

Всеобъемлющее инвестиционное соглашение между ЕС и КНР: проблемы заключения и поиск баланса интересов*

Т. М. Исаченко¹, И. А. Медведкова², Р. В. Крючков²

¹ Московский государственный институт международных отношений (университет),
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

² Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Для цитирования: Исаченко Т. М., Медведкова И. А., Крючков Р. В. (2022) Всеобъемлющее инвестиционное соглашение между ЕС и КНР: проблемы заключения и поиск баланса интересов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. Т. 38. Вып. 1. С. 26–64. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2022.102>

Настоящая статья представляет собой глубокий анализ принципиально нового для современного этапа международного инвестиционного сотрудничества соглашения между такими крупными партнерами, как Европейский союз и Китай. Необходимость его подписания обусловлена стагнацией мировой экономики, усилением протекционистских тенденций, кризисом многосторонней торговой системы и усилением позиций Китая, что делает данный рынок все более привлекательным для международных инвесторов, но требует обеспечения прозрачных правил инвестирования и усиления регуляторной составляющей. Подобное исследование является первой публикацией, посвященной анализу хода и результатов переговорного процесса. Авторы сделали вывод о том, что возможность обеспечения защиты своих инвесторов на рынке страны партнера является главным фактором выбора рынка для инвестиций. Авторы утверждают, что активизация двустороннего сотрудничества между ЕС и Китаем стала важнейшим аргументом инициации переговоров по новому соглашению и стремления к достижению баланса интересов, что обуславливает соответствующий ход переговоров. Целью настоящей статьи стал анализ базовых положений инвестиционного соглашения нового формата, на основе которого авторами была дана оценка готовности КНР и ЕС к предоставлению расширенного доступа иностранным игрокам, а также выявления основных проблем в части действующих регуляторных режимов инвестирования и возможности достижения баланса интересов крупнейших торговых партнеров. Методология исследования основана на качественном анализе содержания отдельных статей и положений, а также количественном анализе с применением модели общего равновесия на примере автомобильной отрасли как одного из самых масштабных и сложных секторов. Авторская оценка эффекта Соглашения позволяет актуализировать выводы о целесообразности формирования договоренностей такого формата для достижения взаимовыгодного доступа Европейского союза и Китая на рынки друг друга, а также для третьих стран. Данный опыт может быть использован при подписании инвестиционных соглашений между другими странами.

* Материал подготовлен для использования в процессе первого этапа фундаментальной НИР по теме: «Трансформационные процессы в системе международных экономических отношений в современных условиях» (ВТК-ГЗ-ФНИР-10-22) (Т. М. Исаченко).

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, международные инвестиционные соглашения, международная торговля, многосторонняя торговая система, региональные торговые соглашения, преференциальные торговые соглашения.

Введение

За последние 20 лет международные инвестиции, безусловно, стали ключевым фактором роста и создания рабочих мест. Для ЕС этот фактор имеет особое значение, поскольку иностранные инвестиции, поступающие в Европу, обеспечивают непосредственно 7,6 млн рабочих мест, в то время как инвестиции ЕС за границу позволяют европейским компаниям создавать основу для ведения бизнеса на быстрорастущих рынках. Передача компетенции в регулировании международного инвестиционного сотрудничества на уровень ЕС в соответствии с положениями Лиссабонского договора¹ предусматривает новый подход к вопросам защиты инвесторов.

Примером этого может служить Всеобъемлющее инвестиционное соглашение (ВИС) между ЕС и Китаем. Инициатива его заключения принадлежит Евросоюзу. В феврале 2012 г. ЕС и КНР достигли политического соглашения о начале переговоров, мандат на их проведение был одобрен Советом ЕС 18 октября 2013 г. После семи лет сложных переговорных раундов 30 декабря 2020 г. Брюссель и Пекин объявили о согласовании проекта ВИС. Целью настоящей статьи стал анализ базовых положений инвестиционного соглашения нового формата ЕС — КНР, на основе которого авторы попытались оценить готовность инвестиционных рынков КНР и ЕС к предоставлению расширенного доступа иностранным игрокам, а также выявления основных проблем в части действующих регуляторных режимов инвестирования и возможности достижения баланса интересов крупнейших торговых партнеров.

Первый раздел статьи посвящен анализу существующих в новейшей экономической теории подходов к обоснованию зарубежных инвестиций; при этом авторы подчеркивают тезис о том, что все концепции не включали в анализ регуляторную сферу как фактор обоснования выхода на те или иные рынки и возможности обеспечения их защиты. Между тем в современной мировой экономике именно вопросы регулирования доступа на рынки капиталовложений и их защиты являются главным аргументом в пользу выбора рынка для размещения инвестиций и инвестиционного партнера. Во втором разделе статьи обоснована необходимость подписания соглашений нового типа, соответствующих современному этапу инвестиционного сотрудничества с учетом интересов участников. В третьем и четвертом разделах статьи авторы анализируют предпосылки подписания нового инвестиционного соглашения и его основные положения. В заключительной части статьи представлен количественный анализ влияния совершенствования регуляторной среды для взаимных инвестиций на примере автомобильной отрасли как одной из наиболее зависимых от инвестиций. При этом используемая авторами модель позволяет оценить влияние ВИС на третьи страны. Подобный оригинальный подход дает возможность сделать более обоснованные выводы относительно баланса

¹ Ст. 207 Договора о Европейском союзе относит регулирование прямых иностранных инвестиций к исключительной компетенции ЕС. Все двусторонние инвестиционные соглашения сохраняют свое действие до момента их истечения, в то время как новые соглашения должны быть подписаны от лица Евросоюза и на новой основе.

интересов партнеров по инвестиционной «сделке». Сочетание качественного и количественного подходов к анализу поставленной проблемы позволило авторам сделать вывод о том, что даже незначительная либерализация и согласование условий доступа на рынок инвестиций помогают сбалансировать интересы сторон, однако потребуются дальнейшая работа по уточнению и постоянному совершенствованию положений с учетом новых условий и реалий.

1. Методологические аспекты анализа иностранных инвестиций: традиционные подходы и новая практика

Анализ традиционных подходов к изучению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) позволяет сделать вывод о том, что все теоретические концепции направлены преимущественно на обоснование, с одной стороны, иностранных капиталовложений развитых стран в развивающиеся, а с другой стороны — интересов принимающих развивающихся экономик в части использования ПИИ в качестве инструмента индустриального развития, однако при этом практически не уделяется внимание вопросам защиты. Кроме того, эти концепции фактически не рассматривают вопросы необходимости регулирования инвестиций ни на двустороннем, ни на многостороннем уровне, а также не учитывают взаимосвязь торговли и инвестиций, которая на современном этапе является важнейшим фактором формирования мирохозяйственных связей. С развитием глобального производственного и технологического сотрудничества стало очевидно, что, помимо того что инвесторы получают доход на свой капитал, инвестиции также приносят ряд экономических, экологических и социальных выгод, то есть наблюдается так называемый эффект беспроигрышности (*win — win*). В контексте международной политической экономии инвестиции всегда рассматривались с точки зрения предполагаемого влияния ПИИ на доходность факторов производства, особенно на заработную плату. Одним из наиболее убедительных эмпирических аргументов в пользу прямых иностранных инвестиций является то, что транснациональные компании (ТНК) платят более высокую заработную плату, чем национальные предприятия. В свою очередь, более производительные технологии ТНК повышают производительность труда. Как следствие, ТНК требуют более квалифицированной рабочей силы.

Одной из первых наиболее полных концепций ПИИ можно считать теорию канадского экономиста С. Хаймера, который четко разграничил и определил роль и значение портфельных и прямых инвестиций. Последние он рассматривал как основу для новой организации промышленного производства на основе стремления ТНК мобилизовать свои уникальные возможности и трансграничные активы для преодоления потенциальных операционных и информационных сложностей в работе на внешних рынках по сравнению с отечественными конкурентами [Huner, 1960]. Именно дифференцированные продукты, передовые технологии, управленческие навыки, лучший доступ к капиталу, согласно его концепции, обеспечивали ТНК конкурентные преимущества перед местными фирмами в принимающей стране и способствовали решению проблем, возникающих в процессе неценовой и/или несовершенной конкуренции при работе на новом рынке. Главными рисками он считал новые условия получения информации и коммуникации на рынке, культурные, социально-экономические и политико-правовые особенности стран,

принимающих инвестиции, вынося на первый план вопросы обеспечения защиты иностранных инвестиций со стороны национальных правительств как инвесторов, так и реципиентов.

В современном контексте эта проблематика несколько меняет акцент и на первый план выступают не столько вопросы регулирования, сколько вопросы доступа на рынок. Если Хаймер рассматривал технологическое превосходство как наиболее важное преимущество, способствующее внедрению новых продуктов с новыми функциями, а также развитию таких навыков, как маркетинг и улучшение производственного процесса (см.: [Nayak, Choudhury, 2014]), то в условиях глобализации наиболее важным аргументом является выбор места и времени ПИИ. Эти идеи получили свое развитие в работах американского экономиста Ч. П. Киндлбергера [Kindleberger, 1969], их продолжение и совершенствование содержится в теории жизненного цикла Р. Вернона [Vernon, 1966], эклектической модели Дж. Даннинга [Dunning, 1977; 1988] и теории интернализации П. Бакли и М. Кассона [Buckley, Casson, 2009].

Ч. П. Киндлбергер, в свою очередь, выдвинул свое обоснование ПИИ на основе монополистической власти и определил главные факторы успеха деятельности ТНК на зарубежных рынках. К ним он относит: инновационную и маркетинговую политику; доступ к рынку капитала и политику правительства по привлечению и защите ПИИ. Хотя в его работах не содержится прямой рекомендации, на каких преимуществах компания должна сосредоточиться, он впервые включает в анализ фактор государства как института, обладающего регуляторной функцией и влияющего на принятие ТНК решений о выходе на мировые рынки и их сектора или о привлечении иностранного капитала для развития национальной экономики.

В 1966 г. Р. Вернон опубликовал статью «Международные инвестиции и международная торговля в производственном цикле», в которой на примере деятельности американских компаний-инвесторов продемонстрировал разрыв между необходимостью постоянного инновационного развития и способностью компании удовлетворить спрос. Приведенные им аргументы позволяли проанализировать мотивацию компаний к выведению инвестиций в производство конкретного продукта за пределы национального рынка. Еще более актуальными в контексте современных инвестиций являются идеи П. Бакли и М. Кассона, заложившие основу для изучения альтернативных способов выхода на иностранный рынок, роли международных совместных предприятий, влияния инноваций на корпоративный рост и культуру. Хотя П. Бакли и М. Кассон признавали риск вмешательства правительства принимающей страны, они не учитывали разницу в величине этого риска в разных отраслях². Как показывает практика существующих двусторонних соглашений, подобный риск может быть существенно сокращен за счет четкого определения секторов и условий доступа, что подробно проанализировано ниже на примере ВИС.

Интересен также подход Р. Алибера, который сделал одну из первых попыток объяснить ПИИ на основе разницы валютных курсов в принимающей стране и стране-инвесторе [Aliber, 1970]. Несмотря на то что теория Р. Алибера получила широкую поддержку и распространение, она не дает объяснения инвестирования

² Например, такие отрасли, как электроэнергетика и телекоммуникации, могут столкнуться с более серьезным риском государственного вмешательства, потому что это будет необходимо с точки зрения проведения социальной политики и национальной безопасности.

между странами со схожими по своим характеристикам валютами. Более того, на ее основе трудно объяснить инвестиции ТНК развивающихся стран (более слабая валюта) в развитые страны (более сильная валюта), что актуально для анализа инвестиции в США и ЕС со стороны индийских и китайских компаний в начале 2000-х годов.

Теория интернализации сохранила свою актуальность и жизнеспособность и в настоящее время. Применительно к теме настоящего исследования эти положения позволяют оценить современное стремление Китая занять долю на европейском рынке, обеспечив для активов своих компаний недискриминационные условия, и стремление ЕС получить максимально широкий доступ на рынок Китая, как один из наиболее важных с точки зрения глобальной конкуренции.

Вопросы интернализации были обобщены в работах Дж. Даннинга [Dunning, 1977; 1988] и стали основой для разработки эклектической парадигмы OLI³. Начатые в 1977 г. новаторские исследования проблематики ТНК были посвящены влиянию ПИИ на международное распределение ресурсов и обмен товарами и услугами. Он объединил основные теории и добавил «третье измерение» в форме анализа местоположения. Результатом исследования стало обоснование необходимости комплексного подхода к объяснению зарубежной деятельности предприятий. Данная теория также часто применялась, применяется и в настоящее время исследователями, которые пытаются выявить факторы, влияющие на расположение подразделений ТНК. При этом в работах Дж. Даннинга вопрос о необходимости защиты инвестиций напрямую еще не ставился. Однако можно утверждать, что именно фактор размещения влияет на формирование политической и регуляторной системы обеспечения безопасности инвестиций.

Вопросы государственной политики в отношении ПИИ получили комплексное рассмотрение в теории международной конкурентоспособности М. Портера [Портер, 1993]. Развивая предшествующие теории и обосновывая ведущую роль компаний в рыночной конкуренции и принятии решений об инвестировании, Портер утверждает, что понимание конкурентоспособности на уровне фирмы, или микроуровне, требует выхода за рамки деятельности данной компании и учета как общеэкономических факторов на макроуровне, так и сил, которые формируют ближайшее окружение фирмы на промежуточном, или мезоуровне. Особая роль в этом отношении отводится государству, потому что именно система регулирования, по мнению М. Портера, влияет на масштабы как импорта, так и экспорта ПИИ.

