МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра теории и практики перевода**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ПЕРЕВОД ФРАГМЕНТА КНИГИ “REGULATORY THEORY: FOUNDATIONS AND APPLICATIONS”**

**(**Кристиан Дауни, Джон ТД Вуд**)**

Работу выполнил(а) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.Г.Гриценко

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Факультет Романо-германской филологии ­курс \_\_\_4\_\_\_

Специальность/направление 45.05.01 Перевод и переводоведение

Научный руководитель

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Г.А.Велиева

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Нормоконтролер

ст. преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д. Ю. Сизонова

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Краснодар 2018

Международные переговоры

Кристиан Дауни  
  
 1. Международные переговоры в глобализированном мире.  
  
 С 1980-х процесс глобализации активно развивался. Он начал выходить за рамки простой экономической интеграции, где национальные рынки становились частью глобальных, а многонациональные компании — доминирующими игроками. Существуют отдельные отличительные процессы, в том числе глобализация рынков, глобализация фирм и глобализация регулирования (см. глава 18 «Драгос», этот том). Новый глобальный порядок характеризуется как «регулятивный капитализм» (см. Леви-Фаур, глава 17, этот том), то есть эпоха, в которой государства стали более озабочены регулирующей частью управления и управлением потоком событий, чем обеспечением и распространением. Это также эпоха, которая стала свидетелем подъема не только государственного регулирования, но и негосударственного регулирования, которое растет еще быстрее.  
 Одна из определяющих черт глобализованного мира, которая менее комментируется, - это международные переговоры. Международные переговоры отнюдь не являются новым явлением. В конце концов, еще почти 100 лет назад победители Первой мировой войны заседали в Париже, чтобы обсудить новую карту мира, поскольку страны были одновременно стерты и созданы по их усмотрению. Однако с 1980-х годов международные многосторонние переговоры распространились по всем регулирующим областям для согласования законодательства и / или для создания правил, которые могут применяться государствами и для государств. Примером могут послужить законы о морских переговорах, переговорах о мировой торговле и международных переговорах об изменении климата.  
 Одной из ярких характеристик этих примеров является то, что каждые из них были продлены, растягивались годами, а иногда и десятилетиями. Тем не менее, несмотря на стремление решить некоторые из наиболее острых проблем, стоящих перед миром, длительные международные переговоры не совсем понятны. Хотя международные переговоры были важной областью исследований в области социальных наук, и многие исследования были сосредоточены на объяснении того, как и почему государства сотрудничают, удивительно, что почти ни одна из этих работ не рассматривала длительные международные переговоры (Дауни, 2012). Например, была проделана большая работа относительно роли государственных и негосударственных субъектов в международных переговорах, влияния внутренних интересов и институтов и роли транснациональной деятельности государственных и негосударственных субъектов. Однако, не так много исследований посвящались тому, как эти факторы меняются со временем в затянувшихся переговорах, и каковы последствия этих переменных для регулятивного капитализма.  
 Соответственно, цель этой главы двоякая: во-первых, рассмотреть вопрос о том, почему международные переговоры имеют значение для регулятивного капитализма. В частности, оценить средства, с помощью которых международные переговоры ведут к глобальному распространению нормативного капитализма. Во-вторых, главная цель состоит в том, чтобы привлечь внимание к временному измерению длительных международных переговоров. При этом, в этой главе утверждается, что предпочтения субъектов, включая государства, являются изменчивыми, не фиксированными и колеблются в ходе длительных переговоров. В ней также утверждается, что как только будут выявлены переменные, которые влияют на предпочтения участников и, следовательно, результаты в длительных переговорах, обозначатся конкретные стратегии, которые государственные и негосударственные субъекты, включая традиционно слабых участников, смогут использовать чтобы направить длительные международные переговоры в сторону предпочтительного результата.

Глава поделена следующим образом: в следующем разделе приводится краткое введение в исследования переговоров до того, как международные переговоры стали рассматриваться как средство глобального распространения регулятивного капитализма. Затем основные разделы сосредоточены на временных измерениях длительных международных переговоров, как переменных, которые объясняют их результаты, так и стратегий, которые могут быть использованы для изменения этих результатов. Эта глава завершается рассмотрением последствий этого явления для регулятивного капитализма.

2. Изучение переговорных процессов.

Традиционно международные отношения рассматривались как мир, в котором доминируют унитарные государства со стабильными и последовательными предпочтениями, особенно в реалистических и либеральных традициях. Тем не менее, в эпоху регулятивного капитализма такое мнение явно является слишком узким, чтобы охватить множество государств и негосударственных субъектов, которые действуют, часто в сетях, на внутреннем, международном и транснациональном уровнях. Важными регуляторами помимо других стали многонациональные корпорации, гражданское общество, отдельные государственные учреждения, международные организации и торговые ассоциации. Например, химические производители создали глобальный режим саморегулирования под названием «Ответственный подход», чтобы предотвратить такие катастрофы, как трагедия Бхопала в Индии (см. Холли, глава 42, этот том).

Основываясь на новаторской работе Уильяма Зартмана и других деятелей, была создана наука, призванная объяснить роль этих различных государственных и негосударственных субъектов в переговорах. В частности, она стремилась изучить переговорный процесс и его влияние на поведение участников и глобальные результаты. Анализируя переговорный процесс, ученые предлагают ограниченную рациональность, то есть ограничение способности участников обрабатывать информацию и проводить сложные вычисления (март 1978 г.). Этот процесс также рассматривается как игра с положительной суммой, где основные интересы сторон отличаются от обсуждаемых вопросов, на которых основана их позиция на переговорах. Наука в этой области также изучала, как развивается переговорный процесс. Зартман и Берман (Zartman and Berman, 1982) определили три основных этапа в переговорном процессе, в котором стороны переходят с этапа диагностики, до фазы формулы и, в конечном счете, на фазу деталей, где стороны подают сигналы друг другу, обмениваются мнениями, обсуждают детали и пытаются довести переговоры до конца используя крайние сроки. Другие утверждали, что многие переговоры продолжаются после фазы деталей и переходят в то, что было названо фазой «постсоглашения» или «согласования», которая относится к переговорам после принятия соглашения и касается условий и обязательств международных договоров (Смит и Тальберг 2005; Зартман 2003).

В конечном счете, на международных переговорах, соглашения могут включать неофициальное урегулирование или более четкое соглашение, и, неизменно, это должно быть нацелено на результаты для сторон, будь то материальные или нематериальные. В ходе многосторонних международных переговоров, подобных тем, о которых говорилось выше, исход редко приводит сразу к распределению материальных товаров, что чаще встречается в двусторонних переговорах. Вместо этого главная цель заключается в согласовании национального законодательства или создании норм, которые могут применяться государствами и в отношении государств. Последствия нормотворческих соглашений, таких, как конвенции и протоколы, часто являются неопределенными, долгосрочными и универсальными, и принятие правила зависит скорее от убедительного обоснования, чем от материального обмена уступками, хотя они также часто требуются, особенно от развитых стран к развивающимся (Сасскинд 1994; Зартман 1994).

3.Международные переговоры как средство распространения регулятивного капитализма.

В отличие от более старых форм капиталистического управления, таких как капитализм невмешательства, развитие регулятивного капитализма стало опираться на правила, принципы, стандарты и другие нормы и их применение. В глобализованном мире эти нормативные нормы, зачастую в форме конкретных моделей, распространяются по различным странам и секторам, а не воспроизводятся независимо друг от друга как отдельные события. Акцент на распространение в регулятивном капитализме сосредоточен на "горизонтальном" и "вертикальном" подходах. Вертикальные подходы учитывают нисходящие объяснения, такие как ответы национальных директивных органов на международные давления или объяснения снизу вверх, которые, как правило, отражают баланс внутренней политики. Горизонтальные подходы, с другой стороны, подчеркивают распространение правил через границы через социальные взаимодействия и сети (Леви-Фэйр 2005: 24-7).

