

Тема 1. Современные факторы формирования мировой экономики и развития международного бизнеса.

1. Интернационализация мирового хозяйства

Процесс интернационализации предстает как результат, прежде всего международной кооперации производства, развития международного разделения труда, развития общественного характера производства в международном масштабе.

Процессы интернационализации протекают в некоем континууме, один полюс которого – независимость, другой – зависимость; где-то посередине находится взаимозависимость.

Экономическая независимость – национальная экономика является ”зарытой”, воспроизводственные процессы не зависят от объемов купли и продажи на мировом рынке товаров, услуг, технологий. В условиях “закрытой” модели экономики процессы интернационализации практически отсутствуют. Экономика закрытого типа характеризуется следующими чертами: прекращение обмена с внешней средой; система становится организуемой, т.е. упорядочиваемой средой по своим «границам».

Закрытые экономики статичны - способны сохранять свое поведение длительное время, но чем более закрыта система, тем скорее она разрушится. Для национальной экономики и общества в целом это означает стремление к автаркии, статичность, государственную монополию как экономической области, так и в других областях общественной жизни.

Проблему экономической независимости, как “закрытой” модели национальной экономики очень часто по идеологическим мотивам отождествляют с проблемой экономической безопасности.

Национальная экономическая безопасность – это система политических и экономических мер, направленная на защиту национальных субъектов хозяйствования от внешних и внутренних неблагоприятных факторов, которые снижают достигнутый уровень жизни населения, вызывают рост

социальной напряженности и тем самым нарушают поступательное развитие и нормальное функционирование воспроизводственных процессов.

Обеспечение национальной экономической безопасности не предполагает создания “закрытой”, “автократической” модели экономики. Большинство стран стараются так сформировать свою экономическую и отраслевую структуру, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением на внутреннем рынке. Экономическая зависимость характеризует отношения между странами, при которых состояние национальной экономики зависит от торговли с другими странами.

Зависимость от экспорта одним товаром обусловлена следующими факторами: моноотраслевая структура национальной экономики; наличие уникальных ресурсов; особое географическое положение.

Экономическая взаимозависимость – это состояние, при котором взаимопереплетаются не только рынки товаров, услуг и факторов производства стран, но и национальные воспроизводственные процессы.

Экономическая взаимозависимость обуславливает характер и направленность процессов интернационализации всемирного хозяйства как целостной системы.

Уровень интернационализации измеряется целым рядом показателей.

В первую очередь это показатели участия в мировой торговле. Так, часто подсчитывают экспортную квоту, т.е. отношение экспорта к ВВП страны. Этот показатель нельзя трактовать как долю экспорта во всем объеме ВВП, потому что экспорт учитывается по ценам экспортируемых товаров и услуг, а ВВП — только по добавленной стоимости.

При суммировании экспорта и импорта и соотнесении этой суммы с ВВП страны, получают величину внешнеторговой квоты. Из других относительных показателей интернационализации на базе внешней торговли нередко рассчитывают долю импорта в розничном товарообороте,

определяют соотношение доли страны в мировом экспорте с ее долей в мировом ВВП по паритету покупательной способности.

При анализе уровня участия страны в мировом хозяйстве необходимо обращаться не только к международной торговле, но и к международному движению факторов производства. Так, показателями участия страны в международном движении капитала являются объем накопленных зарубежных капиталовложений страны по отношению к ее ВВП, объем накопленных в стране иностранных инвестиций по отношению к ее ВВП, доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях страны, объем государственного внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объем платежей по обслуживанию этого долга по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг, доля иностранной рабочей силы в общей численности занятых или численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы, доля иностранных патентов и лицензий в общем количестве

зарегистрированных в стране патентов и лицензий, размеры экспорта и импорта технологий и управленческих услуг.

2.Международное разделение труда

В современном понимании международное разделение труда – это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, технологических процессах, реализуемых на мировом рынке.

Место страны на мировом рынке, ее выигрыш от международного разделения труда обусловлены не только особенностями ее национальной экономики, но и целым рядом международных процессов.