Исследования ПИИ в новом тысячелетии отражают быстрый рост прямых иностранных инвестиций, особенно в развивающихся странах, и возникновение острой конкуренции между странами за привлечение инвестиций. Страны стали более открытыми для ПИИ, о чем свидетельствует их дерегулирование и определенная либерализация, серьезные финансовые стимулы для инвестиций и приня-

³ Теория местоположения обращается к важным вопросам о том, кто какие товары или услуги производит, в каких местах и почему. Эклектическая парадигма, или парадигма OLI (от англ. ownership, location, internalization), предполагает, что фирма будет осуществлять ПИИ при наличии трех условий: она обладает преимуществами владения материальными и нематериальными активами по сравнению с другими фирмами; преимущества владения должны быть эффективно применены к зарубежному рынку и призваны компенсировать несовершенство рынка с точки зрения неопределенности, проблем контроля; эти преимущества выгодно защищать и разумно использовать рынок для передачи их иностранным фирмам.

тие международных соглашений. Современный подход к политэкономическому анализу инвестиций должен быть основан на дезагрегации ПИИ по конкретной производственной деятельности многонациональных фирм, поскольку возможности стран для конкуренции за ПИИ и чувствительность фирм к правам собственности сильно различаются.

В более общем виде исследование торговли и прямых иностранных инвестиций должно фокусироваться на глобальном производстве, в котором торговля и прямые иностранные инвестиции неразрывно связаны. В таком контексте, помимо экономического обоснования привлекательности рынков, важно принимать во внимание вопросы правового и регуляторного обеспечения, что лишь косвенным образом затронуто во всех рассмотренных выше концепциях.

Традиционными инструментами государственного регулирования инвестиций являются национальное законодательство и международное право в области защиты инвестиций и инвестиционный арбитраж, под которым понимается урегулирование вытекающих из международных инвестиционных соглашений споров между иностранными инвесторами и принимающими государствами [Schill, 2011]. С правовой точки зрения на многостороннем уровне существует определенный дефицит инструментов регулирования инвестиций, хотя в мировой практике присутствует большое число двусторонних и международных соглашений. Вопросам регламентации взаимных инвестиций отводится важная роль в современных региональных и кросс-региональных соглашениях. Можно даже утверждать, что их структура, содержание и механизм реализации следуют определенным унифицированным принципам, а именно строятся на общих для различных соглашений правилах обращения с иностранными инвесторами и создают таким образом единый, в значительной мере унифицированный, международный инвестиционный режим [Schill, 2011].

Тем не менее динамичное мировое развитие требует новых подходов как к методологии изучения процессов ПИИ, так и к формированию системы их регулирования как фактора инвестиционной политики и продвижения интересов национальных инвесторов. Быстрые технологические изменения и цифровизация трансформируют мировое сообщество. Эти процессы охарактеризовал Р. Болдуин, обозначив их как «великое сближение» (great convergence) [Baldwin, 2016]. Он утверждает, что возможности сочетать передовые технологии с низкой заработной платой преобразовали международную экономику и потребовали изменения законодательного подхода к регулированию ПИИ. Ряд развивающихся стран ускорил индустриализацию, в то время как во многих странах с развитой экономикой произошла деиндустриализация. Это имеет самое непосредственное отношение к анализу взаимодействия ЕС и Китая в контексте недопущения дальнейшего углубления дисбаланса, обозначенного одной из главных задач, решаемых ВИС.

В новых условиях основным фактором выбора рынка для размещения ПИИ становятся уже не факторы, выявленные в процессе теоретического анализа 1960–1980-х годов, а закрепление современных стандартов защиты инвестиций в странах — инвестиционных партнерах. К ним относятся обязательства в отношении национального режима и режима наибольшего благоприятствования, принцип минимального стандартного/справедливого и равноправного режима, правила, касающиеся «экспроприации», и правила, касающиеся капитальных переводов.

В этой связи следует подчеркнуть, что теоретический и эмпирический анализ международных инвестиционных соглашений находится на начальной стадии, несмотря на то что количество действующих соглашений в настоящее время исчисляется двумя с лишним тысячами. Большинство исследований на сегодняшний день сосредоточено на возможной роли соглашений в контроле над экспроприацией. В современных теориях инвестиции анализируются через призму «международного внешнего эффекта», обусловленного монополией в принимающей стране, которая возникает, когда принимающие страны предлагают инвесторам возможности, позволяющие извлекать большую прибыль, чем где-либо еще. В таких случаях у принимающих стран есть рычаги воздействия на извлечение части прибыли от иностранных инвестиций с помощью ряда политических инструментов, включая, помимо прочего, ограничения доступа иностранных инвесторов к некоторым рынкам для сохранения контроля над ними [Sykes, 2019].

Как и в сфере торговли, правильно составленные инвестиционные соглашения могут сократить эти негативные внешние эффекты и повысить глобальную эффективность. Именно на примере ВИС очевидно, что, помимо защиты, важным условием достижения упоминаемого выше взаимовыгодного эффекта является доступ к инвестициям в отдельных секторах. Можно утверждать, что с экономической точки зрения международные инвестиционные соглашения выступают своего рода контрактами, хотя они заключаются между государствами, а не частными субъектами, и что стороны не заключают их, если они не приносят ожидаемых выгод. Следует учитывать, что использование инвестиций в разных секторах экономики происходит неравномерно, а само понятие капитала может включать в себя не только финансовые вложения, но и интеллектуальный, управленческий и человеческий капитал. При этом, например, патент на используемую технологию в автомобильной отрасли, являющийся результатом невозвратных инвестиций в НИОКР, вероятно, не будет востребован в производстве других товаров.

2. Необходимость заключения соглашений нового типа

Международные инвестиционные соглашения традиционно рассматриваются с точки зрения их возможной результативности, обусловленной возникновением своего рода монополии в принимающей стране. Подобный эффект зачастую проявляется, когда условия, предоставляемые ею иностранному инвестору, сильно отличаются по доходности от инвестиционного режима в других странах и регионах. В таких случаях реципиент имеет возможность извлекать определенные преимущества (доходы, прибыль). Вместе с тем это должно быть четко оговорено в условиях предоставления доступа на рынок для страны-инвестора. Если условия доступа на рынок четко не оговорены, может возникнуть обратный эффект от зарубежного инвестирования.

Для европейских компаний, имеющих достаточно хорошую защиту в рамках ЕС, договоренности с третьими странами могут быть особенно важными. На протяжении многих десятилетий европейские государства заключали соглашения о защите и поощрении инвестиций на двусторонней основе, однако усиление наднациональной компетенции ЕС предопределило появление соглашений нового типа или нового формата, в которых должны быть учтены интересы как отдельных стран-

членов, так и ЕС в целом. Следует иметь в виду, что главные конкуренты европейских производителей на зарубежных рынках (например, японские, американские, канадские и китайские компании) уже включают подобные положения о защите в действующие или готовящиеся региональные и мегарегиональные соглашения (например, Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве, Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство, Соглашение о свободной торговле между США и Сингапуром и т. д.). Для ЕС крайне необходимо добиваться обеспечения адекватной защиты на равных условиях.

Существующие на сегодняшний день соглашения о защите инвестиций, подписанные странами ЕС в том или ином формате, защищают активы европейских компаний от действий принимающего государства. Это могут быть дискриминация, экспроприация и национализация без предоставления адекватной компенсации, а также отказ в доступе к системе правосудия. Правовые системы ЕС и его государств-членов уже обеспечивают высокий уровень защиты всем компаниям, присутствующим на рынке ЕС, включая иностранные. Однако другие страны пока не могут гарантировать инвесторам аналогичный уровень защиты, что создает асимметрию и делает переход к соглашениям нового типа вдвойне актуальным.

Нормотворчество в области регулирования международных инвестиций осуществляется на двустороннем, региональном, межрегиональном и многостороннем уровнях [Исаченко, Медведкова, 2020]. Попытки многостороннего регулирования и упрощения инвестиций, а также их защиты были предприняты в рамках ВТО [Медведкова, Трудаева, 2020], ООН, ОЭСР и Всемирного банка⁴. В настоящее время в силу отсутствия единого согласованного формата и ограниченности в применении многосторонних подходов международных организаций и институтов [Стрежнева, 2016] Евросоюз делает акцент на двустороннее регулирование инвестиций в отношениях с отдельными партнерами.

Работа по оформлению и закреплению новых правил осуществления инвестиций ведется ЕС в нескольких форматах. Это могут быть соглашения о свободной торговле или ассоциации (например, Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение о свободной торговле с Канадой или соглашение с Мексикой), дополнения к таким соглашениям (например, с Сингапуром, Вьетнамом или Японией)

⁴ В пакет Уругвайского раунда вошло Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (Соглашение по ТРИМС), однако его целью стало устранение искажающих торговлю последствий инвестиционных мер, принимаемых членами ВТО. Частично инвестиционные аспекты затронуты в Генеральном соглашении по торговле услугами в рамках третьего способа поставки услуг, известного как «коммерческое присутствие». В рамках ОЭСР в 1976 г. была принята Декларация по инвестициям, устанавливающая правила стимулирования инвестиций, а также Кодекс поведения инвесторов, получивший название «Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий», содержащий рекомендации по осуществлению инвестиций ТНК за рубежом. С момента разработки данные принципы обновлялись несколько раз. Еще одна попытка формирования системы многостороннего регулирования была предпринята в 1995 г., когда в рамках ОЭСР начались переговоры о заключении многостороннего соглашения по инвестициям, которые должны были завершиться в 1997 г. Подготовленный проект соглашения не был принят, а дальнейшие переговоры были прекращены. В структуре Всемирного банка существует Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, участие в работе которого принимает 151 государство (Россия в нем не участвует). Центр является международным механизмом урегулирования и разрешения инвестиционных споров в арбитражном порядке. Многие международные инвестиционные соглашения содержат ссылки на арбитражное разбирательство в нем.

или отдельные соглашения по либерализации и содействию инвестированию, как это происходит в рассматриваемом в настоящем исследовании примере с Китаем.

Отметим, что Конференция ООН по торговле и развитию выделяет два основных типа инвестиционных соглашений: двусторонние инвестиционные соглашения, содержащие лишь положения о защите и поощрении инвестиций⁵, и соглашения, охватывающие более комплексные положения об инвестициях⁶. Указанные разновидности существенно различаются между собой по содержанию и, как следствие, по обязательности положений. В 1959 г. Германия стала первой страной, заключившей двусторонние соглашения о защите и поощрении инвестиции. В настоящее время на государства — члены ЕС в совокупности приходится более половины всех действующих в мире двусторонних инвестиционных соглашений. Кроме того, ЕС как блоком подписано 71 соглашение, содержащее положение об инвестициях, 56 из них действуют⁷. Что касается содержания соглашений, подписанных отдельными членами объединения, то они предусматривают в основном защиту инвестиций, но не доступ к рынку инвестиций.

Совместные усилия институтов ЕС по реформированию системы договоров были сосредоточены как на внедрении единых правил и стандартов обеспечения инвестиционной деятельности, так и на вопросах их соблюдения. Некоторые из основных нововведений распространяются на право сторон применять меры для достижения целей политики в сфере здравоохранения, безопасности, общественной морали и защиты культурного разнообразия. При этом соглашения ЕС о поощрении инвестиций способствуют привлечению инвестиций и включают нормы обеспечения экологических и трудовых стандартов, прав человека, ответственного ведения бизнеса и соблюдения принципов устойчивого развития в широком понимании. Отдельно отметим, что принципиальным нововведением становится переход от арбитража к использованию постоянной системы разрешения инвестиционных споров. Новые правила также предусматривают систему обжалования, аналогичную национальной⁸.

Новый тип соглашений фактически должен объединить в себе элементы всех известных форматов, обеспечивая упрощение доступа на рынки инвестиций и усиление правоприменения за счет арбитражной составляющей. Изменяющийся формат регулирования доступа на рынок предпринимательского капитала ЕС преду-

⁵ Двусторонний инвестиционный договор (ВИТ, от англ. bilateral investment treaty) — это соглашение между двумя странами относительно поощрения и защиты инвестиций, сделанных инвесторами из соответствующих стран на территории друг друга. Эти договоры составляют подавляющее большинство инвестиционных соглашений.

⁶ К договорам с инвестиционными положениями (ТИР, от англ. treaties with investment provisions) относят три типа инвестиционных договоров: 1) широкие экономические договоры, которые включают обязательства, обычно содержащиеся в двусторонних инвестиционных договорах (например, соглашение о свободной торговле с инвестиционной главой); 2) договоры с ограниченными положениями, связанными с инвестициями (например, только те, которые касаются создания предприятий с иностранными инвестициями или свободного перевода средств, связанных с инвестициями); 3) договоры, которые содержат только «рамочные» статьи, например о сотрудничестве в области инвестиций и/или о мандате на будущие переговоры по инвестиционным вопросам.

⁷ United Nations UNCTAD. [S. a.] *International Investment Agreements Navigator*. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/by-country-grouping> (дата обращения: 03.10.2021).

⁸ Соглашения с Канадой, Сингапуром, Вьетнамом и Мексикой первыми внедрили эти глубокие изменения.