Эти обсуждения основывались на исследованиях по ведению переговоров и проводились параллельно с ними, с целью понять итоги международных переговоров, которые в той мере, в какой они приводят к заключению нормотворческих соглашений, играют важную роль в качестве средства распространения. Во-первых, в переговорной литературе уже давно проводится различие между объяснениями результатов переговоров, основанных на уровне внутренних интересов (подходы "снизу вверх") и на уровне международных сделок ("сверху вниз"). Однако, когда внутренняя политика и международные отношения вступают в роль одновременно, что чаще всего и происходит на международных переговорах, эти объяснения не достаточно хорошо раскрывают результаты переговоров. Одна из самых плодотворных попыток объединить эти объяснения была сделана Робертом Путнамом (1988) и была описана как "двухуровневая игра", в которой подчеркивается взаимодействие субъектов как на внутригосударственном уровне, например, группы интересов, так и на международном уровне, например, главы государств. Кратко говоря, она включает в себя элементы восходящего и нисходящего понимания распространения.

Однако, подобно акценту горизонтальных подходов в распространении, ученые транснационального пути в международных отношениях придерживаются иного взгляда на результаты переговоров. Они утверждают, что поведение государств в ходе международных переговоров не может быть понято без учета транс-государственной деятельности подразделений правительства и негосударственных субъектов (Рисс-Каппен 1995a). Соответственно, ученые делают акцент на роли “транс-государственных отношений”, чтобы описать “установки прямого взаимодействия среди подразделений различных органов власти”, и на роли транснациональных сетей негосударственных структур, таких как “эпистемологические сообщества” и “транснациональные пропагандистские сети” (Кек и Сиккинк 1998; Слотер 2004). Например, Питер Хаас (1989) утверждает, что эпистемические сообщества, которые обладают признанным опытом и компетенцией в конкретной области или проблемной области, могут влиять на то, как определяются интересы государств и, следовательно, как вырабатываются нормотворческие соглашения на международном уровне.

4.Переменные в длительных международных переговорах.

Хотя в этих объяснениях отражены основные факторы, разъясняющие процесс распространения через международные переговоры, все еще неясно, как эта динамика влияет на результаты с течением времени. Другими словами, они игнорируют временное измерение в длительных переговорах. Например, двухуровневая перспектива ценна для понимания того, как внутренняя политика и международные отношения взаимодействуют в рамках разовых переговоров. Но если задуматься о том, как изменение внутриполитической динамики влияет на международные результаты, как, например в Уругвайском этапе торговых переговоров, который длился восемь лет, или в Киотском этапе международных переговоров по изменению климата, который длился 10 лет, то заметно, что двухуровневый подход ограничен.

Кроме того, эмпирические исследования длительных переговоров, которые растягиваются на годы, а иногда и десятилетия, показывают, как со временем государственные предпочтения становятся изменчивыми, а не фиксированными. В длительных переговорах предпочтения участников не похожи на нейтроны; скорее, они положительно заряжены на один год и отрицательно заряжены на следующий. Возьмем дела Соединенных Штатов и Европейского Союза (ЕС), две наиболее важные стороны в ходе Киотского раунда переговоров по климату. В обоих случаях их переговорные позиции изменились, равно как и тип соглашения, которое они были готовы подписать. Это, в свою очередь, повлияло на тип правил, которые были распространены в ходе международных переговоров по изменению климата. В 1995 году Соединенные Штаты и Европейский Союз согласились с Берлинским мандатом, который предусматривал, что страны не могут использовать торговлю выбросами (рыночная система торговли выбросами парниковых газов) для достижения своих международных климатических целей. Затем, в 1997 году, Соединенные Штаты и Европейский Союз согласились с Киотским протоколом, который поддерживает торговлю выбросами и распространение концепции гибких рыночных механизмов. Тем не менее, к 2000 году Соединенные Штаты и Европейский Союз отказались подписать соглашение, которое бы конкретизировало детали Киотского протокола, уже согласованного в 1997 году (Дауни 2014). Почти два десятилетия спустя эксперименты, проведенные Соединенными Штатами и Европейским Союзом в области торговли выбросами, были распространены по всему миру, в значительной степени благодаря этим переговорам.

Однако важный момент здесь заключается в том, что, как только учитывается временной аспект затянувшихся международных переговоров, становится ясно, что предпочтения государств колеблются в ходе продолжительных переговоров, в отличие от того, что утверждают реалисты и либеральные ученые. И тогда возникают вопросы как и почему? Основываясь на анализе существующих теорий международных переговоров и большом эмпирическом исследовании, проведенном Соединенными Штатами и Европейским Союзом в ходе Киотского этапа переговоров по климату (см. Дауни 2014), было выявлено, что два вида факторов важны для объяснения различий в поведении государств: внутренние факторы и внешние факторы.

Внутренние факторы относятся к переменным, которые способствуют прямому изменению поведения государств на национальном, международном или транснациональном уровне. К внутренним факторам относятся, в частности, уровень вовлеченности или мобилизации субъектов, изменения в стратегиях субъектов или изменения в сетях субъектов. Примером такого внутреннего фактора является более активное участие министерства финансов во внутренних дискуссиях. Внешние факторы, с другой стороны, относятся к переменным, которые меняют несколько внутренних факторов и действуют независимо от стадии переговоров, то есть они действуют независимо от того, идет ли речь о неофициальном урегулировании или о явном соглашении с ощутимыми результатами. К внешним факторам относятся внешние потрясения, изменения в состоянии экспертных знаний и трудности, исходящие от других международных режимов. Например, глобальный финансовый кризис, ядерный кризис и катастрофический ураган - все это возможные внешние потрясения, которые могут изменить поведение государства.

В целом, внутренние факторы выступают как более приближенные по сравнению с внешними, и, как следствие, становится легче сделать выводы из внутренних факторов, чем из внешних.

Внутренние факторы.

Одним из важнейших внутренних факторов является уровень вовлеченности участников. В ходе длительных переговоров, когда участники мобилизуют свои силы, появляется потенциал для развития новых сетей между ними и изменений в распределении власти и предпочтений коалиций. Как Шатшнайдер (1960) впервые отметил, то, какие заинтересованные стороны мобилизуются, а какие нет, имеет значение, потому что это влияет на баланс сил между сторонами. В результате, ситуации, когда участники вовлекаются в процесс или же выходят из него, создают условия для новой победы и возникновений коалиций вето, которые могут появиться на национальном, международном и транснациональном уровнях. Это может означать вмешательство казначейства в бюрократические дебаты, новой экологической неправительственной организации (НПО) в международные дискуссии или бизнес-группы, участвующей на транснациональном уровне. Каждый новый субъект может непосредственно способствовать изменению поведения государства.

Или, возьмем другой пример внутреннего фактора, такого как стратегический выбор, который делают участники о том, где и как вести переговоры. Если они выберут новую стратегию, это может изменить поведение государства и результат. Например, некоторые авторы используют термины "форум шоппинг" (Брейтуэйт и Драхос 2000) или "различные пути" (Рисс-Каппен 1995b) для описания того, как субъекты предпринимают действия на различных форумах или на разных этапах для влияния на поведение государств и результаты переговоров. Например, традиционно менее влиятельные субъекты, такие, как природоохранные НПО, могут принять решение о переносе своей деятельности на международный уровень из-за ограниченного доступа к органам государственного управления на национальном уровне, в то время как сильные участники могут не нуждаться в этом из-за своего влиятельного положения дома. Или же бизнес-группы могут дополнять свое внутреннее лоббирование, участвуя в транснациональных акциях.

Хотя эти внутренние факторы имеют решающее значение, ключевой вопрос в случае длительных международных переговоров заключается в следующем: почему эти факторы меняются? Другими словами, почему мобилизуются новые участники? Почему участники меняют свои стратегии? Почему меняются сети между участниками? И что же со временем сдвигает распределение коалиций? Краткий ответ заключается в том, что эти изменения являются функцией следующих внутренних факторов: внутриполитические стимулы, стадия переговоров и предпочтения руководителей правительства.