К их числу относятся: научно-технический прогресс (НТП); спрос на мировом рынке; система международных расчетов; экологические проблемы.

Национальные факторы международного разделения труда связаны, во-первых, с социально-экономическими особенностями отдельных стран и, во-вторых, с природно-географическими различиями.

Среди наиболее значимых социально-экономических особенностей выделяют:

- положение страны в мировой экономике;
- достигнутый уровень экономического развития;
- структуру национального производства;
- исторически сложившиеся внешнеэкономические связи;
- законодательная база.

Природно-географические различия определяются пространственным положением страны, площадью ее территории, численностью населения, почвенно-климатическими условиями, минеральными ресурсами и т.д.

Выделяют три типа международного разделения труда.

Общее МРТ — по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация).

Частное МРТ — специализация на отдельных видах готовой продукции и услуг (предметная специализация).

Единичное МРТ — специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, их компонентов, на стадиях технологического процесса (технологическая специализация).

Единичное и частное МРТ осуществляется преимущественно в рамках ТНК.

3.Международная специализация и кооперация

Главным направлением развития международного разделения труда стало расширение международной специализации и кооперации производства.

Конкретная предметная специализация той или иной страны на отдельных товарах (сырье, продовольствие, оборудование, научные разработки, информационные программы, патенты и лицензии, детали и узлы и т.п.) и услугах (туризм, морской транспорт, банковские операции, инжиниринговые услуги и т.д.) определяется сочетанием национальных и международных факторов. Но, обладая определенной исторической и

экономической преемственностью, она с течением времени может весьма значительно видоизменяться.

Выделяют три вида предметной специализации:

- по производству готовой продукции;
- по производству деталей и узлов;
- технологическая специализация.

Из трех обозначенных видов предметной специализации наибольшее распространение в отношениях между всеми странами получила специализация по производству готовой продукции.

Высшая ступень названного вида специализации — это специализация по производству комплектного оборудования и систем машин. Здесь объектом международной специализации являются не отдельные машины или виды оборудования, а их полные комплекты, предназначенные для сооружения целых заводов или иных крупных объектов. Многие промышленно развитые страны экспортируют за границу комплектное оборудование и возводят промышленные предприятия «под ключ».

Специализация по производству деталей и узлов может осуществляться только в условиях кооперирования. Условно ее можно назвать деталью специализацией, и в этом состоит ее главное отличие от специализации по готовой продукции. При такого рода специализации несколько предприятий производят отдельные детали, узлы, агрегаты, а потом поставляют их предприятию, монтирующему эти части и затем производящему готовый продукт.

Другая форма международного разделения труда — международное кооперирование производства. Его объективную основу составляют растущий уровень развития производительных сил и создание устойчивых производительных связей между обособившимися самостоятельными предприятиями независимо от того, протекает ли этот процесс внутри страны или на международной арене.

Все более полное и последовательное вычленение из общего производства на предприятии отдельных стадий технологического процесса, выпуск составных частей конечного продукта и передача их «частичным» предприятиям означают существенный прогресс в разделении труда в промышленности. Это способствует ускорению кооперационных процессов.

Разработка и осуществление совместных программ реализуется в двух основных формах — подрядном производственном кооперировании и совместном производстве.

Подрядное производственное кооперирование предполагает выполнение определенной работы заказчика в соответствии с заключенным между двумя сторонами подрядным соглашением. Такое соглашение предусматривает сроки, объемы, качество исполнения работ и др. условия.

Договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования.

4. Экономическая интеграция

В последнее время наблюдается активизация интеграционных процессов, обновление старых и возникновение новых интеграционных группировок, диверсификация их организационных форм, эволюция в направлении более глубокого разделения труда в отдельных регионах.

Интеграция представляет собой объективный процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, которые близки по уровню экономического развития. Охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, она ведет к тесному переплетению национальных хозяйств, к созданию региональных хозяйственных комплексов.

Международную экономическую интеграцию можно определить как процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития

глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их производственных структур на различных уровнях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет по пути взаимодействия их производственных субъектов (предприятия, фирмы), способствующих взаимопроникновению и сращиванию национальных экономик. На макроуровне — на основе развития международной торговли товарами и услугами и роста международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), принимающих форму межгосударственных договоров.