смачивает прекращение действия соглашений «старого образца», то есть двусторонних соглашений, которые будут сохранять свою силу до момента вступления в действие соглашения нового уровня. В первую очередь речь идет о создании единой правовой базы для отношений между ЕС и Китаем путем замены 26 устаревших двусторонних инвестиционных договоров, которые Китай и государства — члены ЕС (кроме Ирландии) заключили до вступления в силу Лиссабонского договора в 2009 г., то есть до перехода компетенции по большинству инвестиционных вопросов на наднациональный уровень. Видение Евросоюза в отношении инвестиционного Соглашения с Китаем предусматривало не только передачу на наднациональный уровень компетенции и регуляторных функций органам ЕС, но и исправление существующего диспаритета, проявляющегося в несоответствии высокой степени открытости рынка ЕС для иностранных компаний более жестким условиям для европейских компаний на рынке КНР⁹. Отсутствие взаимности в условиях доступа на китайский рынок, непредоставление равных условий для инвесторов ЕС в Китае создали серьезные проблемы для инвестиционных отношений между двумя крупными партнерами, требующие незамедлительного решения. Одновременно коррекции предполагалось подвергнуть и диспропорции, обусловленные разрозненностью двусторонних инвестиционных договоров, заключенных между Китаем и государствами — членами ЕС, зачастую предопределяющие различное правоприменение норм ЕС на уровне стран-членов в отношении иностранных инвесторов, в том числе китайских.

В отчете об оценке последствий заключения соглашения, опубликованном Европейской комиссией (ЕК) в 2013 г., указаны следующие проблемы инвестиционных взаимоотношений между ЕС и Китаем, подлежащие решению в процессе переговоров по ВИС:

- значительное несоответствие общего уровня торговых отношений между ЕС и Китаем объему инвестиций;
- отсутствие равных условий для потенциальных и существующих инвесторов ЕС в Китае в связи с отсутствием предсказуемой и безопасной нормативной правовой среды в Китае, приводящее к растущему дисбалансу на фоне свободного доступа для китайских инвестиций в ЕС;
- ограничения по доступу на рынок для инвесторов ЕС в КНР: требования к процедурам лицензирования; ограничения на участие в уставном капитале; запрет на инвестиционную деятельность за счет ограниченного охвата по сфере деятельности; требования к совместным предприятиям;
- дискриминационное отношение в КНР к постоянным инвесторам из ЕС в виде более обременительных административных правил и требований для иностранных инвесторов, недостаточная защита прав интеллектуальной собственности и ключевых технологий, субсидирование конкурирующих с ЕС китайских национальных компаний и нерыночное «поведение» государственных предприятий в Китае;
- отсутствие комплексного подхода в устранении недостатков в инвестиционных связях между ЕС и Китаем.

⁹ Китайская система ПИИ регулярно оценивается экспертами ОЭСР как одна из самых ограничительных среди всех исследуемых стран.

В том же отчете цели Китая были обобщены ЕК как установление общей для всех стран-членов защиты китайских инвестиций в ЕС; повышение правовой определенности в отношении обращения с китайскими инвесторами в ЕС; стимулирование более благоприятного рассмотрения виз, разрешений на работу и внутрикорпоративных трансфертов в ЕС для китайских инвесторов.

Что касается Китая, то он начал использовать двусторонние соглашения как инструмент экономической дипломатии и поощрения прямых иностранных инвестиций сразу после своего решения об открытии в конце 1970-х — начале 1980-х годов. С начала 1980-х годов Китай подписал в общей сложности 124 двусторонних соглашения и занимает по этому показателю первое место в мире. По числу действующих соглашений, которых насчитывается 107, КНР уступает только Германии¹⁰. С 2006 г. Китай заключил несколько преференциальных и торговых соглашений с существенными инвестиционными положениями. В настоящее время существует уже четыре поколения соглашений, причем если в 1980-е и 1990-е годы соглашения имели различное содержание в зависимости от партнера, то в соглашения третьего поколения были включены всеобъемлющие положения, однако подход Китая к предоставлению национального режима иностранным инвесторам остается индивидуальным. Так, в соглашениях с развивающимися странами предоставление национального режима распространялось на национальное право, в соглашениях с развитыми странами этот режим был ограничен существующими несоответствующими мерами и обязательством в отношении принятия новых дискриминационных мер.

Приоритетные направления инвестиционной политики получили закрепление в последних трех пятилетних планах. Еще в плане двенадцатой пятилетки 2011–2015 гг. подчеркивалось, что правительство должно использовать более активную стратегию открытости, постоянно изучать новые сферы и возможности учета интересов всех сторон и эффективно предотвращать риски. В план тринадцатой пятилетки были включены два раздела об инвестициях, причем как с точки зрения импорта, так и экспорта капитала. В первом случае Китай, в частности, стремится:

- к улучшению инвестиционного климата и сокращению ограничений на привлечение иностранных инвестиций;
- к внедрению полномасштабного национального режима для иностранных инвесторов;
- к изменению подхода использования «положительного списка» на подход, основанный на использовании «отрицательного списка»¹¹;
- к дальнейшему открытию сектора услуг и монополизированных секторов для иностранных инвестиций.

В четырнадцатом пятилетнем плане также отмечается важность регуляторной среды для иностранных инвесторов, поскольку они призваны способствовать дальнейшему совершенствованию производственных цепочек и цепочек поставок. Цели Китая в отношении выхода на европейский рынок в основном сводятся

¹⁰ United Nations UNCTAD. [S. a.] *International Investment Agreements Navigator*.

¹¹ В случае использования «положительных списков» указываются только те отрасли, в которых разрешены иностранные инвестиции; в случае использования «отрицательных списков» формируются списки отраслей, в которых иностранные инвестиции не разрешены.

к установлению общей для всех стран-членов защиты китайских инвестиций в ЕС; к повышению правовой определенности в отношении обращения с китайскими инвесторами в ЕС; к стимулированию более благоприятного рассмотрения виз, разрешений на работу и внутрикорпоративных трансфертов в ЕС для китайских инвесторов.

Проработка соглашения между ЕС и Китаем началась достаточно давно — еще с подписанием в 2013 г. «Повестки стратегического сотрудничества между Европейским союзом и Китаем на период до 2020 г.». Фактически, обозначив ключевые сферы взаимодействия, обе стороны переговорного процесса заявили о намерении углубленно работать по наиболее важным направлениям сотрудничества. Официальным началом переговоров считается 16-й саммит ЕС — Китай в 2014 г. В декабре 2020 г. участники переговоров достигли принципиального соглашения¹², которое в настоящее время проходит юридическую экспертизу. Далее процедура предполагает утверждение соглашения Советом ЕС и его принятие Европейским парламентом. В настоящий момент Европарламент заморозил процедуру ратификации ВИС в связи с санкциями. Китайские санкции, введенные в марте в отношении нескольких европейских юридических лиц и политических представителей, включая пять членов Европейского парламента и подкомитета по правам человека, были ответным актом на решение ЕС ввести ограничительные меры против четырех китайских чиновников в связи с нарушениями прав человека в отношении мусульманского уйгурского меньшинства в регионе Синьцзян. Исходя из вышесказанного, судьба подписания соглашения в первую очередь попадает в плоскость геополитических решений, принимаемых как сторонами — участницами переговоров по ВИС, так и ключевыми игроками, ответственными за формирование мировой политической конъюнктуры.

Отметим, что задуманное как «всеобъемлющее», соглашение в итоге превратилось в «частичное» ввиду отсутствия решения по ряду вопросов, прежде всего положений по защите инвестиций и несогласованному механизму урегулирования споров. Как анонсировано в проекте ВИС, «ЕС и Китай продолжают переговоры по этим вопросам в течение следующих двух лет после вступления соглашения в силу». Это означает, что фрагментированный механизм защиты инвестиций может сохраниться даже после заключения ВИС.

3. Торгово-экономические предпосылки переговоров по ВИС

Целесообразность закрепления инвестиционных взаимоотношений между КНР и ЕС в виде взаимных обязательств «нового» уровня, реализуемых через специализированное соглашение, возникла на фоне роста показателей двустороннего экономического сотрудничества. Тесная взаимосвязь между торговлей и инвестициями обуславливает необходимость изучения торгово-экономических условий, в которых партнеры инициировали и ведут переговоры по ВИС. Важной особенностью взаимодействия ЕС и КНР в эпоху, начавшуюся после присоединения Китая к ВТО, стала способность КНР устойчиво поддерживать положительное сальдо

¹² European Commission. (2021) *EU — China Comprehensive Agreement on Investment (CAI): list of sections*. January 22. URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2237> (дата обращения: 03.10.2021).

в торговле. С 2000 по 2018 г. дефицит торгового баланса ЕС с Китаем увеличился с 49 млрд долл. США до 300 млрд долл. США, что эквивалентно примерно 2 % ВВП ЕС¹³. Хотя большинство экономистов расходятся во мнении об обоснованности принятия положительного сальдо двусторонней торговли в качестве критерия оценки выгоды от нее, именно этот факт привлек внимание основных мировых политических игроков. Торговая война между США и Китаем еще больше усугубила эту проблему.

Примечательно, что приведенные данные по значительному росту торгового дефицита ЕС с КНР могут быть еще и сильно занижены. Так, согласно данным Евростата по торговле с Китаем отдельных стран — членов ЕС, выделяется профицит Германии в 20 млрд долл. США¹⁴. Однако практика статистического учета, лежащая в основе методики Евростата по торговле товарами, сильно искажает данные по импорту из стран, не входящих в ЕС (в основном за счет «эффекта Роттердама»)¹⁵. Подсчеты ведущих европейских экономистов-аналитиков¹⁶ по запросу Европарламента выявили занижения данных Евростата по экспорту из Китая во Францию и Германию относительно их истинных значений на 40 и 30 % соответственно, что позволяет сделать вывод о занижении и общего показателя дефицита торгового баланса в данных Евростата по сравнению с реальной картиной.

Кроме того, экономический рост и увеличение доходов китайских домохозяйств влечет за собой рост стоимости китайской рабочей силы, сокращая тем самым привычные для всего мира сравнительные преимущества Китая, первоначально специализировавшегося на дешевых трудоемких товарах. Статистика последних лет демонстрирует переориентацию китайской экономики на товары с более высокой добавленной стоимостью при одновременном росте стоимости рабочей силы. К 2018 г. несколько ключевых товаров подобного рода уже переместились на вершину списка китайского экспорта в ЕС (в частности, товары компаний Huawei и Alibaba). При этом за последнее десятилетие значительно выросла доля внутренней добавленной стоимости в китайском экспорте, в то время как для ЕС этот показатель почти не изменился¹⁷.

Необходимо отметить, что зависимость Китая от продукции машиностроения ЕС пока сохраняется, однако роль китайских компаний в цепочке создания стоимости неуклонно растет, что бросает вызов европейским производителям. Кроме того, компании ЕС все больше интегрируются в китайские цепочки создания сто-

¹³ Rhodium Group. (2021) *CrossBorder Monitor (CBM). People's Republic of China. European Union Direct Investment — 2Q 2021*. July 21. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/july/tradoc_159761.pdf (дата обращения: 05.10.2021).

¹⁴ Eurostat. [S. a.] *China — EU — international trade in goods statistics*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics (дата обращения: 05.10.2021).

¹⁵ Статистическая отчетность основана на данных по перемещению товаров в рамках единого рынка ЕС. Евростат относит любой товар, прибывающий на территорию ЕС, к импорту, даже если товар предназначен для другой страны (для транзита). Различия в статистике ЕС выявляются при сопоставлении данных Евростата с базой данных «Комтрейд ООН», сформированной по самостоятельной отчетности стран о торговле товарами.

¹⁶ European Parliament. (2020) *EU — China trade and investment relations in challenging times*. May. URL: https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2020/06/EXPO_STU2020603492_EN.pdf (дата обращения: 05.10.2021).

¹⁷ Ibid.

имости по сравнению с противоположной динамикой внутри ЕС [Garcia-Herrero et al., 2020]. Зависимость Китая от промежуточных товаров ЕС также снижается, в то время как зависимость ЕС от китайских промежуточных товаров продолжает расти. Ситуация стала заметна и на российском рынке, где еще десятилетие назад Китай и ЕС скорее дополняли друг друга: Китай поставлял трудоемкие товары, в то время как ЕС — капиталоемкие и высокотехнологичные. Однако в последние годы аналитические оценки эластичности замещения европейских товаров китайскими демонстрируют, что китайский экспорт постепенно вытесняет европейский¹⁸.

Двусторонняя торговля услугами развивается иначе. Доля торговли услугами в ВВП ЕС выросла с 9,6 % в 1991 г. до 29,7 % в 2018 г., в то время как в Китае процесс идет гораздо медленнее, несмотря на то что сам рост сектора услуг внутри страны набрал темп с точки зрения как добавленной стоимости, так и занятости¹⁹. Тем не менее, несмотря на скромные масштабы двусторонней торговли услугами, Китай стал третьим по величине партнером ЕС в данной сфере, хотя и сильно отстает от Швейцарии и США. В свою очередь, ЕС является крупнейшим торговым партнером Китая и удерживает профицит в торговле услугами, в отличие от торговли товарами. Например, в 2018 г. торговля услугами компенсировала 9 % дефицита торгового баланса ЕС с Китаем. Другими словами, именно в сфере услуг Евросоюз способен получать преимущества от торговли с Китаем. Однако, наращивая рекордными темпами долю на товарном рынке ЕС и медленно, но верно развивая собственный сектор услуг, Китай при этом остается достаточно закрытой экономикой для конкурентных секторов услуг из ЕС. Асимметрия в торговле способствовала осознанию обоими партнерами необходимости урегулирования проблем инвестиционного сотрудничества.