Внутриполитические стимулы и этап переговоров взаимосвязаны. По мере продвижения переговоров внутренние политические стимулы для правительственных учреждений, негосударственных субъектов или правительственных лидеров будут меняться, а вместе с ними и уровень их участия. Политические стимулы для этих субъектов, в свою очередь, будут зависеть от того, как они будут воспринимать материальные затраты и выгоды от обсуждаемого соглашения, которые, как отмечали другие, непосредственно связаны с этапом переговоров. Например, говоря о двухуровневой игре, Моравчик (1993 год) и Эванс (1993 год) отмечают, что по мере того, как переговоры переходят от этапа обсуждения к этапу ратификации, издержки и выгоды соглашения становятся более очевидными, и в результате национальные группы мобилизуются в защиту своих интересов. Это, в свою очередь, привлечет в игру новых участников. Другими словами, в то время как некоторые участники настаивают на заключении соглашения, это же вовлекает других участников в борьбу с ним (Спектор 2003).

Кроме того, в ходе длительных переговоров руководители правительств играют решающую роль в разъяснении того, какого рода соглашение государства готовы подписать. В ходе длительных переговоров существует возможность изменения предпочтений лидеров в случае смены правительства или изменения убеждений или политических стимулов существующих лидеров. В то время как смена правительства возможна в более коротких переговорах, она почти неизбежна в затяжных переговорах и может привести к фундаментальному изменению предпочтений лидера. Однако даже при отсутствии изменений в правительстве существует возможность того, что предпочтения руководителя правительства могут измениться с изменением его убеждений или политических стимулов. По мере изменения интереса избирателей изменятся и внутриполитические стимулы лидера правительства. Аналогичным образом, способность лидеров манипулировать этими внутренними ограничениями также будет меняться с течением времени. Эванс (1993) приходит к выводу, что по мере того, как международные переговоры переходят от стадии переговоров к стадии ратификации, относительная автономия лидера правительства для манипулирования этим давлением уменьшается. Это объясняется тем, что по мере того, как дискуссии сосредоточиваются на ратификации и ощутимых затратах и выгодах, все больше участников мобилизуются для продвижения или защиты своих интересов, и, следовательно, возрастают ограничения на лидера правительства.

Внешние факторы

В то время как внутренние факторы способствуют прямому изменению поведения государств, внешние факторы, как отмечалось, меняют его косвенно, изменяя контекст, в котором ведутся переговоры. Ясно, что внешние факторы не зависят от стадии переговоров — то есть действуют независимо от самого переговорного процесса. Возьмем только один внешний фактор, экзогенный шок — то есть событие, которое может трансформировать контекст, в котором проходят международные переговоры (Зартман 2003). Самый распространенный путь это ситуация, когда волнующее событие или ряд событий захватывает воображение масс населения, после того, как СМИ драматизируют события и государственные структуры вынуждены действовать, чтобы успокоить общественность и средства массовой информации (Брейтуэйт и Драхос 2000). Авария в Бхопале в 1984 году и авария в Чернобыле в 1986 году являются классическими случаями экзогенных событий, которые стимулировали массовую общественность и заставили государства действовать как внутри страны, так и на международном уровне. Такие события, которые более вероятны в ходе длительных переговоров, могут изменить множество внутренних факторов по мере мобилизации новых участников в ответ на новые политические стимулы, которые, в свою очередь, влияют на распределение коалиций и так далее. Иными словами, экзогенный шок косвенно изменит поведение государства.

5. Стратегии в ходе длительных международных переговоров.

Сложные процессы, которые формируют затянувшиеся результаты международных переговоров, дают возможность высоко интегрированным субъектам влиять на поведение государств путем принятия стратегических решений на национальном, международном или транснациональном уровне в целях мобилизации других субъектов, создания коалиций, манипулирования предпочтениями руководителей правительств и, в свою очередь, формирования итогов международных переговоров. Иными словами, это дает им возможность заниматься тем, что можно назвать "конструктивным менеджментом". Это признает, что, поскольку преференции изменчивы в ходе длительных переговоров, субъекты обладают значительной свободой действий для влияния на поведение государства и, следовательно, на характер нормотворческих соглашений, которые рассеивают регулятивный капитализм. Тот факт, что преференции изменчивы в длительных переговорах, означает, что субъекты всегда будут иметь определенную степень свободы действий, независимо от того, насколько они слабы. Существует ряд стратегий, которые субъекты могут использовать для конструктивного ведения международных переговоров. Вероятно, они будут исключительно эффективными, при использовании для применения стратегических возможностей, возникающих в ходе длительных переговоров.

Использование минимальной мобилизации заинтересованных субъектов.

Когда другие субъекты разобщены, для традиционно слабых субъектов появляется уникальная стратегическая возможность доминировать в дискуссиях, так как более мощные субъекты не мобилизованы. Как обсуждалось выше, какие субъекты мобилизуются, а какие нет имеет большое значение, поскольку это влияет на баланс сил между субъектами. Это особенно актуально на международных переговорах по окружающей среде, где ключевые субъекты (природоохранные учреждения и природоохранные НПО) зачастую являются наиболее слабыми субъектами. Соответственно, если заинтересованные субъекты не мобилизуются, слабые субъекты должны начинать активно участвовать в дискуссиях как можно раньше, чтобы воспользоваться обстоятельствами. Другими словами, слабые субъекты должны действовать жестко и заблаговременно, чтобы влиять на поведение государства. Таким образом, слабые субъекты, которые используют эти обстоятельства, получат возможность стать первопроходцами в организации обсуждений. Одним из наиболее эффективных способов, с помощью которого субъекты могут влиять на поведение государств, является стратегическая разработка дебатов для привлечения внимания к их проблемам. Субъект или коалиция субъектов, которым удается создать рамки, согласующиеся с его целями, скорее всего, получит наибольшие выгоды от переговоров.

Проникновение и манипулирование сетями и коалициями.

В сетевом мире, как обсуждалось выше, где государство выступает в качестве агента интересов негосударственных субъектов, а другие субъекты выступают в качестве агентов государств, высоко сетевые субъекты обладают потенциалом для формирования поведения государств (Родос 2006: 426). Для участников, которые традиционно считаются слабыми, это часто является трудной задачей, учитывая, что политические сети, например, часто недоступны. Вместе с тем, когда ведутся переговоры о предварительном соглашении, издержки и выгоды которого еще не ощутимы и, как следствие, заинтересованные субъекты минимально мобилизуются, внутренние сети и коалиции, вероятно, будут изменчивыми. Это предоставит слабым субъектам стратегическую возможность с большей легкостью входить и выходить из этого пространства. В результате вторая и относящаяся к этому стратегия для слабых участников заключается в проникновении и манипулировании внутренними сетями и коалициями, когда они наиболее гибки.

Нацеленность на способность лидера правительства манипулировать внутренними ограничениями.

Хотя предпочтения руководителей правительств имеют решающее значение для разъяснения поведения государств, их способность манипулировать внутренними ограничениями является самой эффективной, когда международные переговоры находятся на этапе обсуждения условий. Урок для субъектов, а особенно слабых, которые имеют меньше альтернативных путей влияния на поведение государства, заключается в том, чтобы нацеливать лидеров на этапе переговоров. Если субъект успешно влияет на предпочтения лидера на данном этапе переговоров, то, скорее всего, эти предпочтения будут отражены в переговорной позиции государства с учетом большей относительной автономии лидера правительства. Предпочтения лидера будут определяться как личными убеждениями, так и желанием укрепить свою внутриполитическую позицию. Соответственно, субъекты должны использовать оба этих направления, с тем чтобы убедить их занять позицию, соответствующую их интересам.

Содействие передаче экспертных знаний политическим элитам.

