



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЕ ДОКЛАДЫ

17 / 5

А. Ю. Кнобель., Ю. К. Зайцев,
Д. Е. Кузнецов, В. В. Седалищев

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ И РИСКОВ ВЛИЯНИЯ ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЕС И США НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

М О С К В А • 2 0 1 7

Научные доклады: экономика

Александр Кнобель

**Оценка последствий и рисков
влияния трансатлантической
интеграции ЕС и США на
российскую экономику**

«РАНХиГС»

2017

УДК 339.9
ББК 65.54

Кнобель А. Ю.

Оценка последствий и рисков влияния трансатлантической интеграции ЕС и США на российскую экономику /
А. Ю. Кнобель — «РАНХиГС», 2017 — (Научные доклады: экономика)

ISBN 978-5-7749-1225-4

В работе проведен анализ основных направлений торгово-экономического сотрудничества между США и ЕС, а также системы договоренностей между странами, регулирующей данное направление сотрудничества. Особое внимание уделено изучению процесса формирования институциональной рамки двустороннего сотрудничества на современном этапе в условиях текущих интеграционных процессов. Отдельной частью работы является оценка влияния будущего трансатлантического партнерства на перспективы торгово-экономического партнерства между США и ЕС и их ключевыми экономическими партнерами, такими как Япония, Китай, Республика Корея, Российская Федерация и другие страны ЕАЭС.

УДК 339.9
ББК 65.54

ISBN 978-5-7749-1225-4

© Кнобель А. Ю., 2017
© РАНХиГС, 2017

Содержание

Введение	6
1. Анализ ключевых направлений торгово-экономического сотрудничества США и ЕС на современном этапе	7
1.1. Направления и формы торгово-экономического сотрудничества между США и ЕС	7
1.2. Направления и формы торгово-экономического сотрудничества между ЕС, США и ЕАЭС	9
1.3. Взаимодействие США и ЕС в торгово-экономической сфере в рамках участия в международных экономических институтах	11
1.4. Опыт участия ЕС и США в соглашениях о ЗСТ с третьими странами	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Александр Юрьевич Кнобель,
Юрий Константинович Зайцев,
Дмитрий Евгеньевич Кузнецов,
Владимир Викторович Седалищев
Оценка последствий и рисков влияния
трансатлантической интеграции ЕС
и США на российскую экономику**

© ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации», 2017

* * *

Введение

В современной системе мирового хозяйства экономическая интеграция с последующей институционализацией в форме образования зон свободной торговли создает экономические эффекты не только для сторон, принимающих непосредственное участие в интеграции, но и для других субъектов системы мирового хозяйства. Особое значение торгово-экономическая интеграция имеет для тех стран, которые установили тесные экономические контакты с партнерами – участниками соглашения о свободной торговле. В условиях текущей трансатлантической интеграции между США и ЕС среди таких стран является и Российская Федерация, которая к настоящему моменту установила очень тесное сотрудничество со странами ЕС в частности.

Актуальность настоящей работы заключается в необходимости выявления потенциальных экономических эффектов, рисков и угроз для российской экономики в результате усиления процессов трансатлантической интеграции и образования зоны свободной торговли. Более того, детального анализа требуют отдельные сферы и сектора, в рамках которых осуществляется торгово-экономическое сотрудничество между США, ЕС и Российской Федерацией.

1. Анализ ключевых направлений торгово-экономического сотрудничества США и ЕС на современном этапе