ЕС и КНР являются важными инвестиционными партнерами, однако объем взаимных инвестиций по сравнению с торговым оборотом сторон незначителен. Согласно статистике, инвестиции стран ЕС в Китай с 2000 по 2020 г. (без учета Великобритании) составили 173 млрд долл. США. Инвестиции КНР в ЕС за аналогичный период были в целом сопоставимы — 141 млрд долл. США. С учетом Великобритании инвестиции из Китая в ЕС и из ЕС в Китай были практически сбалансированы на уровне 200 млрд долл. США. По секторам инвестиции стран — членов ЕС в КНР распределялись следующим образом: автомобилестроение (42 %), производство базовых материалов (30 %), сельское хозяйство (12 %) и финансовые услуги (11 %). При этом китайские инвестиции в странах ЕС сосредоточены в основном в автомобилестроении (20 %), инфраструктуре (18 %), телекоммуникациях (16 %) и производстве машиностроительного оборудования (12 %). Наибольшая доля китайских капиталовложений накоплена Германией (70 млрд долл. США), Францией (22 млрд долл. США), Нидерландами (22 млрд долл. США), Бельгией (9 млрд долл. США)²⁰. Согласно китайской статистике, страны Евросоюза являются главными источниками инвестиций в Китай (не считая Гонконг и такие офшорные юрисдикции, как Каймановы острова, на которые в совокупности приходится 80 % инвестиций в КНР), их доля — 6 %, тогда как доля Японии составляет 5 %, а доля США —

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Rhodium Group. (2021) *CrossBorder Monitor (CBM). People's Republic of China. European Union Direct Investment — 2Q 2021.*

²⁰ Ibid.

4%. Доля Японии и США в последние 10 лет сокращается, тогда как доля ЕС остается стабильной²¹. При этом в отчете ЕК²² было отмечено, что «существующие ограничения, вызванные инвестиционными барьерами, свидетельствуют о неиспользованном потенциале инвестиционных потоков между Китаем и ЕС. На Китай приходится всего 2–3% от всех европейских инвестиций за рубежом. Несмотря на то что ЕС и КНР являются крупнейшими торговыми партнерами, ЕС инвестировал в 20 раз больше в Соединенные Штаты, чем в Китай, а Китай инвестировал на 50% больше в Африку к югу от Сахары, чем в ЕС»²³.

Таким образом, может показаться, что в условиях относительно ограниченных инвестиционных потоков подписание какого-либо масштабного соглашения не является необходимым. Однако проведенный Еврокомиссией в 2016–2017 гг. опрос представителей бизнеса²⁴ позволил сделать выводы о серьезных опасениях европейских компаний в связи с существующими барьерами. Эти опасения сводились в основном к следующим: отсутствие прозрачности в правилах; недостаточная защита интеллектуальной собственности; ограничения доступа на рынок; конкурентная политика; дискриминация по отношению к национальным компаниям; ограничения по организационно-правовой форме или собственности; ограничения, связанные с переводом капитала, трудности при исполнении контрактов и разрешении споров; недостаток квалифицированного и опытного персонала; социокультурные различия; отсутствие информации о Китае и ограничения по регионам и сферам инвестирования. Данный перечень дает полное представление о том, как формировался предмет переговоров со стороны ЕС. Китайская сторона также неоднократно выражала беспокойство об ограничении доступа китайских инвестиций в ЕС, прежде всего посредством экологических инструментов, соображений безопасности и режима для въезда и пребывания предпринимателей из Китая в странах ЕС. Обозначенные экономические предпосылки обусловили необходимость запуска переговорного процесса и определяли возможную структуру будущего соглашения между ЕС и КНР.

4. Структура и обязательства ВИС

Опубликованный в январе 2021 г. текст ВИС состоит из шести разделов²⁵. Помимо традиционных для инвестиционных соглашений глав об общих и институ-

²¹ Ministry of Commerce People's Republic of China. (2018) *China trade in services statistics*. January 20. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/tradeinservices/201801/20180102706539.shtml> (дата обращения: 08.10.2021).

²² European Commission. (2013) *Executive summary of the impact assessment report on the EU — China investment relations*. May 23. URL: https://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2013/swd_2013_0184_en.pdf (дата обращения: 08.10.2021).

²³ Ibid.

²⁴ В опросе участвовали 187 заинтересованных фирм и бизнес-ассоциаций. Большинство респондентов (64%) составляли компании из Германии (45%), Бельгии (14%), Нидерландов (10%). Отраслевая структура была представлена производителями химической продукции, изделий из резины и пластмассы; металлургической продукции, автомобилей, электронного оборудования; продуктов питания, напитков и табака.

²⁵ European Commission. (2020) *EU — China Comprehensive Agreement on Investment*. December 30. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/december/tradoc_159242.pdf (дата обращения: 08.10.2021).

циональных положениях, выделяются разделы по доступу на рынок, регуляторным нормам, устойчивому развитию и разрешению споров.

Раздел «Доступ на рынок» содержит обязательства в отношении ограничений и условий доступа на рынок (Market access commitments), национального режима и режима наибольшего благоприятствования, а также список запрещенных требований к осуществлению деятельности (то есть условий для инвестирования, которые сторонам запрещено предъявлять друг другу). К ним, в частности, относятся требования по содержанию местного компонента, к передаче технологий и целевым показателям в области НИОКР, к гражданству высшего руководства, хотя эти положения распространяются не на все сектора потенциального инвестиционного интереса²⁶.

При составлении перечня обязательства по национальному режиму и режиму наибольшего благоприятствования, по требованиям к высшему руководству и совету директоров, а также по осуществлению деятельности сторонами использован подход так называемого негативного списка, что означает, что участники соглашения обязуются не допускать дискриминации при отсутствии специальной оговорки в перечне на этот счет. Обязательства же по доступу на рынок²⁷ закреплены на основе «позитивного списка»²⁸. Связывание обязательств по либерализации будет осуществляться путем применения оговорки «об усилении» (ratcheting), традиционного инструмента, используемого для автоматического «связывания» любых мер по либерализации, сделанных сторонами. Анализ обязательств ЕС и КНР в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) позволяет утверждать, что в сфере услуг рынок ЕС достаточно открыт и связан обязательствами по ГАТС, чего не скажешь о КНР²⁹. Помимо этого, ЕС согласился предоставить дополнительный доступ на рынок, в частности сохраняя при этом ограничения в чувствительных секторах (энергетическая инфраструктура, сельское хозяйство, рыболовство, горнодобывающая промышленность, государственные услуги и т.д.) и не связывая свой действующий уровень открытости.

Если анализировать уступки партнеров по секторам, то можно отметить, что они прописаны очень детально и дифференцированно. Так, в *обрабатывающей промышленности* Китай принял на себя обязательства с очень ограниченными исключениями (в частности, в секторах со значительными избыточными мощностями), что во многом соизмеримо с уровнем открытости ЕС, поскольку примерно половина ПИИ ЕС приходится именно на этот сектор (например, транспортное и телекоммуникационное оборудование, химикаты, медицинское оборудование и т.д.). Можно утверждать, что Китай не брал на себя таких далеко идущих обя-

²⁶ Из данного раздела исключены: аудиовизуальные услуги, услуги воздушного транспорта (кроме специфических вспомогательных воздушных перевозок) и деятельность по осуществлению правительственных полномочий, а также государственные закупки.

²⁷ Положения о неприменении количественных ограничений, таких как ограничение количества лицензий или филиалов; о резервировании монопольных прав или применении тестов на экономическую целесообразность (по аналогии с Генеральным соглашением по торговле услугами).

²⁸ Это означает, что стороны берут на себя обязательства не вводить количественные ограничения только в той степени, в которой данные сектора и уровень обязательств включены в соответствующие перечни в приложениях, являющихся неотъемлемой частью соглашения.

²⁹ С 2014 г. Китай начал либерализацию торговли услугами, принимая меры сверх своих обязательств, зафиксированных в Перечне ВТО.

зательств по доступу на рынок инвестиций ни с одним другим партнером. В *автомобильном секторе*³⁰ Китай согласился на поэтапную отмену существующих обременительных требований к совместным предприятиям, в том числе обязуясь предоставить доступ на рынок инвестиций в транспортные средства на новых видах энергии. Что касается чувствительного практически для всех экономик мира сектора *финансовых услуг*, то Китай уже приступил к постепенной либерализации и в принципе намерен зафиксировать степень доступа и идти по пути его дальнейшей либерализации для инвесторов из ЕС³¹. Во многих прогрессивных секторах, например в сфере научных исследований и разработок в области биологических ресурсов, Китай до сих пор не заявлял об открытости в отношении иностранных инвестиций. В новых договоренностях Китай согласился не вводить новые ограничения и распространять на ЕС любые меры по либерализации/отмене действующих ограничений в этой области, которые могут произойти в будущем.

Важные шаги по либерализации предусмотрены в сфере *телекоммуникаций/услуг облачного хранения информации*, где Китай согласился снять запрет на инвестиции при условии ограничения доли иностранного инвестора 50%. Аналогичным образом Китай пошел на уступки в *компьютерных услугах* и согласился взять обязательства по доступу на рынок, что является значительным улучшением по сравнению с текущей ситуацией. Также китайская сторона обязалась включить положение о «технологической нейтральности», которое гарантирует, что предельные размеры капитала, установленные для телекоммуникационных услуг с добавленной стоимостью, не будут применяться к другим услугам, таким как финансовые, логистические, медицинские и т. д., если они предоставляются в режиме онлайн.

Определенная либерализация может произойти в сфере *международных перевозок*, прежде всего морских, а также *логистики* и услуг в области воздушного транспорта. Компании ЕС смогут беспрепятственно инвестировать в контейнерные склады и станции, морские агентства и т. д., что даст возможность развивать мультимодальные перевозки. Хотя положения ВИС не распространяются на авиационные перевозки как таковые, Китай намерен открыть рынок в таких ключевых областях, как компьютерные системы бронирования, наземное обслуживание и услуги по продаже и маркетингу, а также согласен на отмену требования о минимальном капитале для аренды и лизинга самолетов без экипажа, что выходит за рамки его действующих обязательств по ГАТС ВТО.

По многим другим секторам услуг (деловые, экологические, строительные, а также в отношении корпоративного трансфера) Китай также намерен отменить ограничения. Более того, на фоне существующей асимметрии в рамках действующего режима доступа на рынок можно утверждать, что Китай взял на себя обязательства ГАТС-плюс. В то же время все новые обязательства, принятые Китаем в части доступа на рынок в рамках ВИС, скорее являются результатом односторонней национальной либерализации растущего и крепнущего торгового игрока,

³⁰ Количественная оценка эффекта либерализации инвестиционного сотрудничества в данном секторе будет представлена ниже.

³¹ Требования к совместным предприятиям и лимиты на иностранный капитал были отменены для банковской деятельности, торговли ценными бумагами и страхования (включая перестрахование), а также управления активами.

готового к экспансии, а не заслугой торговых переговорщиков ЕС в части нахождения развязок, как это зачастую преподносится в отчетах ЕК.

Особое место занимает раздел «*Регуляторные нормы*», который был включен с целью обеспечения равных условий функционирования (level playing field issues). Этот раздел важен с точки зрения регламентации деятельности государственных предприятий (ГП), которые, по заложенной в многостороннее регулирование философии, должны действовать в соответствии с коммерческими соображениями и не допускать дискриминации при покупке и продаже товаров или услуг³², принудительной передачи технологий и обеспечивать прозрачность субсидий³³. Содержащиеся в ВИС положения — в случае их принятия и реализации — могли бы заполнить серьезные пробелы, имеющиеся в правилах ВТО.

Важно и то, что Китай согласился зафиксировать режимные положения в области окружающей среды и изменения климата, корпоративной социальной ответственности и трудовых прав (раздел «*Устойчивое развитие*»), пообещав «эффективно выполнять» Парижское соглашение по климату, принятое в 2016 году, и «прилагать постоянные усилия по своей собственной инициативе», а также стремиться ратифицировать основные конвенции МОТ о запрете принудительного труда. В то же время отсутствие императивных правил и временных ограничений для выполнения принятых обязательств, наряду с мягкими формулировками норм, стали предметом жесткой критики со стороны Европарламента в адрес ЕК.

Соглашение ЕС — Китай содержит и отдельный раздел *по разрешению споров*, предусматривающий эффективный и прозрачный двухуровневый подход, основанный на консультациях (а также возможности посредничества) и обращении к процедуре арбитражной комиссии, включая требования к опыту, этике и квалификации членов комиссии, меры контроля за соблюдением принятых решений (включая ответные меры). Однако, как уже было сказано выше, запланированный раздел не был согласован сторонами, что ставит под сомнение исполнение и других обязательств по соглашению в принципе.

5. Возможности достижения баланса интересов сторон в рамках проекта соглашения

Первоначально разработчиками ВИС предполагалось, что соглашение выйдет за рамки традиционной защиты инвестиций, охватив рассмотренные нами вопросы доступа на рынок; вопросы устойчивого развития, исправления диспаритета, вызванного отсутствием равных условий инвесторов в ЕС и КНР в части транспарентности предоставления субсидий; вопросы правил, регламентирующих деятельность ГП; вопросы требований принудительной передачи технологий.

В анонсированной как соглашение «в принципе» версии ВИС, положения, регламентирующие доступ на рынок, представляются как имеющие наиболее очевидные преимущества для экономических операторов. Успешная реализация правил по обеспечению равных условий «игры» для инвесторов из ЕС и КНР, скорее

³² Ст. XVII Генерального соглашения по тарифам и торговле.

³³ Соглашение дополняет требования прозрачности, установленные многосторонними правилами по субсидиям, связанным с товарами, и вводит обязательства по прозрачности на субсидии, связанные с услугами.

всего, будет зависеть от способа правоприменения этих положений участниками соглашения. Несмотря на обозначенные намерения Китая, меры по обеспечению устойчивого развития на сегодняшний день относятся к его самым спорным с точки зрения реализации. Если принять во внимание несформированную систему защиты инвестиций и несогласованную до конца систему разрешения споров, можно предположить, что обеспечение выполнения обязательств и должного правоприменения по соглашению в целом также вызывает сомнения.