Международная экономическая интеграция предполагает сопоставимость уровней технико-экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран, общность конкретных экономических и иных интересов и проблем развития, сопоставимость этническо-религиозных и социокультурных менталитетов народов государств.

В странах, создавших интеграционные объединения, как правило, наблюдаются следующие положительные сдвиги в экономике:

- в результате интеграции сокращаются транзакционные издержки и ускоряются темпы взаимной торговли;
- возрастающая конкуренция между производителями из разных стран сдерживает рост цен, стимулирует улучшение качества товаров и создание новых технологий;
- интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран.

Выделяют следующие предпосылки интеграции:

- близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран;

- географическая близость интегрирующихся стран, наличие, а большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей;

- общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития;

- демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги, что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны;

- «эффект домино». После того как большинство стран стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку.

Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой в принципе схожие задачи:

- использование преимуществ экономики масштаба. Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечения других преимуществ на основе теории экономики масштаба;

- создание благоприятной внешнеполитической среды.

Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях;

- решение задач торговой политики. Региональная интеграция нередко рассматривается, как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО; содействие структурной перестройке экономики.

Тема 2. Общая характеристика ВТО.

История создания Всемирной торговой организации (ВТО).

В ходе Второй мировой войны в 1943 году США с союзниками стали поднимать вопросы устройства международной торговой системы. США добивались обсуждения проблем количественных ограничений в торговле, субсидирования экспорта государствами, снижения тарифных ставок, а также создания международной торговой организации (МТО).

На Международной валютно-финансовой конференции ООН в 1944 году официально создана Бреттон-Вудская валютная система (Бреттон-Вудс, США) – Bretton Woods Currency System, т.е. международная система организации денежных отношений и торговых расчётов. В результате были созданы

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР)
- Международный валютный фонд (МВФ)

А также введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах – долларе США и фунте стерлингов.

(В апреле 1978 года в результате ратификации странами-членами нового соглашения о Ямайской мировой валютной системы Бреттон-Вудская система завершила свое существование.)

В резолюции Экономического и социального совета (ЭКОСОС) ООН от 18 февраля 1946 года содержится решение о созыве международной конференции по торговле и занятости с целью «благоприятствовать развитию производства, товарообмена и потребления».

Данная конференция состоялась в Гаване с 21 ноября 1947 года по 24 марта 1948 года. В рамках четырехмесячной международной конференции был разработан текст Гаванской Хартии, которая устанавливала ряд общих принципов международной торговли, а также учреждала международную торговую организацию в составе 53 государств.

Переговоры о выработке Устава МТО (Международной торговой организации) в рамках ООН продолжались с 1946 по 1948гг.

В октябре 1947 23 странами (в т.ч. 11 развивающихся) была принята глава IV Устава МТО «Принципы и правила международной торговли» в качестве временного многостороннего соглашения. Этот документ получил название «Генеральное соглашение» по тарифам и торговле (ГАТТ)» /General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/.

Устав МТО был окончательно согласован на Конференции ООН по торговле и занятости в середине 1948 года в Гаване.

Однако в связи с отказом Конгресса США в 1950 году ратифицировать данный устав Международная торговая организация так и не была создана.

Поэтому начавшее действовать с 1 января 1948 года ГАТТ оказалось единственным правовым документом, лежащим в основе многосторонней системы регулирования международной торговли вплоть до 1994 года.

Основная задача ГАТТ - ускорение процесса **либерализации** торговли после Второй мировой войны и **отказ от политики защиты** внутригосударственных рынков от иностранной конкуренции путем установления особых способов защиты (тарифов, экспортных и импортных пошлин, субсидий).

Результатом деятельности ГАТТ стало снижение средней величины таможенных пошлин примерно с 60% в 1947 г., до 40% в середине 50-х гг., около 10% - в 70-х гг., 5-7% - в 90-х гг.