1.1. Направления и формы торгово- экономического сотрудничества между США и ЕС

Несмотря на увеличение объемов торговли между ЕС и США в абсолютном выражении, в целом с 2005 года доля ЕС во внешнеторговом обороте США и доля США во внешнеторговом обороте ЕС сократилась с 19 до 16 % и с 17 до 14 % соответственно. По классификации ВТО, около 43 % импорта США из ЕС составляют потребительские товары, 41 % – средства производства, около 23 % приходится на промежуточную продукцию, а остальное – на сырье (по данным за 2014 г.). Эта структура практически не изменилась за исследуемый период, лишь сократилась доля сырья в импорте и незначительно увеличилась доля промежуточной продукции. В экспорте США в ЕС значительную долю составляют средства производства (47 %), на потребительские товары приходится 35 % экспорта, на промежуточную продукцию – 30 %, а сырье составляет 7 % экспорта США в ЕС. Эта структура изменилась с 2005 года за счет существенного сокращения доли средств производства в экспорте США, увеличения доли потребительских товаров и промежуточной продукции, незначительного увеличения доли сырья. Из стран, входящих в Европейский союз, больше всего США импортируют из Германии (128 млрд долл. США), на втором месте Великобритания (64,2 млрд долл. США), на третьем – Италия (39,6 млрд долл. США). Страновая структура экспорта США несколько отличается от структуры импорта. Так, например, на первом месте среди стран ЕС по экспорту товаров из США находится Германия (66,7 млрд долл. США), на втором месте – Великобритания (58,6 млрд долл. США), на третьем – Франция (41,9 млрд долл. США). Наибольшую долю в разрезе двузначных товарных групп по классификации ТН ВЭД составляет товарная группа 84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (18,26 %), на втором месте – 30 Фармацевтическая продукция (9,94 %), на третьем месте – 90 Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности (9,94 %). Что касается товарной структуры импорта США из стран ЕС, то наибольшую долю занимает товарная группа 84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (19,07 %), на втором месте – 87 Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности (13,19 %), на третьем месте – 30 Фармацевтическая продукция (10,46 %).

С 2005 года происходит постепенное наращивание и торговли услугами: экспорт США в ЕС вырос со 139,4 млрд долл. США в 2005 году до 204,2 млрд долл. США в 2013 году; импорт США из ЕС вырос со 145,8 млрд долл. США в 2005 году до 231,3 млрд долл. США в 2013 году. При этом влияние экономического кризиса практически не отразилось на объемах торговли услугами между ЕС и США. За исследуемый период доля США во внешнеторговом обороте услугами ЕС оставалась практически постоянной (около 9 %), а доля ЕС во внешнеторговом обороте США сократилась с 42 до 38,7 %, при этом она продолжает оставаться весьма значительной. Наибольшую долю в экспорте услуг ЕС в США в 2013 году составили финансовые услуги (30 млрд долл. США), на втором месте – транспортные услуги (26,5 млрд долл. США),

на третьем месте – поездки (17,5 млрд долл. США). В импорте услуг странами ЕС из США наибольшую долю занимает роялти (24,8 млрд долл.

США), на втором месте – транспортные услуги (17 млрд долл. США), на третьем месте – поездки (14 млрд долл. США). В 2013 году больше всего услуг США импортировали из Великобритании (80 млрд долл. США), Германии (39 млрд долл. США), Франции (27,5 млрд долл. США). Наибольшую долю в экспорте услуг США в страны ЕС в 2013 году занимает экспорт в Германию (42,8 млрд долл. США), Великобританию (34,1 млрд долл. США), Ирландию (30,6 млрд долл. США), Францию (25,8 млрд долл. США) и т. д.

США и ЕС не только являются крупнейшими партнерами друг друга в сфере торговли товарами и услугами, но и в сфере осуществления прямых иностранных инвестиций. В 2013 году, по данным Eurostat, наблюдалось резкое увеличение как потока прямых иностранных инвестиций из ЕС в США, так и увеличение потока из США в ЕС. За предыдущий период (с 2005 по 2011 г.) доля ЕС в притоке прямых иностранных инвестиций в США существенно превышала долю США в притоке прямых иностранных инвестиций в ЕС. Лишь в 2012 году наблюдалась обратная ситуация. В 2013 году приток ПИИ в США из ЕС составил 215,5 млрд долл. США, а приток ПИИ в ЕС из США – 383,4 млрд долл. США. Приток прямых иностранных инвестиций в США в 2013 году был наиболее высок из Люксембурга (224,7 млрд долл. США), Германии (4,9 млрд долл. США), Нидерландов (3,7 млрд долл. США). Приток прямых иностранных инвестиций из США был наиболее высок в Люксембург (360,4 млрд долл. США), Ирландию (11,1 млрд долл. США), Бельгию (5,1 млрд долл. США).