После семи лет переговоров обе стороны столкнулись с дилеммой: продолжать переговоры по ВИС или договориться пока по наиболее принципиальным вопросам, отложив раздел по защите инвестиций на более поздний срок. В конце 2020 г. в ЕС было принято политическое решение сосредоточиться на устранении асимметрии, приняв китайское предложение по либерализации, отказавшись пока при этом от рычагов влияния на защиту инвестиций.

Из анализа раздела, посвященного вопросам доступа на рынок инвестиций, очевидно, что «новый» перечень Китая представляет по сути либерализацию, начавшуюся в рамках присоединения к ВТО и продолжившуюся на волне последовательно проводимой КНР с 2014 г. односторонней либерализации в отношении иностранных инвестиций. Так, Китай приступил к выборочной отмене ограничений (например, снятие ограничений на долю собственности в финансовом секторе³⁴ или постепенная отмена требования по созданию совместных предприятий в определенных секторах³⁵) и открытию рынка для конкретных секторов, сокращая список ограниченных и запрещенных секторов в своих различных национальных «негативных списках»³⁶, применяемых к иностранным инвесторам или ко всем инвесторам в Китае³⁷. Одновременно Китай расширил каталог отраслей, поощряемых для ПИИ, что, возможно, способствовало тому, что в 2020 г. Китай превзошел США как крупнейшее в мире направление для ПИИ³⁸.

³⁴ Китай отменил ограничения на участие иностранных инвесторов в финансовом секторе в 2020 г., на год раньше запланированного срока, демонстрируя всему миру готовность к либерализации [Yao, 2019].

³⁵ 17 апреля 2018 г. Национальная комиссия по развитию и реформам сообщила, что ограничения на иностранную собственность для автопроизводителей будут постепенно отменены в течение пятилетнего переходного периода. В 2018 г. были также сняты ограничения на иностранную собственность на автомобили специального назначения и автомобили на новых источниках энергии. Под начатую либерализацию попали коммерческие автомобили в 2020 г. и легковые автомобили в 2022 г. Правило, запрещающее иностранным автопроизводителям создавать более двух совместных предприятий в Китае, также будет отменено в 2022 г. После пятилетнего переходного периода все ограничения на иностранные инвестиции в автомобильный сектор будут сняты.

³⁶ Существует четыре национальных перечня КНР, распространяющихся на иностранных инвесторов и определяющих отраслевой инвестиционный доступ для предприятий с иностранными инвестициями.

³⁷ В декабре 2020 г. КНР был выпущен пересмотренный негативный список доступа на рынок для частных инвесторов, причем как китайских, так и иностранных, в котором количество запрещенных или ограниченных секторов сокращено со 131 до 123. Смягченные правила коснулись таких секторов, как нефть и газ, управление ресурсами, торговые и финансовые услуги. Даже 100%-е владение заводами по производству автомобилей, предоставленное в 2019 г. заводам BMW и Tesla, было обобщено в последнем опубликованном списке.

³⁸ По данным Конференции ООН по торговле и развитию, в 2020 г. Китай стал крупнейшим получателем ПИИ, опередив США (потоки увеличились на 4%, составив 163 млрд долл.) [Coleman, 2021].

Таким образом, можно заметить, что либерализация по-китайски осуществляется по схеме: Китай сначала идет на уступки в отдельных случаях (в рамках своей стратегии переговоров); затем реализует уступку на двустороннем уровне, а потом на многостороннем. Так обстоит, например, дело с либерализацией торговли в секторе финансовых услуг, послабления в котором были предоставлены ранее американским компаниям в рамках первой фазы торгового соглашения между США и Китаем (январь 2020 г.)³⁹. Квоты на иностранное участие во владении компаниями по управлению ценными бумагами и инвестиционными фондами, а также компаниями по страхованию жизни в целом были отменены в 2020 г.

Эксперты французского Института Монтеня достаточно критично оценивают предполагаемые выгоды ЕС от секторального открытия инвестиций [Godement, 2021]. В частности, к ним относят долгосрочную аренду земли (в Китае не существует неограниченного права собственности на землю), цифровые консалтинговые услуги, услуги в области исследований и разработок (за исключением исследований стволовых клеток и генома, биологических ресурсов китайского происхождения и, что неудивительно, социальных и гуманитарных наук⁴⁰), маркетинговые исследования на уровне компаний, фирм по подбору персонала и, самое главное, многие телекоммуникационные и цифровые услуги (за исключением доступа в интернет для конечных пользователей). В отношении услуг облачного хранения, по данным европейских СМИ, неизвестно, прорабатывали ли представители ЕС вопрос о 50 %-й или 100 %-й доли иностранной собственности. Дело в том, что 50 %-я доля уже была согласована с КНР в рамках той же договоренности первой фазы торговой сделки с США. В качестве еще одной «победы» ЕС в сфере услуг называется право на создание полностью принадлежащих иностранцам частных клиник в восьми городах КНР⁴¹.

В части открытия сектора автомобильного производства интересно отметить, что пятая часть всех продаваемых в Китае автомобилей — немецкие бренды [Koch, 2016], хотя опять-таки реальное открытие китайского рынка представляется весьма ограниченным: строительство новых заводов по производству автомобилей с двигателями внутреннего сгорания в КНР запрещено, а расширение имеющихся сильно ограничено; размещение заводов по производству электромобилей (за исключением случаев инвестиций свыше 1 млрд долл. США) ограничено провинциями, где квоты на производство электромобилей уже превышены, что фактически не обеспечивает расширенного доступа и дополнительной либерализации. Другими словами, вряд ли стоит ожидать серьезного проникновения иностранных стартапов в этом секторе, а явное преимущество в нем по-прежнему сохранится за китайскими или уже учрежденными компаниями.

³⁹ United States Trade Representative. (2020) *Economic and trade agreement between the government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China*. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf (дата обращения: 12.10.2021).

⁴⁰ Последнее явно направлено на защиту формирования национальной идеологии.

⁴¹ Премьер-министр КНР Ли Кэцян еще в марте 2019 г. объявил об открытии иностранных частных больниц, см.: German Chamber of Commerce in China; KPMG. (2020) *German business in China. Business Confidence Survey 2019/20*. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2020/04/german-business-in-china.pdf> (дата обращения: 14.10.2021).

Примечательно, что Китаю не удалось добиться существенной дополнительной либерализации на европейском инвестиционном рынке, во многом ввиду его существенной открытости. Как уже отмечалось, задача, решаемая Китаем в ВИС, скорее сводится к сохранению уже имеющегося доступа, и так достаточного для наращивания дальнейшей экспансии. Несомненной победой представляется право китайских инвесторов заниматься оптовым и розничным распределением энергии (за исключением производства электроэнергии и обслуживания сетей). Без оговора с итоговым текстом обязательств сложно судить об открытии для КНР розничных сетей дорожных газозаправочных станций. В этом случае ключевым фактором будет решение по классификации этих инвестиций и отнесения их к оптовому или розничному распределению или инфраструктуре (в последнем случае сектор останется для КНР закрытым).

Заверения ЕС в своей инвестиционной открытости также трактуются аналитиками как переговорная победа КНР, практикующей так называемую экономику двойного обращения⁴² и опасующейся новых ограничений со стороны своих партнеров [Wang Yuanfeng, 2020]. Однако обещанные со стороны ЕС послабления не включают в себя сектора, в которых инвестиции могут быть ограничены соображениями безопасности. Такая оговорка фактически зеркально соответствует китайскому закону об иностранных инвестициях 2019 г.⁴³, в широких и общих терминах регламентирующему сектору, для которых транзакции могут быть заблокированы.

Примечательно, что в конце 2020 г. Китай также принял новые правила экспортного контроля и новые меры по проверке безопасности иностранных инвестиций [Ross, Zhou, Liu, 2020], во многом повторяющие законодательство США, но со значительно более широким определением термина «национальная безопасность». Их влияние на практике иностранным инвесторам еще предстоит проанализировать, тем более что они не затронуты положениями о либерализации ВИС.

Помимо отмеченных сложных моментов, существует ряд взаимных уступок, которые также можно трактовать в пользу Китая. Особенно это касается вида на жительство и разрешения на работу, предоставляемых на срок до трех лет руководителям высшего звена и специалистам, работающим в компаниях с иностранными инвестициями. Хотя эти проблемы являются важными для европейских и других иностранных инвесторов в Китае, взаимность, предоставляемая китайским работникам (даже при условии, что их контракт соответствует местным правилам), приведет к конкуренции по заработной плате. В ВИС также закреплен запрет на квотирование занятости по национальному признаку (за исключением частных клиник, где китайские врачи должны составлять большинство).

В целом выгоды от так называемого взаимного доступа на инвестиционный рынок представляются минимальными. Они в значительной степени сосредоточены в сфере услуг (так как именно соглашение ГАТС в ВТО регламентирует обяза-

⁴² «Двойное обращение» означает расширение и углубление «внешнего обращения» на благо «внутреннего», то есть укрепление национальной (внутренней) экономики посредством поступательного открытия внешних рынков (прежде всего финансового), важных для ее развития [Jiang Huizi, 2020].

⁴³ Закон об иностранных инвестициях вступил в силу 1 января 2020 г. и заменил существующие три закона и правила их применения, регулирующие создание китайско-иностранных совместных предприятий, китайско-иностранных кооперированных совместных предприятий и предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу, и их деятельность в Китае [Grundmann, 2019].

тельства по «коммерческому присутствию» в виде инвестиций, так называемого третьего способа поставки услуг)⁴⁴. При этом ВИС не распространяется на трансграничную поставку услуг в терминологии ГАТС. Это имеет значение, например, для такого важного вопроса, как локализация данных. Возможность эффективно инвестировать и конкурировать с местными «облачными гигантами» в Китае для европейских экономических операторов (в отличие от американских фирм) представляется маловероятной. Скорее всего, для европейских инвесторов интересны гарантии в области передачи и хранения данных. В свою очередь, Alibaba, Tencent и Huawei обладают инвестиционными ресурсами, чтобы конкурировать с американскими и другими фирмами за «облака» в ЕС.

Что касается также описанных выше равных условий функционирования (level playing field), чему посвящен отдельный раздел проекта соглашения, то по комментариям ЕК⁴⁵, «в дополнение к правилам, противодействующим принудительной передаче технологий, ВИС также станет первым соглашением, в котором будут приняты обязательства по регламентации деятельности государственных предприятий, правила прозрачности субсидий и обязательства, связанные с устойчивым развитием»⁴⁶.

Это утверждение чиновников ЕК целесообразно анализировать на основе сопоставления содержания проекта ВИС с другими соглашениями Европейского союза: Соглашением об экономическом партнерстве с Японией (2018), Соглашениями о свободной торговле с Кореей (2017) и Вьетнамом (2019). Действительно, несмотря на кажущееся отсутствие у ВИС шаблона как такового, некое видение единого формата, применяемого в отношении проведения торговых и инвестиционных переговоров, у ЕС все же существует. В последние годы Евросоюз накопил определенный опыт в разработке амбициозных соглашений «нового поколения» с обязательствами ВТО-плюс, включая зачастую схожие формулировки (подходы) по вопросам регламентации государственных предприятий и субсидий, защиты прав интеллектуальной собственности и устойчивого развития, охватывающего среди прочего и экологию, и трудовую этику. Эти соглашения содержат прямые заимствования, в частности по механизму арбитража и разрешения споров, которые фактически следуют модели, совместимой с ВТО, с различиями лишь по срокам исполнения каждого этапа сделки, и отличаются в зависимости от конкретного случая. Очевидно, что в случае ВИС участники переговоров со стороны ЕС работали согласно прогрессивной модели, апробированной на практике с проверенными торговыми партнерами, и применили ее в работе с КНР. В определенном смысле Китай действительно подписал «самое амбициозное соглашение, когда-либо заключенное с третьей страной», как это отмечают в Еврокомиссии.

Значимость описанного выше раздела по обеспечению равных условий функционирования становится понятной с учетом того, что ЕС позволил сделать КНР важные исключения (хотя окончательный негативный список и оговорки еще не

⁴⁴ Инвестиции в производство и не связанные с услугами отрасли остаются гораздо менее охваченными, чем торговля, соглашениями ВТО.

⁴⁵ European Commission. (2020) *Key elements of the EU — China Comprehensive Agreement on Investment*. December 30. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_2542 (дата обращения: 16.10.2021).

⁴⁶ Последние покрываются еще одним разделом соглашения и будут рассмотрены далее.

полностью обнародованы). Очевидно, что государственные услуги (в любом случае не подпадающие под действие ГАТС) и закупки, социальные услуги, образование, здравоохранение окажутся в негативном списке приложения, то есть останутся закрытыми. Существует также широкий простор для нового законодательства, что может быть оправдано и намерением самого ЕС оставить пространство для маневра на введение новых ограничительных мер. В частности, речь идет о правилах по противодействию вредоносным субсидиям и обеспечению конкурентной нейтральности. Особенно это относится к компаниям с государственной поддержкой из-за пределов ЕС, стремящимся к поглощениям или слияниям в Европе. Евросоюз, включивший в свой защитный арсенал схемы проверки инвестиций, следующим шагом считает разработку законодательства в отношении противодействия субсидиям, применимое к инвестициям, поступающим из-за пределов ЕС. На этом фоне объяснимым представляется тот факт, что участники переговоров не уступили просьбам Китая освободить его от проверки инвестиции в инфраструктуру, а также большую часть энергетического сектора.