В рамках ГАТТ стали действовать различные межгосударственные органы (сессии договаривающихся стран-участниц, Совет ГАТТ, комитеты по различным вопросам, рабочие группы), то есть фактически ГАТТ взяло на себя функции международной организации.

В общей сложности в рамках ГАТТ было проведено 8 раундов многосторонних торговых переговоров:

- Первые пять раундов касались исключительно снижения таможенных тарифов.

- На 6 раунде - **Кеннеди-раунд** (1964—1967 гг.) - начался постепенный перенос центра тяжести переговоров на разработку новых принципов и правил применения средств регулирования торговли.

- На 7 раунде - **Токио-раунд** (1973-1979 гг.) участвовало 102 страны, приняты 12 соглашений по принципиально важным проблемам международной торговли. Эти соглашения существенно расширили и укрепили правовую компетенцию ГАТТ.

- 8 раунд - **Уругвайский раунд** (1986-1994 гг.) рассмотрел широкий круг вопросов.

В этом туре участвовало 125 государств. Его результатом стало снижение таможенных тарифов в среднем на одну треть. Были достигнуты договоренности по применению субсидий, антидемпинговых и компенсационных пошлин и защитных мер, использованию технических барьеров в торговле, по санитарным и фитосанитарным мерам, соглашения по сельскому хозяйству, текстилю и одежде и др (всего 56 соглашений).

Первое официальное предложение о создании нового международного учреждения, называемого ВТО, было подано Канадой в 1990 году.

По окончании Уругвайского раунда многосторонних переговоров в соответствии с Марракешским соглашением **1 января 1995 года** начала функционировать Всемирная торговая организация

ГАТТ как де-факто международная организация перестало существовать. Его функции полностью перешли к ВТО.

Однако ГАТТ как международное соглашение продолжает действовать в составе Всемирной торговой организации и называется ГАТТ-1994, а ГАТТ, действовавшее в период 1948-1994 годов, теперь именуется ГАТТ-1947.

Соглашение об учреждении ВТО устанавливает, что ВТО будет продолжать практику принятия решений консенсусом, которое применялось в ГАТТ, и что ВТО должна руководствоваться решениями, процедурами и практикой ГАТТ.

Поэтому Всемирную торговую организацию можно рассматривать как правопреемницу Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Следует отметить, что система ГАТТ, фактически будучи международной организацией, формально таковой не являлась; ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

Вторая часть пакета документов Уругвайского раунда (помимо Приложений 1-4) состоит из решений и деклараций Министров, принятых по итогам завершившегося Уругвайский раунд министерского совещания в Марракеше (Марокко) в 1994г., а также других Договоренностей. В этих документах формулируются дополнительные условия и правила, которые принимают страны-члены ВТО. С учетом перечней национальных обязательств по доступу на рынки товаров и услуг полный пакет документов ВТО в настоящее время составляет около 30 тыс. страниц.

Существуют также секторальные тарифные инициативы (вариант «ноль на ноль», "гармонизация торговли химическими товарами", "текстильная гармонизация"), участники которых берут на добровольный основе обязательства по максимальной либерализации доступа в соответствующие секторы национального рынка. Участниками секторальных инициатив в основном являются развитые государства.

Цели, задачи и функции ВТО

Основными целями деятельности международной торговой организации в 1947 году были определены:

- обеспечение стабильного роста объемов реального дохода и эффективного спроса, увеличение производства, потребления и обмена товаров, тем самым формируя сбалансированное расширение мировой экономики;
- содействие и помощь промышленному и общему экономическому развитию, особенно тех стран, которые находятся на ранних стадиях промышленного развития;

- осуществление всеми странами на равных условиях доступа к рынкам, продуктам и производственным мощностям, которые необходимы для их экономического процветания и развития;
- содействие на взаимной и взаимовыгодной основе снижению тарифов и других барьеров в торговле и устранение дискриминационного режима в международной торговле;
- ограничение мер, нарушающих развитие мировой торговли, за счет увеличения возможностей для торговли и экономического развития государств, подписавших Хартию;
- разрешение проблем, связанных с международной торговлей, занятостью населения, экономического развития, путем поощрения взаимопонимания, межгосударственных консультаций и сотрудничества, установления единой торговой политики.