1.2. Направления и формы торгово-экономического сотрудничества между ЕС, США и ЕАЭС

Импорт стран ЕАЭС из Европейского союза после сокращения в 2009 году рос практически постоянными темпами и достиг в 2014 году 173 млрд долл. США. Экспорт из стран ЕАЭС в Европейский союз после значительного роста в 2009–2011 годах начал сокращаться, но при этом всегда оставался выше импорта. В 2014 году экспорт стран ЕАЭС в Европейский союз составил 270,8 млрд долл. США. Доля ЕС во внешнеторговом обороте стран ЕАЭС значительно превышает долю ЕАЭС во внешнеторговом обороте стран ЕС (45 % и 4 % соответственно в 2014 г.). Это означает, что страны ЕС являются более значимыми партнерами для стран ЕАЭС, чем страны ЕАЭС для Европейского союза. Из стран, входящих в Европейский союз, больше всего ЕАЭС в 2014 году экспортировал в Великобританию (41 млрд долл. США, или 23 %), Италию (25 млрд долл. США, или 14 %), Австрию (21 млрд долл. США, или 12 %). Что касается страновой структуры импорта, то больше всего ЕАЭС импортирует из Германии (41 млрд долл. США, или 24 %), Великобритании (16 млрд долл. США, или 9 %), Франции (12 млрд долл. США, или 7 %).

Наибольшую долю в разрезе двузначных товарных групп по классификации ТН ВЭД составляет товарная группа 27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (134,59 млрд долл. США, или 75,4 %), на втором месте – 71 Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты (6,85 млрд долл. США, или 3,8 %), на третьем месте – 76 Алюминий и изделия из него (4,41 млрд долл. США, или 2,5 %). Что касается товарной структуры импорта ЕАЭС из стран ЕС, то наибольшую долю занимает товарная группа 84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (36,37 млрд долл. США, или 21,1 %), на втором месте – 85 Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (22,22 млрд долл. США, или 12,9 %), на третьем месте – 87 Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности (20,84 млрд долл. США, или 12,1 %).

В целом с 2006 года импорт услуг Россией из ЕС значительно превышал экспорт услуг Россией в ЕС. За исключением 2009 и 2014 года, и экспорт, и импорт услуг Россией из стран

Европейского союза росли, но импорт услуг из стран ЕС в Россию рос более быстрыми темпами, чем экспорт услуг из России в ЕС. В 2014 году экспорт услуг Россией в страны Европейского союза составил 27,2 млрд долл. США, а импорт услуг Россией из стран Европейского союза – 56,2 млрд долл. США. В 2008, 2012 и особенно в 2013 году приток прямых иностранных инвестиций в Россию из стран Европейского союза был выше, чем отток прямых иностранных инвестиций в страны ЕС из России. В 2014 году приток ПИИ в Россию из ЕС составил 10,5 млрд долл. США, а отток ПИИ из России в ЕС – 35,8 млрд долл. США.

Помимо падения экспорта и импорта между странами ЕАЭС и США в 2009 году, экспорт из стран ЕАЭС в США начал снижаться с 2012 года, а импорт странами ЕАЭС товаров из США показал падение в 2014 году. Экспорт товаров из ЕАЭС в США составил 25,3 млрд долл. США в 2014 году, а импорт товаров странами ЕАЭС из США составил 10,4 млрд долл. США. Стоит также отметить, что за весь исследуемый период экспорт товаров странами ЕАЭС в США превышал импорт товаров из США в страны ЕАЭС. Доля США во внешнеторговом обороте стран ЕАЭС не превышала за этот период 5,6 %, но с 2009 года наблюдается тенденция к ее снижению. В 2014 году доля США во внешнеторговом обороте стран ЕАЭС составила

3,6 %. Доля стран ЕАЭС во внешнеторговом обороте США крайне низка, в 2014 году она составила 0,9 %.