Основная предпосылка конструктивного менеджмента заключается в том, что государственные предпочтения имеют значение для международных результатов, они изменчивы и могут быть социально сконструированы. Когда руководители правительств и политические элиты не выработали твердых предпочтений по обсуждаемому вопросу, слабые субъекты могут способствовать передаче экспертных знаний этим субъектам, с тем чтобы они могли обосновать свои убеждения и, в свою очередь, свои предпочтения и позицию на переговорах. Опять же, это будет лучше всего работать на раннем этапе переговоров, поскольку сети являются более гибкими и лидеры имеют больше возможностей для манипулирования внутренними ограничениями на основе своих убеждений.

Использование внешних потрясений.

Экзогенные потрясения обладают весьма реальным потенциалом для изменения поведения государства путем стимулирования массовой общественности и принуждения государств к действиям как внутри страны, так и на международном уровне. В такой атмосфере у субъектов, у которых есть готовая модель урегулирования кризиса, будет большое обращение к государственным субъектам, ищущим решения. Например, если ядерный кризис вынудит государство действовать, как, например, решение правительства Германии закрыть свои атомные электростанции после аварии на АЭС "Фукусима" в Японии в 2011 году, то субъекты с подготовленной моделью для перерегулирования производства энергии и поэтапного отказа от ядерной энергии окажутся в мощной позиции. Действительно, ключевым для слабых субъектов является то, что их влияние зависит от силы модели, а не от силы защитника (Брейтуэйт и Драхос 2000: 589). Соответственно, в тех случаях, когда слабые субъекты перекрываются более сильными субъектами и оказываются закрытыми от политических сетей, экзогенный шок может предоставить стратегическую возможность, если у них есть модель для того, чтобы повлиять на поведение государств и направить переговоры к их предпочтительному результату.

Использование других международных режимов.

Кроме того, там, где доминируют более мощные интересы, слабые субъекты, где это возможно, должны работать с другими международными режимами для оказания влияния на поведение государств. Как мы видели, один международный режим, такой, как режим по озону, может создать экзогенную проблему для второго режима, такого, как режим по климату, если они конкурируют в усилиях по решению тех же проблем (Зартман 2003). Там, где это происходит, можно найти стратегические возможности для слабых субъектов, влияние которых было приглушено в одном международном режиме, чтобы переключить свое внимание на второй режим и использовать его в качестве рычага. Если это возможно, субъекты должны задействовать более сильный режим, поскольку он, вероятно, будет иметь больший потенциал для решения экзогенной задачи. Например, природоохранные НПО, участвующие в переговорах по климату, могут попытаться повлиять на правила и границы режима международной торговли в надежде на стимулирование изменений в климатическом режиме.

Создание транснациональных коалиций.

Наконец, как указывает транснациональная перспектива, "транснациональные отношения имеют значение в мировой политике", и поведение государств в международных отношениях не может быть понято без учета трансграничной деятельности подразделений правительственных и негосударственных субъектов (Рисс-Каппен 1995b: 280). Когда влиятельные круги начинают доминировать во внутренних сетях и коалициях, хорошим вариантом для слабых участников является развитие транснациональных сетей. Опыт переговоров по климату свидетельствует о том, что транснациональные сети наиболее эффективно влияют на результаты внутренней и международной политики, когда в них участвуют государственные и негосударственные субъекты. Кроме того, слабые субъекты в одной стране могут привлекать более влиятельных субъектов в другой стране для оказания помощи в продвижении или наложении вето на соглашения, на которые они не имеют влияния в одиночку.

6. Вывод

Регулятивный капитализм стал полагаться на правила и их соблюдение. В глобальном мире, эти правила размыты, они не воспроизводятся и международные переговоры являются основным средством диффузии. Международные многосторонние переговоры распространились по регулирующим доменам для гармонизации законодательства и/или создания правил, которые могут быть применены и к государствам. Регулятивные решения, которые часто формируются в Соединенных Штатах или Европейском Союзе, транслируются по всему миру через международные переговоры. Например, как обсуждалось в настоящей главе, международные переговоры по изменению климата распространили концепцию торговли выбросами по всему миру в качестве нормативного решения проблемы роста выбросов парниковых газов. Решение, которое возникло в Соединенных Штатах, теперь распространилось через международные переговоры, чтобы стать одним из наиболее распространенных регулятивных ответов на изменение климата.

Соответственно, для понимания диффузии в эпоху регулятивного капитализма необходимо понимать международный переговорный процесс. К счастью, исследования в области переговоров хорошо развиты, и это расширило наше понимание переговорного процесса за пределы нисходящего и восходящего подходов, привлекая внимание к бесчисленному множеству государственных и негосударственных субъектов, которые действуют, часто в сетях, на национальном, международном и транснациональном уровнях. Однако многие из наиболее важных нормотворческих соглашений являются результатом переговоров, которые растягиваются на годы, а иногда и десятилетия. Международные переговоры по изменению климата, о которых уже говорилось, являются хорошим примером. Однако не нужно далеко заходить, чтобы обнаружить значительное влияние почти десятилетних раундов торговых переговоров на глобализацию международных торговых правил или на международный закон о морских переговорах, которые регулируют наши океаны.

Недавние эмпирические исследования начали выявлять динамику таких переговоров и то, как переговорные процессы, которые распространяют и применяют правила, меняются с течением времени. Как показала эта глава, во-первых, ясно, что предпочтения субъектов, включая государства, являются изменчивыми, а не фиксированными. И, как следствие, существуют внутренние и внешние факторы, характерные для продолжительных международных переговоров, которые объясняют, как и почему соглашения о нормотворческой деятельности, которые приводят к переговорам, влекут за собой изменения, такие как различные уровни участия субъектов и предпочтения руководителей правительств. Во-вторых, поскольку преференции изменчивы, субъекты, в том числе традиционно слабые субъекты, обладают значительными полномочиями влиять на поведение государств. Действительно, в ходе затянувшихся переговоров у участников имеются стратегические возможности для того, чтобы направить переговоры к их предпочтительным результатам, если будут использоваться правильные стратегии. Конечно, средства, с помощью которых длительные международные переговоры распространяют и обеспечивают соблюдение правил, должны быть проверены в широком диапазоне случаев и на нескольких участках регулирования, но исследования переговоров могут многое предложить нашему пониманию распространения регулятивного капитализма.

36

Защита прав потребителей: случай успешного регулирования.

Джон ТД Вуд

1. Вступление.

В своей книге “Богатство народов” философ и экономист Адам Смит изложил свою точку зрения о том, что:

Потребление - единственный итог и цель производства; и интересы производителя должны быть соблюдены в той мере, насколько это возможно для соблюдения интересов потребителя. (Смит 1776: книга IV, Глава VIII, вып. ii, параграф 49)

Он внес важный вклад в то, как мы должны смотреть на рынок, когда мы рассматриваем ключевые аспекты защиты прав потребителей, а также сыграл роль в длинной истории практической защиты.

2. Предпосылки.

Со времени самой ранней зарегистрированной кодификации законов, законов царя Хаммурапи Вавилонского (1795-50 гг. до н. э.), мы находим примеры рассмотрения мер защиты потребителей: вопросы, касающиеся справедливости на рынке и обеспечения правильности измерений и безопасности товаров. Таким образом, Кодекс Хаммурапи содержал следующие примеры:

104. Если торговец дает перевозчику кукурузу, шерсть, масло или любые другие товары для транспортировки, перевозчик должен дать квитанцию на определенную сумму и компенсировать ее торговцу. Затем он должен получить квитанцию от торговца за деньги, которые он отдал.

108. Если трактирщик (женщина) не принимает кукурузу по весу брутто в оплату напитка, но берет деньги, а цена напитка меньше, чем у кукурузы, то она должна быть осуждена и брошена в воду.

229. Если строитель построит дом для кого-то и не построит его должным образом, и дом, который он построил, упадет и убьет своего владельца, то этот строитель будет казнен.

233. Если строитель строит дом для кого-то, даже если он еще не закончил его - если тогда стены кажутся неустойчивыми, строитель должен сделать стены прочными на свои собственные средства.