Современная ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда.

Главная цель ВТО состоит в дальнейшей либерализация мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции

По материалам официального сайта цели ВТО включают:

- 1) повышение уровня жизни;
- 2) обеспечение полной занятости;
- 3) обеспечение роста реальных доходов и спроса;
- 4) расширение производства и торговли товарами и услугами;

- 5) обеспечение устойчивого развития и охраны окружающей среды;
- 6) создание особых условий для развивающихся стран.

Для достижения указанных целей ВТО решает следующие задачи²:

1. Либерализация торговли. Либерализация торговли является инструментом развития промышленности для ставших сегодня развитыми стран и для послевоенного развития в новых индустриальных странах. По неоднократным заявлениям ВТО «развить свою экономику и промышленность можно, только «открыв себя» мировому рынку».

2. Глобализация торговли. Мировая торговля должна быть свободной, либеральной, глобальной.

3. Национальные самоограничения в области торговой политики. Государство, вступившее в ВТО, не сможет как суверенное государство просто изменить свою политику. Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации или изменить какие-либо условия можно только через три года после вступления в силу этих договоров.

4. Ликвидация торговой и инвестиционной дискриминации. Если государство заключило соглашение о снятии ограничений в торговле с одной страной, то это соглашение должно действовать и по отношению к другим государствам.

5. Ликвидация дискриминации в области движения капитала. Государство не может ввести количественные и качественные ограничения для доступа на свои рынки иностранных концернов и банков (квоты, эмбарго, запрет, введение минимальной цены за экспорт и импорт). Так как общественные блага по правилам ВТО – тоже товар, подлежащий приватизации, то все эти меры касаются и доступа иностранных инвесторов в сферу образования, медицинских услуг, страховой и банковской деятельности и т.д.

6. Ликвидация дискриминации в области регулирования валютных расходов. Государство не вправе регулировать уровень валютных расходов и не вправе предписать инвесторам, какую часть прибыли они должны

инвестировать в этой стране, какую вывезти, а также какую часть продукции они могут вывезти из страны.

7. Ликвидация ограничений в области управления трудовыми ресурсами. Государствам запрещено обязывать инвесторов использовать товары, произведенные только в этой стране, или обязывать их принимать на работу население этой страны.

8. Признание статуса и полномочий суда ВТО. Каждая страна может предстать перед судом ВТО. Если страна хочет, например, ввести ограничения на экспорт своих ресурсов, то она этим уже «нарушает правила ВТО» и «принцип свободной торговли».

Функции ВТО:

1. Содействие выполнению, администрированию и приведению в действие соглашений Уругвайского раунда и любых иных договоренностей, которые могут появиться в будущем.

Большинство стран-членов ВТО реорганизовало национальные торгово-политические системы на основе правовых норм ВТО. Общее правовое пространство в сфере торговли товарами и услугами охватывает в настоящее время около 95% мировой торговли.

2. Предоставление форума для проведения переговоров между членами ВТО по вопросам дальнейшей либерализации торговли и по проблемам, которые могут возникнуть в будущем, в пределах мандата ВТО.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривает ведение многосторонних торговых переговоров в трех направлениях:

1) многосторонние переговоры о либерализации торговли - переговоры о снижении барьеров в торговле товарами и услугами. Решение об открытии таких переговоров принимает конференция министров стран-членов ВТО;

2) переговоры об уточнении, совершенствовании и развитии правовых норм ведения торговли. Эти переговоры могут касаться как действующих соглашений ВТО, так и распространяться на новые области торговли, торговой политики и на новые сферы деятельности ВТО. Решение об

открытии таких переговоров принимает конференция министров стран-членов ВТО;

3) переговоры по вопросам, которые остались нерешенными в ходе Уругвайского раунда, но программа которых была уже включена в отдельные соглашения ВТО. В терминологии ВТО программа таких переговоров получила название «встроенная повестка дня переговоров». Специальное решение о начале таких переговоров может не приниматься, учитывая, что это уже сделано в соответствующих соглашениях ВТО.