Большую долю в экспорте стран ЕАЭС в США занимает товарная группа 27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные – 2,64 млрд долл. США, или 50,9 %; на втором месте находится товарная группа 73 Изделия из черных металлов (0,37 млрд долл. США, или 7,2 %), на третьем месте – товарная группа 31 Удобрения (0,31 млрд долл. США, или 6 %). В товарной структуре импорта странами ЕАЭС из США большую долю занимают товары группы 84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (2,41 млрд долл. США, или 23,4 %), на втором месте – товарная группа 85 Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (1,03 млрд долл. США, или 9,9 %), на третьем месте – 87 Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности (0,87 млрд долл. США, или 8,4 %). До 2010 года сальдо торговли услугами Россией с США было практически нулевое, то есть экспорт услуг в США был равен импорту услуг из США. С 2011 года импорт услуг из США превысил экспорт Россией услуг в США. В 2014 году экспорт услуг Россией в США составил 3,68 млрд долл. США, а импорт услуг из США составил 6,61 млрд долл. США. В абсолютном выражении наибольший отток ПИИ из России в США наблюдался в 2008 году и составил 7,2 млрд долл. США. Приток ПИИ из США в Россию значительно уменьшился с 2010 года, в 2014 году он составил 0,7 млрд долл. США, однако, с 2010 года наблюдался постепенный рост притока прямых иностранных инвестиций в Россию. Тем не менее отток прямых иностранных инвестиций из России в США превышал обратный поток, за исключением 2007 и 2009 года. В 2014 году отток прямых иностранных инвестиций из России в США составил 1,65 млрд долл. США.

1.3. Взаимодействие США и ЕС в торгово-экономической сфере в рамках участия в международных экономических институтах

Поскольку ЕС и США являются членами ВТО, все споры должны решаться в соответствии с правилами и процедурами ВТО, которые определяют разрешение споров. В рамках всего процесса разрешения споров стороны должны осуществлять консультирование друг друга на всех стадиях переговоров о разрешении споров. Несмотря на то что законодательная рамка разрешения споров является обязательной к применению только в определенных случаях. Последние споры между ЕС и США дают представление о спорных вопросах в торговых отношениях.

В число текущих споров входят споры в таких отраслях, как авиапромышленность, пищевая промышленность (бананы и птица), генетически модифицированные организмы, сталелитейная промышленность.

В октябре 2004 года США было объявлено о приостановлении Соглашения от 1992 г., а также поставлена под вопрос правомерность предоставления субсидий компании «Аэробус». В ответ на шаг США властями ЕС была поставлена под вопрос правомерность предоставления государственной поддержки для компании «Боинг».

ВТО было вынесено постановление о том, что обе стороны нарушили правила в отношении предоставления субсидий. Обеими сторонами был направлен запрос о разрешении введения контрмер. Введение таких мер может привести к торговой войне с участием других секторов. Ожидается, что в конечном итоге будет решен спор. Слушания по введению контр мер начались 16 апреля 2013 года. Разрешение этого спора повлияет на то, как новые производители крупной гражданской авиации из других стран смогут сотрудничать с европейской и американской компаниями.

Продолжающийся спор о поставках птицы, а также начатые ранее споры о поставках говядины и продукции ГМО выявляют значительные расхождения в понимании между США и ЕС научных данных, а также понимание научно доказанных рисков и принципов предосторожности.

Споры о поставках птицы относятся к запрету ЕС на использование обрабатывающих антимикробных полосканий, применяемых в США. Запрет был создан в 1997 году, а в 2009 году США обратились с просьбой в ВТО установить процесс урегулирования споров, утверждая, что меры ЕС не были основаны на научных принципах. Панель была официально создана, но еще не начала своей работы.

Споры относительно гормонов роста при производстве говядины были связаны с ограничениями ЕС в части, касающейся использования природных гормонов, запрета использования синтетических гормонов, а также запрета на импорт животных и мяса от животных. Спор по данному вопросу с США начался в 1996 году. В 1997 году Комиссия по урегулированию споров ВТО подала иск против ЕС, апеллировав к тому факту, что запрет не был основан на научных доказательствах, то есть на адекватной оценке рисков или несоответствии межправительственными или национальным стандартам.