С практической точки зрения регламентация деятельности ГП в ВИС может оказаться не самой лучшей стратегией для ЕС. В китайском правовом поле границы между частными фирмами и ГП размыты. Установление Евросоюзом строгих правил в отношении китайских ГП может повлечь государственную поддержку слияний и поглощений китайских частных фирм на европейском рынке. Кроме того, определено просматривается отсутствие единообразного поведения китайских ГП.

К числу заметных для ЕС улучшений можно отнести упомянутую выше оговорку «об усилении». Стоит отметить, однако, что этот механизм не препятствует сторонам соглашения (как Китаю, так и ЕС) устанавливать новые правила, и применяется только к услугам, исключая производство и нормы (экологические и трудовые), относящиеся к сфере устойчивого развития.

Предоставление в рамках соглашения национального режима, который по правилам ВТО обязателен для товаров, а в сфере услуг применяется только к части специфических услуг, также относится к достижениям ЕС. Требование соблюдения национального режима распространяется на поведение государственных предприятий, которым не разрешается (за исключением выполнения ими государственных функций) дискриминировать иностранцев при покупке или продаже услуг. Вероятно, критерии отнесения к компаниям с государственной собственностью будут также распространены на предприятия, в которых государственный орган владеет незначительным пакетом акций, а также на компании, созданные на уровне местных органов власти.

Вопрос регламентации еще одной недобросовестной, в тиражируемой трактовке ЕС, торговой практики КНР — принудительной передачи технологий — упирается в две основные проблемы. Первая — это так называемый бартерный режим рынка технологий, когда местные органы власти стимулируют передачу технологий, предлагая взамен иностранным инвесторам льготы и возможности. Искоренение этой практики Китай обещал реализовать при присоединении в ВТО. Вторая — отсутствие свободы у владельцев прав интеллектуальной собственности на заключение контрактов посредством навязывания обязательных зачастую рыночных условий договоров при передаче технологии местным китайским пред-

приятиям. Такой подход ведет к нарушению исключительных прав иностранных владельцев интеллектуальной собственности на их использование. В рамках ВИС Китай, как представляется, обязался отменить обозначенную практику по обоим вышеуказанным направлениям⁴⁷. Соглашением запрещены требования по осуществлению деятельности в виде стимулирования передачи и лицензирования технологий, производственных процессов и «других запатентованных знаний». ВИС закрепляет положение о том, что передача и лицензирование технологий должны осуществляться на добровольной основе и на рыночных условиях. В отношении принудительной передачи технологий положения проекта ЕС — КНР также аналогичны риторике торговой сделки первой фазы между США и Китаем. Примечательно, что сама сделка с американцами отражала согласованный подход ЕС, США и Японии, однако в январе 2020 г. США предпочли действовать в одиночку.

В части регламентации требований устойчивого развития переговоры вполне можно считать успешными для ЕС по крайней мере потому, что Китай удалось вовлечь в официальные переговоры в этом направлении, хотя прописанные режимные положения ВИС не содержат регуляторного «прорыва». В тексте цитируются лишь общие декларации или повестки дня ООН, МОТ и ОЭСР. Четкие обязательства — как общего характера, так и по срокам — отсутствуют.

Наличие самостоятельной процедуры решения споров является принципиальным для соглашений подобного рода, так как торговые и инвестиционные договоры «нового поколения», затрагивающие вопросы труда, окружающей среды и другие задачи устойчивого развития, в принципе явно не подпадают под компетенцию ВТО, тем более в ее нынешнем кризисном состоянии. В крайнем случае стороны могут прибегать к двустороннему арбитражу, в котором по требованиям процедуры санкции должны оговариваться специально.

Опыт переговоров с Японией или Кореей, которые, по словам представителей Европейского парламента, являются «полноценными демократическими странами с верховенством закона», показал, что использование формулировок «работать в направлении», «прилагать усилия» для ратификации любой конвенции МОТ на практике оказалось неэффективным⁴⁸. Неопределенность по данному вопросу проявилась в споре между ЕС и Южной Кореей относительно обязательств по трудовым правилам.

На переговорах по соглашению о свободной торговле с Вьетнамом Европейский парламента уже выдвинул в качестве условия ратификации «сделки» принятие Ханоем нового трудового кодекса и ратификацию ключевых конвенций МОТ о правах трудящихся и принудительном труде. Моральное и политическое давле-

⁴⁷ Анализ этого положения ВИС также представляется затруднительным на данном этапе ввиду отсутствия этой части текста в официальном проекте, опубликованном ЕК.

⁴⁸ Брюссель, поверивший «в верховенство закона», вынужден был запустить процедуру разрешения споров с Республикой Корея в ВТО, намереваясь ускорить процесс имплементации положений по устойчивому развитию в соглашении о свободной торговле. Рекомендации арбитров не принесли ЕС ожидаемых результатов: эксперты третейской группы согласились с тем, что обязательство предпринять шаги по ратификации основных конвенций МОТ требует постоянных и значительных усилий. См.: European Parliament. (2017) *European Parliament resolution of 18 May 2017 on the implementation of the Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Korea*. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2017-0225_EN.html (дата обращения: 16.10.2021).

ние в случае с невосприимчивым к такого рода аргументам Китаем тем более не результативно.

Как уже было сказано выше, наиболее существенным недостатком ВИС является отсутствие согласованных положений раздела по защите инвестиций, которые в логике любого инвестиционного соглашения являются первоочередным требованием. В соглашении о свободной торговле между ЕС и Японией согласование главы о защите инвестиций также было отложено. Политически обоснованная целесообразность заключалась в том, что Европейский суд, после того как этот вопрос был поднят еще при заключении соглашения о свободной торговле между ЕС и Сингапуром⁴⁹, постановил, что защита инвестиций является общей компетенцией ЕС и его государств-членов. В результате ВИС, включающий защиту инвестиций, должен быть ратифицирован, помимо Европейского парламента, национальными парламентами стран — членов ЕС. Без этой главы двусторонние инвестиционные договоры, заключенные в разное время всеми странами-участницами (кроме Ирландии) с Китаем, останутся в силе. Риск отсрочки переговоров на эту тему с Китаем переговорщики из ЕС попытались нивелировать, указав в качестве крайнего срока для заключения раздела о защите инвестиций максимум два года после подписания ВИС. Соблюдение таких сроков, конечно, будет зависеть от рычагов влияния ЕС, а также от его общей политики в отношении урегулирования споров.

6. Количественный анализ возможных экономических эффектов от либерализации режима инвестиций в рамках ВИС на примере сектора автомобилестроения

В контексте задач, поставленных авторами статьи, релевантным представляется использование количественных методов анализа. Особенно актуальным моделирование оказывается на фоне критики отчетов о целесообразности, проводимых лишь на стадии принятия решения о запуске переговорного процесса, без осуществления должной актуализации по времени и без учета достигнутых в процессе переговоров договоренностей. Проведенный в данной статье количественный анализ представляет собой оценку текущего состояния, а также эффекта от либерализации инвестиционного режима в рамках ВИС не только для участников, но и для их основных партнеров, в том числе стран ЕАЭС.

В качестве инструмента экономико-математического моделирования была применена статическая модель общего равновесия Global Trade Analysis Project⁵⁰. Для целей моделирования также использовали наиболее актуальную доступную на настоящее время 10-ю редакцию базы данных модели (актуализация данных по состоянию на 2014 г.), на основании которой была подготовлена агрегация в составе семи государств / укрупненных регионов (Евросоюз в составе 27 стран после выхода Великобритании; Китай; США; Япония; Южная Корея; Евразийский эконо-

⁴⁹ European Commission. (2018) *EU — Singapore Free Trade Agreement and an Investment Protection Agreement*. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/> (дата обращения: 16.10.2021).

⁵⁰ См. официальный сайт разработчика модели: URL: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/> (дата обращения: 16.10.2021). Описание модели, в частности, доступно в следующих публикациях: [Hertel, 1997; Burfisher, 2011].

мический союз в составе пяти стран; все прочие страны мира) и шести секторов (агропромышленный комплекс; добывающая промышленность, энергоносители; полуфабрикаты; легкая промышленность; автомобилестроение; прочая тяжелая промышленность; услуги).

С учетом того, что используемая модель в большей степени оптимизирована для моделирования мер в отношении торговли товарами и услугами, нежели для моделирования мер в отношении инвестиций, для целей настоящей работы мы использовали шок, который, по нашему мнению, наиболее соответствует поставленным целям. В настоящем исследовании шоком будет служить внешнее событие в отношении параметра, характеризующего эффективность использования определенного фактора производства (в нашем случае капитала) в определенном секторе (в нашем случае в автомобилестроении) определенных стран / укрупненных регионов (в нашем случае Китая и Евросоюза)⁵¹. С учетом того обстоятельства, что ПИИ в секторе автомобилестроения являются взаимными⁵², в контексте моделирования эффектов от ВИС представляется разумным вводить шоки в отношении фактора производства «капитал» в секторе автомобилестроения и ЕС, и Китая.

К сожалению, авторы столкнулись с некоторыми трудностями, связанными с поиском исходных данных, необходимых для определения параметров экспериментов. Так, не были обнаружены в открытых источниках ни оценки вероятных изменений эффективности использования капитала в рассматриваемом секторе по факту заключения ВИС, ни фактические значения изменений в ретроспективе прокси-показателей подвергаемого шоку параметра (например, значения рентабельности собственного капитала (Return on Equity) для автомобилестроения в рассматриваемых странах). По этой причине в модель вводились в известной мере произвольные значения шоков с пониманием того, что результаты эксперимента могут быть полезны главным образом при сопоставлении относительных изменений рассматриваемых экономических показателей с величиной вводимых в систему шоков, а не для анализа величины изменений показателей социально-экономического развития. Предлагаются два сценария экспериментов по моделированию эффектов от повышения эффективности использования фактора производства «капитал» в ЕС и Китае:

- 1) и в ЕС, и в Китае значение шока одинаковое (произвольно выбрано на уровне 3%);
- 2) значение шока в Китае в 1,5 раза выше, чем в ЕС, с учетом того что в рамках осуществления инвестиционного сотрудничества и сопутствующего привнесения в Китай европейских технологий, ноу-хау, передовых управленческих практик вероятен опережающий рост эффективности в случае КНР по сравнению с ЕС (произвольно значения шока выбраны на уровне 3% для ЕС и 4,5% для Китая).

⁵¹ Шок в отношении параметра $afeall(i,j,r) \# \text{primary factor } i \text{ augmenting tech change sector } j \text{ in } r \#$.

⁵² См., например, о перекрестном владении предприятий автомобилестроения: [Mulach, Gardner, Giollo, 2021; O'Carroll, 2019]. В данных публикациях приводятся только примеры торговых марок автомобилей без учета взаимных инвестиций в производство узлов, компонентов, принадлежностей и т. д., что, надо полагать, делает инвестиционное сотрудничество ЕС и Китая еще более активно.

В таблице ниже приводятся результаты экономико-математического моделирования в части воздействия ВИС на объемы выпуска по странам и секторам в натуральном выражении.

Таблица. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на производство в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)						
	ЕС	Китай	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны мира
Эксперимент 1							
Агропромышленный комплекс	-0,0110	0,0075	0,0098	0,0114	0,0105	0,0026	0,0057
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,0159	0,0075	0,0158	0,0405	0,0397	0,0040	0,0120
Легкая промышленность	-0,0172	-0,0094	0,0102	0,0538	0,0495	0,0150	0,0228
Автомобилестроение	0,7754	0,2805	-0,2391	-0,4019	-0,4444	-0,3005	-0,3536
Прочая тяжелая промышленность	0,0038	-0,0040	0,0166	0,0792	0,0615	0,0011	0,0095
Услуги	0,0127	0,0336	-0,0005	-0,0024	-0,0001	0,0004	-0,0004
Эксперимент 2							
Агропромышленный комплекс	-0,0095	0,0098	0,0114	0,0126	0,0112	0,0030	0,0061
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,0113	0,0099	0,0192	0,0466	0,0452	0,0053	0,0146
Легкая промышленность	-0,0084	-0,0200	0,0134	0,0638	0,0573	0,0228	0,0286
Автомобилестроение	0,7308	0,4783	-0,2635	-0,4491	-0,4928	-0,3238	-0,3835
Прочая тяжелая промышленность	0,0098	-0,0090	0,0207	0,0911	0,0711	0,0020	0,0126
Услуги	0,0122	0,0499	-0,0011	-0,0031	-0,0010	-0,0001	-0,0011

Следует уточнить, что сектор «автомобилестроения» модели Global Trade Analysis Project включает в себя как готовые автомобили, так и используемые в их производстве компоненты, что, в частности, предполагает активную внутриотраслевую внешнюю торговлю. Это обстоятельство следует учитывать при интерпретации результатов экспериментов. Как следует из представленных данных, одинаковое увеличение эффективности использования фактора производства «капитал» в секторе автомобилестроения ЕС и Китая влечет более ярко выраженное увеличение объемов выпуска в Евросоюзе, чем в Китае. Так, фактически каждый процент прироста эффективности использования капитала в рассматриваемом секторе в ЕС отражается на приросте выпуска сектора на 0,2585%; в Китае — на 0,0935%; то есть по результатам моделирования эффект в 2,76 раза более ярко выражен

в ЕС, чем в Китае. В рамках второго эксперимента, где повышение эффективности использования капитала в Китае, вводимого в качестве шока в модель, в 1,5 раза выше, чем в ЕС, пропорции не претерпевают радикальных изменений, хотя и разрыв несколько сокращается: каждый процент прироста эффективности использования капитала в рассматриваемом секторе в ЕС проявляется как прирост выпуска сектора на 0,2436 %; в Китае — на 0,1063 %, то есть по результатам моделирования эффект в 2,29 раза более ярко выражен в ЕС, чем в Китае.