3. Выполнение административных функций для разрешения конфликтов и споров между странами-членами ВТО по вопросам, входящим в круг ведения ВТО.

Механизм разрешения споров ВТО интенсивно работает и эта функция ВТО успешно реализуется органом по разрешению споров. Характерно, что инициаторами рассмотрения многих случаев были небольшие государства-члены ВТО и в большинстве случаев им удалось добиться положительного решения поднятых вопросов.

4. Поддержание функционирования механизма по обзору торговой политики.

Регулярно каждая страна-член ВТО информирует Секретариат ВТО, а через него другие страны примерно по 100 параметрам о том, как развивается или изменяется ее внешнеторговое регулирование. Это позволяет иметь широкую информационную картину о соблюдении отдельными странами положений ВТО. Кроме того, регулярно по каждой стране-участнице проводится обзор ее торговой политики, который осуществляется Органом ВТО по обзору торговой политики. Ежегодно проводится 15-20 таких обзоров. Этот своеобразный экзамен носит гласный и открытый характер и позволяет судить о том, как страны-члены ВТО соблюдают взятые на себя обязательства.

Тема 3. Таможенный союз ЕврАзЭС и Зона свободной торговли стран СНГ.

Зона свободной торговли СНГ (ЗСТ) — соглашение государств СНГ, подписавших в 2011 году Договор о зоне свободной торговли. Договор, проект которого был разработан российским Министерством экономического развития, предусматривает «сведение к минимуму исключений из номенклатуры товаров, к которым применяются импортные пошлины», экспортные пошлины должны быть зафиксированы на определенном уровне, а впоследствии поэтапно отменены. Договор заменил больше ста двусторонних документов, регламентирующих режим свободной торговли на пространстве содружеств.

Участники

Договор о ЗСТ СНГ вступил в силу 20 сентября 2012 года в отношениях между Беларусью, Россией и Украиной — первыми тремя странами, выполнившими его ратификацию. Остальные пять из подписавших договор государств присоединяются к зоне свободной торговли в установленном договором порядке после завершения внутригосударственных процедур и получения депозитарием соответствующих документов. Три страны-участницы СНГ оставили за собой право присоединиться к договору о зоне свободной торговли позже.

31 мая 2013 года подписан протокол о применении договора о зоне свободной торговли между его сторонами и Республикой Узбекистан. Протокол вступает в силу 16 мая 2014 года, по истечении 30 дней с даты получения депозитарием уведомлений от Республики Узбекистан и не менее двух сторон договора о выполнении ими надлежащих

Цели создания

1. Завершение введения полномасштабного режима свободной торговли.
2. Либерализация условий и дальнейшее развитие взаимной торговли, отмена действующих ограничений и изъятий из режима свободной торговли, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции, в

целях обеспечения свободного доступа товаров национальных производителей на рынки государств — участников СНГ.

3. Разработка согласованной линии относительно использования энергетических ресурсов и транспортных услуг, развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь сельскохозяйственной продукции.

4. Развитие взаимодействия в области транспорта, в том числе формирование сети международных транспортных коридоров на пространстве СНГ.

5. Повышение эффективности тарифной политики и устранение влияния на национальном уровне фискально-административных барьеров при осуществлении международных грузовых перевозок и др.

История создания

Первые шаги: 1993—1998 года

24 сентября 1993 года подписан Договор о создании Экономического союза, в котором была заложена идея формирования многосторонней зоны свободной торговли в СНГ. Создание ЗСТ рассматривалось в качестве первого этапа создания единого экономического пространства. Подразумевалось, что ЗСТ позволит снять многочисленные торговые барьеры, будет стимулировать увеличение товарооборота и создаст предпосылки для устойчивого экономического роста России и других стран СНГ.