Излишне говорить, что защита потребителей могла и появлялась во многих обликах и принимала множество различных форм на протяжении веков и десятилетий. Правительства, предупрежденные о действиях, которые, как считается, наносят ущерб здоровью, безопасности или экономическому благосостоянию общества, время от времени в достаточной степени привлекаются к принятию законодательных мер по лечению больных. Иногда людей даже переселяли, чтобы предотвратить возникновение болезни.

Существуют, следовательно, меры по защите потребителей в законодательных актах, касающихся взрывчатых веществ и других опасных веществ, в управлении терапевтическими товарами, в строительных нормах, в сфере регулирования поставок и использования химических веществ, в снабжении энергией, в требованиях к регистрации юридических лиц, в правилах дорожного движения, в правилах конструирования транспортных средств, и так далее.

Во всем мире различные вариации таких правил время от времени были главным объектом внимания потребителей. В развивающихся странах, внимание потребителя часто привлекается просто к основным жизненным необходимостям: чистой питьевой воде, защите от плохой погоды (и часто от разрушительной погоды), безопасному жилищу и достаточному количеству здоровой пищи.

В современном мире обсуждение участия правительства в делах потребителей имеет тенденцию относиться к:

* распоряжению о справедливой торговой практике на рынке и

запрет антиконкурентного поведения

* регулированию поставок и использованию опасных товаров и услуг
* установлению минимальных или обязательных стандартов для товаров и услуг
* фидуциарному надзору и регулированию практики поставщиков

экономических и финансовых услуг

* регулированию телекоммуникационных и энергетических услуг
* поддержанию системы весов и мер
* требованиям прозрачности и раскрытии информации в ходе

потребительских операций

* контролю подходящих и надлежащих лиц для осуществления коммерческой деятельности
* гармонизации международных стандартов и практик.

Ниже приводятся примеры изменений в области защиты прав потребителей за последние годы в Австралии и других странах.

3. Вес и мера

Это была одна из старейших областей рыночного контроля. Проверка весовых устройств или приборов и емкостей для измерения объемов масла, вина и зерна зародилась очень давно. Особенную важность приобрели меры пива, и поэтому для питья стали использоваться специальные сосуды, например английский “пьютер” и немецкий “штайн”. Соединенное Королевство издало закон О весе и мерах в 1795 году, который был продублирован в штате Новый Южный Уэльс в 1832 году. Это законодательство в более современной форме впервые вступило в силу во время Первой Мировой Войны, например закон О весах и мерах 1915 года.

Для признания национального значения, придаваемого весам и измерениям, Федеральным парламентом и созданной Национальной Комиссией по стандартам был принят закон 1948 года О весах и мерах (национальных стандартах).

В последнее время были признаны потребности национального рынка, так что вопросы, касающиеся всего, от единиц измерения до упаковки и маркировки, решаются с помощью единообразного законодательства в области торговых измерений (например, см. Закон о торговых измерениях 1993 года).

4. Здравоохранение и питание.

На рубеже веков, после увеличения количества продавцов патентной медицины - “продавцов змеиного масла”, стал необходим контроль над лекарствами, и по мере того, как стало известно все больше научных фактов о последствиях некоторых из лекарств, которые были так оживленно распространены Викторианскими медиками, таких как настойка опия и мышьяк.

Точно так же рост предприятий пищевой промышленности и мест приготовления пищи, с неизбежным увеличением пищевых отравлений, привел к созданию правил гигиены питания и появлению инспекторов. Закон об общественном здравоохранении 1902 года” (Новый Южный Уэльс) охватывает торговлю чистыми пищевыми продуктами, пищевые стандарты, загрязнение окружающей среды, мошенническую маркировку ингредиентов и вредные продукты питания. Впоследствии сопутствующий закон о чистом питании 1908 года установил правила и режимы инспекций.

В обоих случаях речь шла о загрязнении и фальсификации, а в случае наркотиков - об обманной практике сбыта, что привело к принятию законодательных мер. Эти законы были созданы для того, чтобы защитить авторитетные предприятия от недобросовестных конкурентов, а также для защиты интересов потребителей.

Австралийские законодательные модели, опять же, опирались на зарубежный прецедент, в данном случае закон Великобритании о продаже продуктов питания и наркотиков 1875 и закон США о продуктах питания и лекарствах 1906. Интересно, учитывая внимание многочисленного мужского населения страны, что одним из первых законодательных актов защиты "чистоты" продуктов был закон о подделке алкоголя 1855 (Квинсленд).

5. Опасные люди!

Первые предусмотренные законом схемы защиты потребителей были разработаны для того, чтобы не допустить ситуации, когда нежелательными людьми занимаются различные профессии. Следовательно, закон Об уличных торговцах и разносчиках 1849 (Квинсленд); закон О ростовщиках 1857 (Тасмания); акт Об арендодателях и арендаторах 1899 (Новый Южный Уэльс); закон О защите прав покупателей 1899 (Новый Южный Уэльс) (ранний пример регулирования продаж «от двери до двери»); акт О перекупщиках и коллекторах 1906; акт О ростовщиках 1912 (Вашингтон); и акт О аукционистах и участниках 1941 (Новый Южный Уэльс). Из-за спекуляции в связи с дефицитом в некоторых районах после Второй Мировой Войны и в качестве средства контроля над инфляцией было также введено законодательство по контролю за ценами (например, Закон о ценах 1948). Эта форма регулирования была распространена на некоторые отдельные продукты в разное время — например, цены на пиво и бензин в 1981 году (закон О регулировании цен на топливо 1981 года (Виктория)) и, совсем недавно, частью закона О торговой практике 1974 года (Cth) для защиты потребителей от эксплуатации после введения новой налоговой системы.

Еще одна форма регулирования также вошла в уставные книги с заявленным намерением защитить потребителей профессиональных услуг, хотя на самом деле речь идет скорее о защите интересов тех, кто уже аккредитован, от конкуренции. Таким образом, практикующие юристы (закон О практикующих Юристах 1881 (Квинсленд)), ветеринарные хирурги (закон О ветеринарии 1918 (Тасмания.)), архитекторы (закон Об архитекторах 1921 (Новый Южный Уэльс)), врачи (Медицинский закон 1894 (Вашингтон)), стоматологи (закон О стоматологах 1919 (Тасмания)) и бухгалтеры (Закон о регистрации бухгалтеров 1945 года (Новый Южный Уэльс)) получили свою собственную защиту.

В последнее время эта форма лицензирования более широко использовалась для установления определенных минимальных требований к квалификации для занятия другими видами деятельности, когда считалось, что либо была осуществлена недобросовестная практика, либо потребитель потенциально подвергался риску, если не соблюдались профессиональные стандарты или не требовались доказательства надлежащего поведения. Таким образом, в различных юрисдикциях мы наблюдали регулирование деятельности от психологов до турагентов и от финансовых консультантов до планировщиков.

6.Строительство.

Местные органы власти контролировали строительство домов, и развитие регулирования в виде постановлений, которые быстро развивались в Австралии из-за очень высоко уровня строительства.

После Второй Мировой Войны эти меры контроля стали касаться вопросов, влияющих на здоровье жильцов, таких как вентиляция, проникновение света, водопровод, канализация и дренаж, а также прочности конструкции здания. Совсем недавно были разработаны стандарты, касающиеся энергоэффективности и энергосбережения, для обеспечения устойчивости строительных проектов (см. ван дер Хейден, Глава 41, настоящий том).

7. Защита потребителей после продажи.

Озабоченность по поводу неравенства переговорной силы сторон на рынке породило первое конкретное законодательство о защите прав потребителей, законодательство по продаже товаров конца XIX века (например, в Великобритании Закон о продаже товаров 1893), которое распространилось по Британской империи на заре ХХ века и стало началом для всех законодательств по продаже товаров в австралийских Штатах и их территориях, а также было ключевым компонентом защиты прав потребителей в Законе О торговой практике 1974.

8. Бракованные продукты.