В Приложении приводятся результаты экспериментов в части эффектов для внешней торговли некоторых государств/регионов, включенных в анализ (табл. А1–А3 — экспорт; табл. Б1–Б3 — импорт). Представленные данные свидетельствуют о том, что в эксперименте 1 при одинаковом увеличении эффективности использования фактора производства «капитал» и в ЕС, и в Китае это ведет к практически одинаковым процентным изменениям экспорта. Так, отметим, что на каждый процент увеличения эффективности использования капитала в секторе автомобилестроения происходит рост экспорта продукции автомобилестроения в ЕС (партнер с наименее выраженным приростом экспорта в пересчете на 1 % прирост эффективности использования капитала в автомобилестроении) на 0,221 % из Китая и на 0,220 % при торговле в пределах самого ЕС; и экспорта в США (партнер с наиболее выраженным приростом экспорта в пересчете на 1 % прирост эффективности использования капитала в автомобилестроении) на 0,500 % из Китая и на 0,502 % из ЕС. Для экспорта из ЕС в Китай показатель принимает значение 0,225 %, наименьшие значения показателя применительно к партнерам из числа третьих стран составляют 0,302 и 0,305 % для экспорта в Японию из Китая и ЕС соответственно. В эксперименте 2 ситуация меняется, и Китай по сравнению с ЕС получает возможность более существенно нарастить экспорт продукции автомобилестроения в пересчете на каждый процент увеличения эффективности использования фактора «капитал» в секторе. Так, на каждый процент увеличения эффективности использования капитала ожидается прирост экспорта (партнер с наименее выраженным приростом экспорта в пересчете на 1 % прирост эффективности использования капитала в автомобилестроении в стране-экспортере) в ЕС на 0,344 % из Китая и всего на 0,211 % из самого ЕС; прирост экспорта в США (партнер с наиболее выраженным приростом экспорта в пересчете на 1 % прирост эффективности использования капитала в автомобилестроении) и Китая на 0,531 % и на 0,489 % из ЕС; для экспорта из ЕС в Китай показатель принимает значение 0,117 %.

Таким образом, потенциально возможный опережающий рост эффективности использования капитала в секторе автомобилестроения Китая (сценарий 2 по сравнению со сценарием 1) будет более ярко выражено влиять на интенсификацию экспорта продукции, нежели на рост производства. Отметим также, что и в ЕС, и в Китае активизация экспорта продукции автомобилестроения сопровождается и в одном, и в другом сценарии в большинстве случаев сокращением экспорта товаров и услуг иных секторов. При этом соответствующие относительные изменения, как правило, на порядок (в некоторых случаях на два порядка) менее ярко выраженные, чем рост экспорта продукции автомобилестроения. Это вполне закономерно с учетом ограниченности ресурсов (в отдельных национальных экономиках и мировом хозяйстве в целом) для удовлетворения спроса на импорт для конечного и промежуточного потребления.

Заключение

Проведенное исследование отчетливо показало, что современный этап развития международного инвестиционного сотрудничества характеризуется принципиально новыми целями и задачами, что обуславливает необходимость разработки соответствующей методологии и формата заключения инвестиционных соглашений. Примером такого «новаторского» подхода к регламентации взаимных инвестиций может служить ВИС между ЕС и КНР.

Задачи партнеров по ВИС существенно разнятся. Китай ищет возможности гарантий сохранения действующих в ЕС условий инвестирования для своих компаний, тем более что к существующему режиму китайский бизнес давно адаптировался. Для реализации своих целей Пекин планомерно открывает доступ для иностранных инвестиций в конкурентоспособных секторах своего внутреннего рынка, опираясь на уверенность в потенциале дальнейшего роста и возможности продолжения экономической экспансии. ЕС преследует цель согласования для себя новых условий, в первую очередь в части обязательств по доступу на китайский рынок инвестиций, имея намерение максимально устранить появившиеся за последнее десятилетие искажения и предусмотреть закрытие любых возможностей обхода согласованных обязательств.

Анализ положений соглашения позволяет сделать вывод о том, что уступки, полученные сторонами в отношении регламентации правил инвестирования, представляются более значительными, чем уступки, связанные с открытием секторов. При этом ценность принятых обязательств зависит от обеспечения их выполнения, в частности путем применения механизма принуждения на основе эффективной системы разрешения споров. Отсутствие в ВИС согласованного механизма исполнения договоренностей фактически сводит на нет все правовые наработки сторон, не позволяет устранить диспаритет, оставляя торгово-политическое пространство свободным, как для Брюсселя и Пекина, так и для других весомых игроков, определяющих расстановку сил на современном этапе развития мирового хозяйства.

Автомобильный сектор, на который с учетом поставок комплектующих и компонентов приходится значительная доля взаимного экспорта ЕС — КНР, является одним из наиболее зависящих от состояния инвестиционного климата. Количественный анализ, проведенный на примере данного сектора, продемонстрировал улучшение ситуации в случае подписания соглашения, что дополнительно подтверждает выводы об актуальности заключения инвестиционного соглашения на настоящем этапе развития двусторонних отношений ЕС и КНР.

В целом же ВИС представляет собой пример существенной либерализации. Вместе с тем на данный момент еще сохраняется дисбаланс обязательств, что требует продолжения работы договаривающихся сторон по согласованию и поиску баланса интересов.

Литература

Исаченко Т. М., Медведкова И. А. (2020) Инвестиционные аспекты в деятельности ВТО: новый этап работы или совершенствование практики. В кн.: *Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности*. Под ред. Т. М. Исаченко. М.: МГИМО-Университет. С. 87–96.

- Медведкова И. А., Трудаева Т. А. (2020) Упрощение процедур инвестирования и перспективы создания многосторонних правил. *Торговая политика*. Т. 23, № 3. С. 107–117.
- Портер М. (1993) *Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран*. М.: Международные отношения. 896 с.
- Стрежнева М. В. (2016) Приверженность Евросоюза принципу многосторонности в условиях трансформации мирового порядка. *Вестник Московского университета. Сер. 25: Международные отношения и мировая политика*. № 2. С. 2–26.
- Aliber R. Z. (1970) A theory of direct foreign investment. *The International Corporation*. Cambridge, MA, MIT Press, pp. 17–34.
- Baldwin R. (2016) *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Belknap Press of Harvard University Press. 329 p.
- Buckley P. J., Casson M. (2009) The Internalization Theory of the Multinational Enterprise: A Review of the Progress of a Research Agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, no. 40, vol. 9, pp. 1563–1580.
- Burfisher M. (2011) *Introduction to Computable General Equilibrium Models*. Cambridge University Press. 346 p.
- Coleman J. (2021) UN agency reports China surpassed US in foreign direct investments in 2020. *The Hill*. January 24. URL: <https://thehill.com/policy/finance/535624-un-agency-reports-china-surpassed-us-in-foreign-direct-investments-in-2020> (дата обращения: 08.10.2021).
- Dunning J. H. (1988) The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, no. 19, pp. 1–31.
- Dunning J. H. (1977) Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. *The International Allocation of Economic Activity*. London, Palgrave Macmillan, pp. 395–418.
- Garcia-Herrero A., Guntram W., Jianwei Xu, Poitiers N., Felbermayr G., Langhammer R., Wan-Hsin Liu, Sandkamp A. (2020) *EU — China trade and investment relations in challenging times*. Brussels, European Parliament. 78 p.
- Godement F. (2021) Wins and losses in the EU — China Investment Agreement (CAI). *Institut Montaigne*. January. URL: <https://www.institutmontaigne.org/en/publications/wins-and-losses-eu-china-investment-agreement-cai> (дата обращения: 12.10.2021).
- Grundmann B. (2019) The New Foreign Investment Law in China. *1421 Consulting Group*. April 5. URL: <https://www.1421.consulting/2019/04/new-foreign-investment-law-in-china/> (дата обращения: 16.10.2021).
- Hertel T. W. (ed.) (1997) *Global Trade Analysis: Modelling and applications*. Cambridge University Press. 424 p.
- Hymer S. (1960) *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment*. PhD thesis. Cambridge, MIT Press. 220 p.
- Jiang Huizi (2020) 中央提“新发展格局”，“国内大循环为主体”如何破题？ [The central government has proposed a “new development pattern”, how to break the “domestic circulation” as the main problem?] *The Beijing News*. July 31. URL: <http://www.bjnews.com.cn/news/2020/07/31/753975.html> (дата обращения: 16.10.2021).
- Kindleberger C. P. (1969) “The Theory of Direct Investment” in Kindleberger C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, Yale University Press, pp. 207–221.
- Koch M. (2016) China’s new e-car quota shocks automakers. [Video] *Deutsche Welle*. October 13. URL: <https://www.dw.com/en/chinas-new-e-car-quota-shocks-automakers/av-36216788> (дата обращения: 14.10.2021).
- Mulach J., Gardner D., Giollo L. (2021) Auto manufacturer family tree: Who owns what? *Which car?* July 24. URL: <https://www.whichcar.com.au/car-advice/car-manufacturer-brands-family-tree> (дата обращения: 18.10.2021).
- Nayak D., Choudhury R. N. (2014) A selective review of foreign direct investment theories. *ARTNeT Working Paper Series*, no. 143. 40 p.
- O’Carroll D. (2019) Five European automotive brands now owned by Chinese companies. *Stuff*. March 4. URL: <https://www.stuff.co.nz/motoring/110843142/five-automotive-brands-now-owned-by-chinese-companies> (дата обращения: 18.10.2021).
- Ross L., Zhou K., Liu T. (2020) China’s New Foreign Investment Security Review Measures. *WilmerHale*. December 22. URL: <https://www.wilmerhale.com/en/insights/client-alerts/20201222-chinas-new-foreign-investment-security-review-measures> (дата обращения: 16.10.2021).

- Schill S. (2011) Internationales Investitionsschutzrecht und Vergleichendes Öffentliches Recht: Grundlagen und Methode eines öffentlichrechtlichen Leitbildes für die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht*, no. 71, pp. 247–289.
- Sykes A. (2019) The Economic Structure of International Investment Agreements with Implications for Treaty Interpretation and Design. *American Journal of International Law*, no. 113, vol. 3, pp. 482–534.
- Vernon R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 80, pp. 190–207.
- Wang Yuanfeng (2020) 推进“双循环”创新治理很重要 [Promoting “dual circulation” innovative governance is highly important]. *Global Times*. URL: <https://opinion.huanqiu.com/article/3zze8yyYAui> (дата обращения: 15.10.2021).
- Yao K. (2019) China pledges to scrap financial sector ownership limits in 2020, one year early. *Reuters*. July 2. URL: <https://www.reuters.com/article/us-wef-china-economy/china-pledges-to-scrap-financial-sector-ownership-limits-in-2020-one-year-early-idUSKCN1TX096> (дата обращения: 08.10.2021).

Статья поступила в редакцию: 27.10.2021
Статья рекомендована к печати: 20.12.2021

Контактная информация:

Исаченко Татьяна Михайловна — д-р экон. наук, проф.; tatiana_isachenko@yahoo.com
Медведкова Ирина Александровна — канд. тех. наук, доц.; imedvedkova@hse.ru
Крjучков Роман Валерьевич — канд. экон. наук, главный эксперт; rkrjuchkov@hse.ru

EU — China comprehensive investment agreement: Problems of conclusion and search for the balance of interests*

T. M. Isachenko¹, I. A. Medvedkova², R. V. Krjuchkov²

¹ Moscow State Institute of International Relations (University),
76, pr. Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation

² HSE University,
20, ul. Myasnitskaya, Moscow, 101000, Russian Federation

For citation: Isachenko T. M., Medvedkova I. A., Krjuchkov R. V. (2022) EU — China comprehensive investment agreement: Problems of conclusion and search for the balance of interests. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, vol. 38, iss. 1, pp. 26–64.
<https://doi.org/10.21638/spbu05.2022.102> (In Russian)

This article is a deep analysis of the Agreement between such major partners as the European Union and China, which is fundamentally new for the current stage of international investment cooperation. The need in such arrangement is due to the stagnation of the world economy, the strengthening of protectionist tendencies, the crisis of the multilateral trading system and the strengthening of China's position, which makes this market more and more attractive, but requires ensuring transparent investment rules and strengthening the regulatory component. The study is the first publication devoted to the analysis of the course and results of the negotiation process, the authors concluded that the ability to ensure the protection of their investors in the market of the partner's country is the main factor in choosing a market for investment. The authors argue that the intensification of bilateral cooperation between the EU and China has become the most important argument for initiating negotiations on a new agreement and striving to achieve a balance of interests, which determines the appropriate course of negotiations. The aim of the article was to analyze the basic provisions of the invest-

* Material prepared for use in the process of the first stage of the fundamental research work “Transformational processes in modern international economic relations in modern conditions” (VTK-GZ-FNIR-10-22) (T. M. Isachenko).

ment agreement of the new format, on the basis of which the authors assessed the readiness of the PRC and the EU to provide expanded access to foreign players, as well as identify the main problems in terms of the current regulatory investment regimes and the possibility of achieving a balance of interests of the largest trading partners. The research methodology is based on a qualitative analysis of the content of individual articles and provisions, as well as a quantitative analysis using a general equilibrium model on the example of the automotive industry, as one of the largest and most complex sectors. The author's assessment of the effect of the Agreement makes it possible to update the conclusions about the advisability of forming agreements of this format in order to achieve mutually beneficial access to each other's markets, as well as for third countries. This experience can be used when signing investment agreements between other countries.

Keywords: foreign direct investment, international investment agreements, international trade, multilateral trading system, regional trade agreements, preferential trade agreements.