15 апреля 1994 года президенты Азербайджана, Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, России, Таджикистана, Узбекистана и Украины подписали Соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ). Соглашение о ЗСТ представляет собой многостороннюю договорно-правовую базу региональной торговли на преференциальных условиях. В рамках ЗСТ государствами должна осуществляться беспошлинная торговля, отменяются тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле в целях обеспечения своих интересов в расширении экономических связей,

бескризисного развития экономики. Однако многосторонний режим свободной торговли введен не был. Участники Соглашения, включая Россию, так и не приступили к согласованию общего перечня изъятий из режима свободной торговли, который в соответствии с условиями этого международного договора должен был стать его составной частью.

Во взаимоотношениях между Россией и партнерами по Содружеству продолжал действовать режим свободной торговли. Он был зафиксирован в двусторонних соглашениях о свободной торговле, заключенных в 1992—1993 годы со всеми странами СНГ (двусторонние соглашения о свободной торговле также были заключены между собой рядом других государств Содружества).

Возобновление переговоров: 1999—2002 года

2 апреля 1999 года в Москве был подписан Протокол об изменениях и дополнениях к Соглашению о ЗСТ — рамочный документ, который должен был быть адаптирован к законодательству каждого государства. Протокол подписали президенты Азербайджана, Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, России, Таджикистана, Узбекистана и Украины. Согласно Протоколу, взамен действовавшего в СНГ двустороннего режима свободной торговли вводился многосторонний, отменялись все пошлины, а также налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие, и количественные ограничения на ввоз и (или) вывоз товаров во взаимной торговле государств-участников ЗСТ.

21 июня 2000 года Совет глав государств СНГ одобрил план-график реализации Предложений по формированию и функционированию зоны свободной торговли:

- Выполнение внутригосударственных процедур по введению в действие подписанных основополагающих документов, регламентирующих функционирование зоны свободной торговли.

- Подготовка конкретных предложений, включая разработку дополнительных межгосударственных нормативно-правовых актов функционирования зоны свободной торговли.

- Информационное обеспечение формирования и функционирования зоны свободной торговли.

20 июня 2000 года Совет глав правительств СНГ утвердил план мероприятий по реализации Программы действий по развитию Содружества Независимых Государств на период до 2005 года:

- Подготовка и подписание ряда межправительственных соглашений и документов, способствующих созданию условий для свободного движения услуг, финансового и человеческого капиталов, обеспечения свободного транзита, решения проблемы неплатежей, эффективного функционирования транспортных коридоров.

- Формирование отдельных важнейших сегментов зоны свободной торговли - частного предпринимательства, многосторонней производственной кооперации, инвестиционного сотрудничества.

- Развитие рынков отдельных видов продукции.

- Совместное участие в реализации крупных экономических проектов.

- Повышение конкурентоспособности продукции и др.

В последующие годы Совет глав государств СНГ и Совет глав правительств СНГ неоднократно принимали документы, направленные на развитие ЗСТ, однако в полной мере режим свободной торговли не был введен.

Разработка документов: 2003—2011 года

Зоны свободной торговли в Европе; ЕС, ЕАСТ, ЦЕАСТ, ЗСТСНГ

19 сентября 2003 года решением Совета глав государств СНГ о завершении формирования зоны свободной торговли и развитии взаимодействия государств — участников СНГ в экономической сфере был утвержден План реализации важнейших мероприятий, направленных на развитие и повышение эффективности взаимодействия государств —

участников СНГ в экономической сфере в 2003—2010 годах, состоящий из 10 разделов и охватывающий все основные направления деятельности в экономической сфере. Мероприятия Плана направлены на поэтапное устранение барьеров во взаимной торговле, создание эффективной платежно-расчетной системы, формирование соответствующей правовой базы, позволяющей обеспечить добросовестную конкуренцию на национальных рынках.

26 августа 2005 года в Казани прошел саммит, который положил начало очередному этапу реформирования Содружества

5 октября 2007 года Советом глав государств СНГ была одобрена Концепция дальнейшего развития Содружества Независимых Государств и утвержден План основных мероприятий по реализации данной Концепции. При этом в экономической сфере основная роль должна отводиться деятельности по следующим приоритетным направлениям:

- Завершение введения полномасштабного режима свободной торговли.
- Либерализация условий и дальнейшее развитие взаимной торговли, отмена действующих ограничений и изъятий из режима свободной торговли, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции, в целях обеспечения свободного доступа товаров национальных производителей на рынки государств — участников СНГ.
- Разработка согласованной линии относительно использования энергетических ресурсов и транспортных услуг, развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь сельскохозяйственной продукции.
- Развитие взаимодействия в области транспорта, в том числе формирование сети международных транспортных коридоров на пространстве СНГ.
- Повышение эффективности тарифной политики и устранение влияния на национальном уровне фискально-административных барьеров при осуществлении международных грузовых перевозок и др.