Ответственность производителей за дефектную продукцию была впервые признана судами Соединенных Штатов в 1916 году, когда в отношении быстро развивающейся автомобильной промышленности строгая ответственность за ошибки в производственном процессе была возложена на производителей автомобилей Buick. В английском праве, это был известный случай мыши в бутылке имбирного пива (Доноу против Стивенсона) в 1932 году, который установил ответственность производителей, и на который ориентировались в этой стране до поправок 1977 года к Закону о торговой практике 1974 года. Впоследствии они были усилены положениями об ответственности за продукцию, принятыми в качестве части VA Закона.

9. Новая прибыль и долги.

Поскольку гигантский производственный аппарат, который был создан для поставки товаров для военных действий во время Второй Мировой войны, был возвращен к Гражданскому производству, богатый Запад ощутил бум в производстве потребительских товаров. В сочетании с технологической революцией, которую также вдохновила война, на потребительском рынке быстро появился новый ассортимент и разнообразие продуктов. Многие из них были гораздо более сложными в проектировании и конструировании, чем их предшественники, и, благодаря методам массового производства, гораздо более доступными для широкого спектра населения.

Стремительное расширение коммерческого радио с его заманчивой рекламой и появление телевидения придали дополнительный импульс быстрому продвижению потребления.

В дополнение к этому новому и быстро растущему потребительскому рынку появились новые методы финансирования закупок. После депрессии внутренний рынок процветал, в то время как банки сохраняли консервативную практику кредитования и, как правило, недоступную для мужчин (и, конечно, для женщин) с улицы, и потребители оказались втянутыми в схемы, предлагающие платежи по программам рассрочки, называемые арендной покупкой. В некоторых случаях процентные ставки и методы компаний, предлагающих эту "услугу", были недобросовестными, с жесткими контрактами, вымогательством и неравенством между сторонами. В результате, форма регулирования была введена различными законами о покупке аренды в конце 1930-х и начале 1940-х годов. Например, закон 1941 года о договорах купли-продажи по найму (Новый Южный Уэльс). Затем следовали Закон о договорах продажи по кредитам 1957 года (Новый Южный Уэльс), охватывающий покупку товаров в кредит в розничных магазинах, и Закон о покупке в рассрочку 1960 года (Новый Южный Уэльс), касающийся финансирования, полученного от поставщиков кредитов за товары, которые не принадлежали покупателю до тех пор, пока не была выплачена вся сумма.

По мере расширения доступа к целому ряду финансовых услуг, создания финансовых компаний (зачастую принадлежащих крупным банкам) и разработки новых продуктов, в 1972 году начались первые попытки принятия единообразного национального законодательства о кредитовании, которые увенчались успехом только 22 лет спустя. Наконец, была признана важность национального регулирования с принятием Национального закона О защите потребительского кредита 2009 года.

10. Кеннеди, Молони, Хатчисон, Надер и эпоха потребительских активистов.

Президент США Джон Ф. Кеннеди объявил 15 марта 1962 года в директиве Консультативному Совету потребителей, что потребители имеют некоторые основные права, а именно:

• право на безопасность

• право на получение информации

• право выбора

• право быть услышанным.

Он также прогнозировал создание первого Управления по делам потребителей. В конечном счете это сделал президент Джонсон, который также учредил должность советника президента по вопросам потребителей, первым из которых был активист лейборист Эстер Петерсен.

Позднее в том же году в Соединенном Королевстве был опубликован чрезвычайно влиятельный доклад (Заключительный доклад комитета по защите прав потребителей). Известный как доклад Молони, названный в честь председателя комитета, который его создал, в нем содержалось около 2000 предложений и рекомендаций составленных по итогам анализа существенных нужд потребителей и действующего законодательства, а также о необходимости дальнейшей защиты потребителей.

Основные рекомендации:

• создание Совета потребителей для "выявления и рассмотрения проблем, с которыми сталкивается потребитель, и разработки и продвижения средств их решения "(Молони 1962)

• пересмотр законодательства о закупках

• консолидация и пересмотр законодательства о товарных знаках

• изменение Закона о продаже товаров 1933

• регистрация печатей официального утверждения и изменение в ряде незначительных аспектов Закона о товарных знаках 1938 года (Молони 1962).

Между тем, в Австралии первая женщина-член Законодательного Совета Западной Австралии Руби Хатчисон выступила инициатором создания австралийской Ассоциации потребителей на встрече в Сиднейской ратуше в 1959 году. Установленная как некоммерческая независимая организация, осуществляющая тестирование продукта, она рассматривалась как ответ на постоянно растущие потребительские жалобы о некачественных товарах и услугах.

В 1965 году Ральф Надер опубликовал свою окончательную книгу об отсутствии в корпорации (General Motors) заботы о своих потребителях (и критиках) “Небезопасно на любой скорости”. Его работа по созданию целевых групп потребителей (широко известных как "рейдеры Надера") в Соединенных Штатах была параллельна в Австралии с множеством групп на уровне Штатов и территорий в течение следующих 20 лет, которые охватывали области от здравоохранения до кредитного консультирования и от безопасности продукции до продуктов питания и рациона.

11. Законы О защите прав потребителей.

Все правительства Австралии обратили свое внимание на безопасность широкого спектра потребительских товаров после кампаний Nader, создания Федеральным правительством США комиссии по безопасности продукции и результатов растущего числа испытаний продукции, проведенных австралийской Ассоциацией потребителей. Первый ответ правительства был получен в Виктории, где в 1965 году был создан Совет по защите прав потребителей для консультирования правительства по вопросам защиты прав потребителей. Однако именно закон О защите прав потребителей Нового Южного Уэльса 1969 года стал общей моделью для остальной части страны и учредил Совет по делам потребителей и Бюро по делам потребителей при Комиссаре по делам потребителей. Основная ответственность бюро заключалась в консультировании потребителей и рассмотрении их жалоб — впервые правительство предоставило такую услугу.

При рассмотрении вопроса о том, почему именно в эту эпоху (1965-1975 годы), наконец, появились правительственные агентства по делам потребителей и законодательство о защите потребителей, в 1987 году в публикации департамента по делам потребителей нового Южного Уэльса были предложены следующие факторы:

• стремительно растущее разнообразие товаров и услуг, которые стали доступны благодаря современным технологиям и которые стало все труднее оценить потребителю;

• растущий размер и сложность системы производства и распределения, которая ставит покупателя на все большее расстояние, как физически, так и психологически, от продавца;

• высокий уровень сложности маркетинговой и сбытовой практики в рекламе и других формах продвижения;

• удаление личного элемента из взаимоотношений покупателя и продавца в результате крупных торговых центров и супермаркетов, методов массового маркетинга и значительно возросшей мобильности потребителя;

• предварительная упаковка товаров, которая опять-таки затруднила для потребителей оценку того, что они получают с точки зрения соотношения цены и качества и эксплуатационных возможностей;

• все более сложные условия продажи товаров и услуг;

• многочисленные и разнообразные формы потребительского кредитования и их широкое распространение;

• конфликт интересов между стандартной деловой практикой и потребностями потребителей;

• повышение доступности схем аренды, в отличие от прямых закупок, для широкого спектра товаров;

• рост крупных корпораций, многонациональных компаний и монополий, которые часто ставят потребителя в невыгодное положение на рынке с точки зрения переговорных позиций;

• ограниченный доступ к судебным разбирательствам и средствам правовой защиты - судебная система является слишком дорогостоящей для среднего потребителя, чтобы получить компенсацию за проблемы с повседневными товарами и услугами. Это добавило свою каплю к общему чувству бессилия. (NSW Департамент по делам потребителей 1987).

12. Национальная перспектива.