References

- Aliber R. Z. (1970) A theory of direct foreign investment. *The International Corporation*. Cambridge, MA, MIT Press, pp. 17–34.
- Baldwin R. (2016) *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Belknap Press of Harvard University Press. 329 p.
- Buckley P. J., Casson M. (2009) The Internalization Theory of the Multinational Enterprise: A Review of the Progress of a Research Agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, no. 40, vol. 9, pp. 1563–1580.
- Burfisher M. (2011) *Introduction to Computable General Equilibrium Models*. Cambridge University Press. 346 p.
- Coleman J. (2021) UN agency reports China surpassed US in foreign direct investments in 2020. *The Hill*. January 24. URL: <https://thehill.com/policy/finance/535624-un-agency-reports-china-surpassed-us-in-foreign-direct-investments-in-2020> (accessed: 08.10.2021).
- Dunning J. H. (1988) The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, no. 19, pp 1–31.
- Dunning J. H. (1977) Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. *The International Allocation of Economic Activity*. London, Palgrave Macmillan, pp. 395–418.
- Garcia-Herrero A., Guntram W., Jianwei Xu, Poitiers N., Felbermayr G., Langhammer R., Wan-Hsin Liu, Sandkamp A. (2020) *EU — China trade and investment relations in challenging times*. Brussels, European Parliament. 78 p.
- Godement F. (2021) Wins and losses in the EU — China Investment Agreement (CAI). *Institut Montaigne*. January. URL: <https://www.institutmontaigne.org/en/publications/wins-and-losses-eu-china-investment-agreement-cai> (accessed: 12.10.2021).
- Grundmann B. (2019) The New Foreign Investment Law in China. *1421 Consulting Group*. April 5. URL: <https://www.1421.consulting/2019/04/new-foreign-investment-law-in-china/> (accessed: 16.10.2021).
- Hertel T. W. (ed.) (1997) *Global Trade Analysis: Modelling and applications*. Cambridge University Press. 424 p.
- Hymers S. (1960) *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment*. PhD thesis. Cambridge, MIT Press. 220 p.
- Jiang Huizi (2020) The central government has proposed a “new development pattern”, how to break the “domestic circulation” as the main problem? *The Beijing News*. July 31. URL: <http://www.bjnews.com.cn/news/2020/07/31/753975.html> (accessed: 16.10.2021). (In Chinese)
- Isachenko T. M., Medvedkova I. A. (2020) “Investment regulation in the WTO: new stage of work or the improvement of the existing rules” in Isachenko T. M. (ed.) *Sovremennyye mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia v epokhu postbipoliarnosti*. Moscow, MGIMO-Universitet Publ., pp. 87–96. (In Russian)
- Kindleberger C. P. (1969) “The Theory of Direct Investment” in Kindleberger C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, Yale University Press, pp. 207–221.

- Koch M. (2016) China's new e-car quota shocks automakers. [Video] *Deutsche Welle*. October 13. URL: <https://www.dw.com/en/chinas-new-e-car-quota-shocks-automakers/av-36216788> (accessed: 14.10.2021).
- Medvedkova I. A., Trudaeva T. A. (2020) Investment facilitation and prospects for development of multilateral rules. *Trade policy*, no. 3 (23), pp. 107–117. (In Russian)
- Mulach J., Gardner D., Giollo L. (2021) Auto manufacturer family tree: Who owns what? *Which car?* July 24. URL: <https://www.whichcar.com.au/car-advice/car-manufacturer-brands-family-tree> (accessed: 18.10.2021).
- Nayak D., Choudhury R. N. (2014) A selective review of foreign direct investment theories. *ARTNeT Working Paper Series*, no. 143. 40 p.
- O'Carroll D. (2019) Five European automotive brands now owned by Chinese companies. *Stuff*. March 4. URL: <https://www.stuff.co.nz/motoring/110843142/five-automotive-brands-now-owned-by-chinese-companies> (accessed: 18.10.2021).
- Porter M. (1993) *International competitiveness of nations*. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniia Publ. 896 p. (In Russian)
- Ross L., Zhou K., Liu T. (2020) China's New Foreign Investment Security Review Measures. *WilmerHale*. December 22. URL: <https://www.wilmerhale.com/en/insights/client-alerts/20201222-chinas-new-foreign-investment-security-review-measures> (accessed: 16.10.2021).
- Schill S. (2011) Internationales Investitionsschutzrecht und Vergleichendes Öffentliches Recht: Grundlagen und Methode eines öffentlichrechtlichen Leitbildes für die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht*, no. 71, pp. 247–289.
- Strezhneva M. V. (2016) The European Union adherence to the principle of multilateralism in the context of world order transformation. *Moscow University Bulletin of World Politics*, no. 2, pp. 3–30. (In Russian)
- Sykes A. (2019) The Economic Structure of International Investment Agreements with Implications for Treaty Interpretation and Design. *American Journal of International Law*, no. 113, vol. 3, pp. 482–534.
- Vernon R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 80, pp. 190–207.
- Wang Yuanfeng. (2020) Promoting “dual circulation” innovative governance is highly important. *Global Times*. URL: <https://opinion.huanqiu.com/article/3zze8yyYAui> (accessed: 15.10.2021). (In Chinese)
- Yao K. (2019) China pledges to scrap financial sector ownership limits in 2020, one year early. *Reuters*. July 2. URL: <https://www.reuters.com/article/us-wef-china-economy/china-pledges-to-scrap-financial-sector-ownership-limits-in-2020-one-year-early-idUSKCN1TX096> (accessed: 08.10.2021).

Received: 27.10.2021

Accepted: 20.12.2021

Authors' information:

Tatyana M. Isachenko — Dr. Sci. in Economics, Professor; tatiana_isachenko@yahoo.com

Irina A. Medvedkova — PhD in Engineering, Associate Professor; imedvedkova@hse.ru

Roman V. Krjuchkov — PhD in Economics, Chief Expert; rkrjuchkov@hse.ru

Таблица А1. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на экспорт Китая в государства-партнеры в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)					
	ЕС	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1						
Агропромышленный комплекс	-0,005	-0,080	-0,106	-0,081	-0,044	-0,063
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,006	-0,098	-0,098	-0,083	-0,050	-0,086
Легкая промышленность	0,012	-0,093	-0,092	-0,068	-0,022	-0,058
Автомобилестроение	0,663	1,505	0,916	0,955	1,149	1,247
Прочая тяжелая промышленность	0,041	-0,090	-0,122	-0,086	-0,040	-0,076
Услуги	0,025	-0,054	-0,092	-0,080	-0,029	-0,043
Эксперимент 2						
Агропромышленный комплекс	-0,049	-0,123	-0,148	-0,119	-0,083	-0,103
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,064	-0,153	-0,152	-0,132	-0,105	-0,139
Легкая промышленность	-0,039	-0,137	-0,129	-0,104	-0,054	-0,099
Автомобилестроение	1,548	2,388	1,707	1,797	2,012	2,120
Прочая тяжелая промышленность	-0,010	-0,134	-0,163	-0,123	-0,084	-0,118
Услуги	-0,008	-0,088	-0,129	-0,114	-0,061	-0,075

Таблица А2. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на экспорт ЕС в государства-партнеры в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)						
	ЕС	Китай	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1							
Агропромышленный комплекс	-0,013	-0,037	-0,089	-0,116	-0,092	-0,054	-0,073
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,035	-0,083	-0,126	-0,128	-0,111	-0,078	-0,114
Легкая промышленность	-0,019	-0,076	-0,123	-0,121	-0,098	-0,051	-0,089
Автомобилестроение	0,659	0,674	1,499	0,906	0,939	1,102	1,229
Прочая тяжелая промышленность	0,031	-0,057	-0,100	-0,132	-0,096	-0,050	-0,086
Услуги	-0,011	-0,026	-0,090	-0,128	-0,116	-0,065	-0,080
Эксперимент 2							
Агропромышленный комплекс	-0,011	-0,009	-0,086	-0,112	-0,084	-0,048	-0,068
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,028	-0,050	-0,117	-0,116	-0,096	-0,067	-0,103
Легкая промышленность	-0,008	-0,044	-0,105	-0,096	-0,072	-0,022	-0,068
Автомобилестроение	0,634	0,351	1,467	0,786	0,867	1,046	1,180
Прочая тяжелая промышленность	0,035	-0,021	-0,088	-0,118	-0,076	-0,038	-0,072
Услуги	-0,010	0,005	-0,089	-0,130	-0,115	-0,062	-0,076

Таблица А3. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на экспорт ЕАЭС в государства-партнеры в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)						
	ЕС	Китай	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1							
Агропромышленный комплекс	0,049	0,025	-0,028	-0,054	-0,030	0,006	-0,012
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	0,050	0,000	-0,042	-0,043	-0,027	0,005	-0,030
Легкая промышленность	0,075	0,016	-0,030	-0,029	-0,005	0,041	0,005
Автомобилестроение	-1,159	-1,127	-0,322	-0,907	-0,874	-0,692	-0,598
Прочая тяжелая промышленность	0,088	0,000	-0,043	-0,075	-0,039	0,007	-0,028
Услуги	0,058	0,042	-0,022	-0,060	-0,048	0,004	-0,011
Эксперимент 2							
Агропромышленный комплекс	0,046	0,048	-0,030	-0,056	-0,028	0,007	-0,012
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	0,048	0,025	-0,041	-0,040	-0,020	0,007	-0,027
Легкая промышленность	0,078	0,039	-0,021	-0,012	0,012	0,062	0,017
Автомобилестроение	-1,183	-1,442	-0,352	-1,024	-0,943	-0,745	-0,644
Прочая тяжелая промышленность	0,085	0,029	-0,039	-0,068	-0,027	0,011	-0,023
Услуги	0,054	0,069	-0,025	-0,066	-0,051	0,002	-0,012

Таблица Б1. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на импорт в Китай из государств-партнеров в натуральном выражении, %

Товарная группа	Государство (регион)					
	ЕС	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1						
Агропромышленный комплекс	-0,037	0,079	0,140	0,094	0,025	0,047
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,083	0,093	0,164	0,110	0,000	0,042
Легкая промышленность	-0,076	0,101	0,181	0,123	0,016	0,052
Автомобилестроение	0,674	-1,152	-1,055	-1,100	-1,127	-1,093
Прочая тяжелая промышленность	-0,057	0,089	0,192	0,124	0,000	0,037
Услуги	-0,026	0,093	0,154	0,125	0,042	0,067
Эксперимент 2						
Агропромышленный комплекс	-0,009	0,108	0,172	0,119	0,048	0,071
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,050	0,127	0,201	0,138	0,025	0,067
Легкая промышленность	-0,044	0,135	0,218	0,149	0,039	0,077
Автомобилестроение	0,351	-1,468	-1,362	-1,417	-1,442	-1,407
Прочая тяжелая промышленность	-0,021	0,127	0,235	0,155	0,029	0,065
Услуги	0,005	0,125	0,190	0,155	0,069	0,094

Таблица Б2. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на импорт в ЕС из государств-партнеров в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)						
	ЕС	Китай	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1							
Агропромышленный комплекс	-0,013	-0,005	0,104	0,165	0,117	0,049	0,072
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	0,035	-0,006	0,144	0,216	0,160	0,050	0,093
Легкая промышленность	-0,019	0,012	0,163	0,243	0,183	0,075	0,113
Автомобилестроение	0,659	0,663	-1,183	-1,086	-1,130	-1,159	-1,123
Прочая тяжелая промышленность	0,031	0,041	0,177	0,281	0,211	0,088	0,125
Услуги	-0,011	0,025	0,109	0,170	0,140	0,058	0,083
Эксперимент 2							
Агропромышленный комплекс	-0,011	-0,049	0,107	0,171	0,116	0,046	0,069
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,028	-0,064	0,151	0,226	0,162	0,048	0,091
Легкая промышленность	-0,008	-0,039	0,176	0,259	0,188	0,078	0,117
Автомобилестроение	0,634	1,548	-1,207	-1,099	-1,155	-1,183	-1,146
Прочая тяжелая промышленность	0,035	-0,010	0,183	0,292	0,211	0,085	0,122
Услуги	-0,010	-0,008	0,110	0,175	0,140	0,054	0,080

Таблица Б3. Воздействие Всеобъемлющего инвестиционного соглашения на импорт в ЕАЭС из государств-партнеров в натуральном выражении, %

Сектор	Государство (регион)						
	ЕС	Китай	США	Япония	Корея	ЕАЭС	Другие страны
Эксперимент 1							
Агропромышленный комплекс	-0,054	-0,044	0,059	0,123	0,075	0,006	0,028
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,078	-0,050	0,100	0,168	0,114	0,005	0,047
Легкая промышленность	-0,051	-0,022	0,130	0,202	0,148	0,041	0,078
Автомобилестроение	1,102	1,149	-0,716	-0,619	-0,665	-0,692	-0,657
Прочая тяжелая промышленность	-0,050	-0,040	0,096	0,199	0,130	0,007	0,044
Услуги	-0,065	-0,029	0,054	0,115	0,086	0,004	0,028
Эксперимент 2							
Агропромышленный комплекс	-0,048	-0,083	0,065	0,132	0,077	0,007	0,029
Добывающая промышленность, энергетика, полуфабрикаты	-0,067	-0,105	0,111	0,182	0,120	0,007	0,049
Легкая промышленность	-0,022	-0,054	0,162	0,236	0,171	0,062	0,101
Автомобилестроение	1,046	2,012	-0,770	-0,663	-0,720	-0,745	-0,710
Прочая тяжелая промышленность	-0,038	-0,084	0,109	0,217	0,136	0,011	0,047
Услуги	-0,062	-0,061	0,058	0,123	0,088	0,002	0,027