В 2009 году между сторонами был подписан Меморандум о взаимопонимании в части, касающейся торговли говядиной. Однако только в 2012 году Европейским советом были введены приемлемые правила, которые положили конец спорам. Было четко аргументировано, что система ВТО не предназначена для решения споров, которые возникают в результате жалоб со стороны потребителей. Причиной возникновения споров могут служить только жалобы производителей.

Спор в отношении торговли бананами между США и ЕС касался главным образом системы двухуровневых тарифных квот, основанной на стране происхождения бананов в соответствии с Ломейской конвенцией. США был оспорен этот режим, так как это повлияло на американских производителей, имеющих производство в странах Латинской Америки. Спор, вызванный специфическими обязательствами ЕС, был разрешен на основании Женевского соглашения о торговле бананами 2009 года.

Существует также большое число других споров, которые касались таких компаний, как Zeroing, Foreign Sales Corporation [1].

Что касается споров США и стран ЕС с третьими странами, то наиболее часто встречающимся случаем являются претензии государств к Индии по вопросам ТБТ-регулирования.

В апреле 2008 года Индия уведомила ВТО о поправке к Правилам по использованию лекарственных и косметических средств (2007 г.) [2], которые ввели новую систему регистрации косметической продукции. Правительство США, в свою очередь, посчитало данное нововведение чрезмерно обременительным и дорогостоящим для своих экспортеров, которое частично привело к ненужным задержкам на рынок продукции предприятий. Второй кейс связан с пищевыми продуктами, полученными из биотехнологических культур. В Индии запрещен ввоз продуктов питания и сельскохозяйственные продукты, содержащие ингредиенты, полученные из биотехнологических культур, таких как кукуруза и соевые бобы (соевое масло является единственным исключением). 5 июня 2012 года Департамент Индии по делам потребителей предложил поправку к Правилам метрологии (фасованные товары, 2011 г.) [3], которая потребовала, в частности, чтобы термин «GM» был размещен на упаковке, содержащей генетически модифицированные продукты. США сделали обращение по этому вопросу в Комитет ТБТ ВТО и продолжают следить за этой проблемой.

Особого внимания заслуживают споры с Израилем. Наиболее часто такого рода споры возникают с США. Так, нельзя не упомянуть двусторонние переговоры, связанные с введением Израилем фитосанитарных требований в рамках торговли с США. На протяжении периода с 2003 по 2011 год Израилем были введены ограничения на импорт из США живого скота и говядины, связанные с губчатой энцефалопатией крупного рогатого скота.

В последние девять лет Израилем был введен запрет на импорт вишни из США со ссылкой на риски проникновения вредителей растений и болезней. Правительственные органы США и Израиля в настоящее время совместно проводят оценку этих рисков для решения данного вопроса [4].

Лидерство стран ЕС и США бесспорно и в международных финансовых институтах (МВФ и Всемирный банк). В настоящее время функции МВФ и Всемирного банка все чаще дополняются функциями других институтов. Так, например, по инициативе европейского и американского руководства были приняты меры по укреплению финансового надзора и мониторинга через МВФ и Совет по финансовой стабильности, который заменяет старый Форум финансовой стабильности.

Вопросы международного развития сейчас также решаются через интегрированные цепочки международных институтов. Например, лидеры «двадцатки» договорились о рекапитализации МВФ и многосторонних банков развития через внесение в эти структуры 1,1 трлн долл. США в целях оказания помощи беднейшим странам.

Что касается сотрудничества в других международных экономических организациях, то ЕС и США сохраняют доминирующие позиции в таких международных институтах, как «Группа семи» и «Группа двадцати», а также в ряде международных банках развития. «Группа двадцати» принесла изменения в повестку дня «семерки», которая стала уделять больше внимания политическим вопросам и глобальным проблемам (например, изменение климата и вопросы международного развития).