С приходом в 1972 году Лейбористского Правительства Уитлама вопросам потребления впервые было уделено внимание на национальном уровне. Выдающимся результатом этого стал Закон о торговой практике 1974 года (СПТ). Рассматриваемый многими на международном уровне как лучшая модель потребительского законодательства, его создатель, тогдашний Генеральный прокурор Лайонел Мерфи, изобразил, по своей привычке, на лучших законах США и Великобритании свои креативные идеи и идеи его советников. Закон объединил строгий режим в отношении ограничительной торговой практики (значительно улучшив положения, содержащиеся в предыдущем Законе) с новаторскими положениями о защите прав потребителей. Он так охарактеризовал цель законодательства:

В потребительских сделках широко распространена недобросовестная практика. Существующее законодательство по-прежнему основано на принципе, известном как "предостережение", означающем "пусть покупатель остерегается". Этот принцип, возможно, уместен для сделок, осуществляемых на сельских рынках. Он перестал быть уместным в качестве общего правила. В настоящее время маркетинг товаров и услуг осуществляется на организованной основе и обученными руководителями предприятий. Неподготовленный потребитель не может соответствовать предпринимателю, который пытается убедить потребителя купить товары или услуги на условиях, подходящих продавцу. Потребитель нуждается в защите законом, и этот законопроект обеспечит такую защиту.

Был также создан отдел по делам потребителей для консультирования по вопросам политики первого Федерального министра по делам потребителей. С вступлением закона в силу и с комиссией по торговой практике, занимающейся активным правоприменением, картина защиты потребителей в Австралии была изменена навсегда.

Это нигде не могло быть лучше продемонстрировано, чем в эпохальном судебном преследовании Sharp Corporation Австралии Комиссией по торговой практике за ложную и вводящую в заблуждение рекламу. Федеральный суд оштрафовал Sharp на $ 10,000 по каждому из 10 пунктов - в общей сложности $ 100,000, что было огромной суммой для того времени, и очень сильным посланием через корпоративную Австралию, рекламную индустрию и средства массовой информации.

13. Что защищает закон.

Законы О защите прав потребителей, принятые со временем Федеральным правительством, правительствами Штатов и территорий, касаются следующих вопросов:

• запрет или регулирование нежелательной или несправедливой практики;

• установление условий, которые должны подразумеваться в договорах, заключенных с потребителями;

• установление стандартов на товары и услуги, предоставляемые потребителям;

• регулирование опасных грузов и услуг;

• охрана здоровья и безопасность населения;

• создание органов для получения жалоб от потребителей, расследования этих жалоб и принятия мер (в том числе, при необходимости, в судах) для исправления любых обоснованных жалоб;

• создание механизмов содействия просвещению потребителей;

• лицензирование и текущее регулирование видов лиц или организаций, которым может быть разрешено поставлять определенные виды товаров и услуг потребителям.

14. Международные действия.

В 1960 году организациями потребителей Австралии, Соединенных Штатов, Соединенного Королевства, Бельгии и Нидерландов, которые считали, что они могут увеличить свою силу путем создания сетей через национальные границы была создана Всемирная организация союзов потребителей (ВОСП).

ВОСП быстро росла в течение следующих нескольких десятилетий, и в 1995 году он была переименована в Consumers International (CI). В настоящее время она насчитывает более 240 организаций-членов из 120 стран. Она также имеет региональные отделения в Африке, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Латинской Америке и Карибском бассейне; субрегиональные отделения для Западной и Центральной Африки и Центральной Америки; и программу для развитых стран и стран с переходной экономикой; а также ее головной офис находится в Лондоне.

ВОСП приняла четыре права потребителей, провозглашенные Президентом Кеннеди в 1962 году - права на безопасность, быть информированным, выбирать и быть услышанным - и добавила четыре своих собственных:

• право на возмещение ущерба;

• право на образование потребителей;

• право на здоровую окружающую среду;

• право на удовлетворение основных потребностей.

Затем ВОСП предприняла попытку добиться в той или иной форме международного признания этих прав, с тем чтобы стимулировать гораздо более широкое принятие национальными правительствами эффективных законов О защите прав потребителей. Конец 1970-х и начало 1980-х годов свидетельствовали о растущей мощи многонациональных корпораций и ограничениях, налагаемых на национальные правительства в попытках добиться возмещения для потребителей, если такие корпорации будут оскорблены.

Следовательно, ВОСП также усиленно работала, чтобы получить от Организации Объединенных Наций (ООН) принятие проекта кодекса поведения транснациональных корпораций. Хотя эта кампания в конечном счете провалилась, значительная часть ее работы была завершена в кодексах, принятых некоторыми международными деловыми группами, и в правилах конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Однако ее лоббистские усилия, особенно усилия Анвара Фазаля, тогдашнего директора регионального отделения для Азии и Тихого океана и бывшего президента ВОСП, и Эстер Петерсен, специального представителя ВОСП при Организации Объединенных Наций, побудили некоторых прогрессивных администраторов в национальных правительствах поддержать другую инициативу. В конечном итоге, несмотря на некоторые решительные возражения со стороны Соединенных Штатов, 9 апреля 1985 года Генеральная Ассамблея приняла руководящие принципы ООН для защиты прав потребителей (UNGCP).

Австралия с готовностью приняла на себя международные обязательства в связи с руководящими принципами и в феврале 1990 года выступила спонсором рабочего совещания для стран южной части Тихого океана, на котором было рекомендовано учредить Южнотихоокеанскую программу защиты прав потребителей (SPCPP). На региональном семинаре ООН по защите прав потребителей в Азиатско-Тихоокеанском регионе в июне 1990 года, совместно организованном Австралией, Австралийское правительство объявило о своем финансировании SPCPP через региональное отделение ВОСП для Азии и Тихого океана, затем в Пенанге, Малайзия.

В последнее время организация "Consumers International" выступает за расширение прав потребителей в пересмотренном варианте КПП ООН, который был принят резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 22 декабря 2015 года (UN 2015). CI работала над рядом новых рекомендаций в руководящих принципах, чтобы адаптировать их к глобальной сетевой эпохе, включая рекомендации по цифровым вопросам, финансовым услугам, конфиденциальности, безответственному маркетингу и доступу к знаниям.

15. Глобальное регулирование или невмешательство?

Во многих отношениях потребительское движение находилось в авангарде тех, кто признал важность сотрудничества между народами для обеспечения того, чтобы защита потребителей была включена в повестку дня тех органов, которые возникли из сферы интересов Организации Объединенных Наций, чтобы определить глобальную повестку дня, каким образом будет развиваться регулирование и согласование подходов к продовольствию, здравоохранению, стандартам и торговле.

Справедливо отметить, что время от времени Австралия играет важную роль в работе некоторых из этих межправительственных форумов. К сожалению, за пределами Европейского сообщества существует только один международный межправительственный форум, посвященный потребительской политике: Комитет по потребительской политике Организации экономического сотрудничества и развития. Однако, несмотря на то, что она играет весьма важную роль в формировании политических дебатов по таким вопросам, как финансовые услуги, дистанционные продажи и электронная торговля, в качестве форума, она не охватывает большинство национальных государств.

16. Дерегулирование, приватизация и справедливая торговля.

В конце 80-х годов произошло значительное смещение государственных приоритетов с регулятивной деятельности на экономическую предпринимательскую деятельность по мере того, как возобладала философия экономических "рационалистов". Заявления о регулирующем воздействии, требующие тщательной оценки последствий предложения для тех, которые подлежат регулированию, стали универсальными требованиями. Диктаты Адама Смита на тему потребительского суверенитета были стерты из банков памяти, а правительственные агентства "" стали известны как "отделы Справедливой торговли". Тогда как в прошлом они были или как отдельные органы, или как части "нейтрального" правового дела, большинство из них были постепенно поглощены бизнесом или промышленными делами, где функция по делам потребителей имела довольно малый интерес. После австралийских федеральных выборов 1998 года, впервые за 25 лет не было ни одного министра со словами ‘по делам потребителей’ в их звании, и разделение политики в области потребительских прав было включено в Казначейство.

Однако, как это часто бывает, в конце века произошли изменения. Реакция общественности на плохое поведение потребителей во многих приватизированных коммунальных предприятиях во всем мире привела к тому, что правительства вновь рассматривают или фактически ужесточают регулирование.

17. Национальное единообразие.

