составлено автором по данным [14; 23].