1.4. Опыт участия ЕС и США в соглашениях о ЗСТ с третьими странами

На сегодняшний день как США, так и ЕС имеют долгую историю участия в соглашениях о ЗСТ с третьими странами. При этом существует немало случаев, когда у США и ЕС заключено соглашение о ЗСТ с одними и теми же странами. Наиболее ярким примером является Израиль. Как в случае США, так и в случае ЕС, соглашение о ЗСТ с Израилем носит очень детализированный характер и отражает вопросы таможенного административного сотрудничества, регулирования конкуренции, процессов государственных закупок, прав интеллектуальной собственности, а также вопросов технических барьеров в торговле (ТБТ) и санитарных и фитосанитарных мер (СФС).

16 мая 1996 года Израиль и США заключили соглашение о предоставлении помощи друг другу через таможенные службы для предотвращения, исследования случаев, связанных с нарушением законодательства о таможене. Договоренность о взаимной помощи в сфере таможен между ЕС и Израилем была достигнута 19 апреля 2000 года в рамках пятого протокола Соглашения об ассоциации между странами – членами ЕС и Израилем [5]. В рамках данного протокола стороны пришли к соглашению предоставлять информацию об экспорте и импорте продукции, а также о ее прохождении всех надлежащих таможенных процедур. Отдельные договоренности были приняты по таким направлениям сотрудничества, как контроль над лицами, которые нарушили таможенное законодательство, каналами, несоответствующими правилам движения товаров, транспортными средствами, использованными при транспортировке в данных случаях. Особый акцент сторонами поставлен на предоставлении помощи в случае необходимости правильной интерпретации информации, законодательства, которое касается проведения спорных операций, неправильное выполнение которых может способствовать нарушению таможенного законодательства, применения на практике новых способов реализации таможенных процедур. Значимым пунктом договоренности является предоставление по запросу одной из сторон всей необходимой документации, а также уведомление о принимаемых решениях по конкретным случаям.

Следующим вопросом, отраженным в соглашениях о ЗСТ США и ЕС с Израилем, является вопрос происхождения товаров. Общими необходимыми условиями для того, чтобы считать товары произведенными в странах, с которыми Израиль заключил соглашения о свободной торговле, являются: а) приобретение товара на территории стран – участниц соглашения; б) использование в производстве этих товаров материалов, прошедших переработку на территории страны-участницы [6].

Товар считается произведенным в странах, с которыми Израиль заключил соглашения о свободной торговле, в случае если добавленная стоимость произведенной продукции превышает стоимость материалов, которые были использованы в рамках производства. Например, в качестве критерия происхождения товаров Соглашение о свободной торговле между США и Израилем вводит требование полного происхождения и производства товаров на территории США. Товары, произведенные не в США, должны быть полностью перепроизведены в новую продукцию с новой маркой и новыми качественными характеристиками.

Правительство Израиля заключило несколько соглашений о взаимном признании как с США, так и с ЕС. Первым из таких соглашений стало Соглашение с ЕС о наилучших практиках работы лабораторий, которое вступило в силу в 2000 году. В 2010 году Правительство Израиля и Европейская комиссия подписали Соглашение о принятии единой модели оценки надлежащих медицинских практиках в области производства продукции фармацевтической промышленности.

В октябре 2012 года США и Израиль заключили Соглашение о взаимном признании, которое снижает барьеры для американских компаний, представляющих малый бизнес, для экспорта телекоммуникационной продукции в Израиль. Соглашение разрешает признанным американским лабораториям тестировать продукты телекоммуникации на соответствие израильским техническим требованиям и наоборот. Это позволяет сэкономить производителям время и издержки для проведения дополнительного тестирования, а также способствовать снижению цен для итоговых потребителей [7].

В Соглашении об ассоциации между Израилем и ЕС технические барьеры в торговле объясняются вопросами общественной морали, государственной политикой и безопасностью, защитой здоровья, а также оценкой на предмет соответствия стандартам [8]. *Первая* группа барьеров связана с вопросами общественной морали, государственной политикой и безопасностью, защитой здоровья. Запреты и ограничения, касающиеся данных вопросов, в целом допустимы, поскольку они не дискриминируют торговлю между сторонами. *Вторая*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.