Отсутствие единообразия между законами штатов и территорий было одним из самых продолжительных "комических" сериалов в Австралии. Например, в секторе продовольствия первое упоминание о необходимости единообразия встречается еще в 1852 году в комментариях, приписываемых сэру Генри Парксу.

По мере того, как осознание, что Австралия все больше конкурирует на международном рынке, постепенно осенило политиков, были активизированы усилия по достижению единообразия в области защиты прав потребителей.

Начиная с 1984 года, и особенно до 1993 года, наблюдалось быстрое увеличение усилий, предпринимаемых федеральными министрами, министрами по делам потребителей Штатов и территорий в рамках их регулярных совещаний в целях достижения единообразия во всей совокупности законов О защите прав потребителей. Большая часть усилий была сосредоточена на воспроизведении положений СПЗ в законодательстве Штатов и территорий. Начиная с положений раздела 1 части V СПЗ, касающихся недобросовестной практики, он перешел на положения, касающиеся защиты потребителей после продажи; раздел 1А, касающийся безопасности продукции и возвратов; а затем к единому законодательству о потребительском кредите; компенсации за неудачи туристических компаний; и измерениям торговли. В начале 90-х годов в рамках инициативы по дерегулированию был проведен еще один раунд реформ на основе договоренности между правительствами о необходимости взаимного признания схем регулирования товаров и услуг в целом. Фактически, за некоторыми исключениями, это означало, что государства и территории должны признавать схемы профессионального лицензирования и стандарты для различных продуктов и услуг, даже если они имеют более низкие стандарты, чем их собственные.

Аналогичным образом, после установления более тесных экономических отношений с новой Зеландией обе страны согласовали аналогичную схему взаимного признания, которая была закреплена в единообразном национальном законодательстве.

Наконец, 1 января 2011 года началось действие австралийского закона О защите прав потребителей (ACL).

Он включает в себя:

• национальный закон О несправедливых договорных условиях, охватывающий стандартные потребительские контракты;

• национальный закон, гарантирующий права потребителей при покупке товаров и услуг;

• национальное законодательство по безопасности продукции и правоприменительная система;

• национальный закон О не запрошенных потребительских соглашениях, касающихся продажи "от двери до двери" и продажи телефонов;

• простые национальные правила для непрофессиональных соглашений;

• новые меры наказания, правоприменительные полномочия и варианты возмещения ущерба потребителям.

Закон применяется на национальном уровне и во всех Штатах и территориях, а также ко всем австралийским предприятиям. В отношении сделок, совершенных до 1 января 2011 года, продолжают применяться прежние национальные, государственные и территориальные законы О защите прав потребителей.

Полная информация о австралийском законе О защите прав потребителей содержится в Законе О конкуренции и защите прав потребителей 2010 года, заменяющем закон О торговой практике.

18. Появление отраслевых омбудсменов.

С очевидным провалом единых схем саморегулирования стали появляться новые механизмы сорегулирования. В конце 80-х годов (когда Соединенное Королевство выступило на переднем плане, инициировав как программы страхования, так и программы банковского омбудсмена) возникли отраслевые схемы урегулирования споров. Это является отражением обеспокоенности потребителей, правительств и (некоторых) промышленных кругов по поводу значительного дисбаланса в относительной позиции сторон на переговорах при рассмотрении жалоб. Ранее затронутые потребители должны были либо передать спор в суд, либо полагаться на защиту потребителей или агентство по добросовестной торговле, чтобы рассмотреть этот вопрос как нарушение соответствующих законов. Судебный вариант является непомерно дорогостоящим, и органы по защите прав потребителей просто не располагают ресурсами для рассмотрения каких-либо других жалоб. Кроме того, многие жалобы касались качества услуг и информации, которые не были охвачены ни одним законом. Таким образом, при принятии мер упор делался на судебное преследование, а не на возмещение ущерба и компенсацию потребителям.

Активность потребителей и интерес СМИ выявили большое количество неудовлетворительных и неприемлемых практик в различных отраслях. Они варьировались от непонятных условий контракта до отказа отвечать на жалобы и исправлять ошибки или, более того, предоставлять любую соответствующую информацию сбитым с толку потребителям.

Первоначально основное внимание уделялось сектору финансовых услуг, но коммунальные услуги быстро стали объектом такого же пристального внимания. Этот процесс ускорился в различных странах с приватизацией ранее государственных монополий. Другие сектора, которые привлекали внимание, и различные внешние системы рассмотрения споров (EDR) включали в себя агентов по недвижимости, похоронные бюро, юридические услуги, государственные и частные медицинские услуги и так далее.

До недавнего времени, за исключением Скандинавии, где существует целый ряд советов по рассмотрению жалоб потребителей с общим кругом ведения и омбудсменов по защите прав потребителей в конкретных секторах, разработка этих форм схем EDR была сосредоточена в англоязычных странах Содружества.

В Австралии произошли изменения в различных схемах, например, в ряде схем финансовых услуг, объединившихся для создания службы финансового омбудсмена, в некоторых схемах была рационализирована система управления.

19. Принципы разрешения внешних споров.

Первые внешние схемы были созданы австралийским Омбудсменом по банковскому сектору в 1990 году; группой по рассмотрению претензий (общее страхование) и службой по рассмотрению жалоб на страхование жизни в 1991 году; и Омбудсменом по Телекоммуникационному сектору в 1993 году. Однако все схемы оставляют желать лучшего.

Таким образом, сначала была начата работа по разработке принципов, которые должны служить основой для оценки отраслевых схем урегулирования споров. Они появились в 1997 году в качестве "ориентиров для отраслевых схем разрешения споров с клиентами" и изложили ряд рекомендуемых принципов, целей и основных видов практики. Этими принципами были:

1. Доступность: схема делает себя легкодоступной для клиентов, способствуя распространению знаний о ее существовании, будучи простой в использовании и не имея никаких финансовых барьеров.

2. Независимость: процесс принятия решений и управление схемой не зависят от членов схемы.

3. Справедливость: система выносит справедливые и считающиеся справедливыми решения, соблюдая принципы процессуальной справедливости, принимая решения на основе имеющейся в ее распоряжении информации и имея конкретные критерии, на которых основываются ее решения.

4. Подотчетность: схема публично отчитывается за свою деятельность, публикуя свои определения и информацию о жалобах и освещает любые системные проблемы в отрасли.

5. Эффективность: система функционирует эффективно, отслеживая жалобы, обеспечивая рассмотрение жалоб в рамках соответствующего процесса или форума и регулярно проводя обзор ее эффективности.

6. Действенность: система эффективна благодаря надлежащему и всеобъемлющему кругу ведения и периодическим независимым обзорам ее функционирования.

В настоящее время эти контрольные показатели широко используются как в Австралии, так и в Новой Зеландии и играют ключевую роль в изучении и пересмотре схем EDR. Кроме того, они предписаны австралийской Комиссией по ценным бумагам и инвестициям (ASIC) в Руководстве по регулированию 139 в качестве критериев, которым должна отвечать любая схема EDR, требующая одобрения в секторе финансовых услуг.

20. Заключение.

Защита потребителей продвинулась вперед, в то время как средний класс процветал во всем мире. С увеличением располагаемого дохода произошло увеличение рыночной и политической власти. Результатом сетевой активности, а также эффективного соблюдения и обеспечения соблюдения действующих институтов, таких, как Австралийская Комиссия по конкуренции и защите прав потребителей, основанная на хорошо продуманном законодательном акте, является хорошо регулируемый и эффективный рынок (см. также Махер, Глава 39, настоящий том). Однако важную роль сыграло также основанное на принципах регулирование, о чем свидетельствуют результаты, достигнутые, например, в рамках отраслевых механизмов урегулирования споров, таких, как омбудсмен телекоммуникационной отрасли или служба финансового омбудсмена. В конечном счете, одной из главных причин успеха регулирования защиты прав потребителей является то, что, когда такое регулирование эффективно сформулировано и осуществляется, выигрывают все: потребители, благодаря защите качества и безопасности продукции и услуг, и бизнес, благодаря повышению доверия потребителей.