В ноябре 2008 года главы правительств СНГ утвердили Стратегию экономического развития Содружества до 2020 года. Среди приоритетных направлений развития взаимодействия государств — участников СНГ в принятой стратегии — завершение формирования и функционирование зоны свободной торговли в рамках СНГ в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации, формирование предпосылок для создания общего экономического пространства, развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь сельскохозяйственной, создание эффективных механизмов валютно-финансового сотрудничества.

4 марта 2009 года Минэкономразвития России сообщило, что рабочая группа экспертов государств — участников СНГ проведет первое заседание по проекту договора о зоне свободной торговли стран СНГ до конца апреля 2009 года. Такое решение приняли эксперты семи государств — участников СНГ на совещании в Исполкоме СНГ: Республики Армения, Республики Беларусь, Кыргызской Республики, Республики Молдова, Российской Федерации, Республики Узбекистан и Украины. Совещание было посвящено вопросу рассмотрения проекта договора о зоне свободной торговли, подготовленного в соответствии с Планом основных мероприятий по реализации Концепции дальнейшего развития СНГ.

Россия представила экспертам стран СНГ свой проект нового многостороннего договора о зоне свободной торговли. Россия предложила заменить двусторонние соглашения между странами СНГ одним многосторонним — о зоне свободной торговли. В тот момент действовало порядка 110 соглашений о взаимной торговле между различными странами СНГ, что создавало неудобства и приводило в результате к различным дискриминационным последствиям в торговле.

18 октября 2011 года в Санкт-Петербурге по итогам заседания совета глав правительств стран содружества был подписан Договор о зоне свободной торговли. Договор включает упрощение правовых основ торгово-экономических отношений между подписавшими его странами,

замену целого ряда многосторонних и порядка 100 двусторонних документов, регламентирующих режим свободной торговли на пространстве содружества.

Ратификация договора: с 2012 года

Нижеприведённая таблица иллюстрирует прохождение договором о ЗСТ внутригосударственных процедур в восьми странах, его подписавших. Договор вступает в силу по истечении 30 дней с даты получения депозитарием третьего уведомления о ратификации. В России закон о ратификации этого документа был подписан президентом страны 1 апреля 2012 года; в Беларуси — 26 мая 2012 года. Третьей страной, ратифицировавшей договор, стала Украина 9 августа 2012 года. Таким образом, зона свободной торговли между Беларусью, Украиной и Россией заработала 20 сентября 2012 года. В отношениях со странами, выполнившими внутригосударственные процедуры позднее, договор вступит в силу по истечении 30 дней с даты получения депозитарием соответствующих документов

Перспективы углубления интеграции

Через полгода после вступления договора в силу страны-участники начнут переговоры по уменьшению списка изъятий из режима свободной торговли для дальнейшего углубления экономической интеграции.

Государства-участники СНГ, ратифицировавшие договор о создании зоны свободной торговли, намерены после вступления документа в силу разработать соглашение о свободной торговле услугами в рамках Содружества

Углубление экономической интеграции в СНГ рассматривается странами-участниками договора в качестве составной части интеграционных процессов в Евразии. «Хотя Армения — член ВТО, это не мешает ей ратифицировать в рамках СНГ соглашения о свободной торговле. Это взаимодополняющие соглашения, а не взаимоисключающие. Точно так же мы рассматриваем наше желание стать членами свободной экономической

зоны в рамках Европейского союза: это, конечно же, даст мощный толчок развитию нашей экономики. По этому же пути идут Украина, Молдавия: они тоже заинтересованы в том, чтобы у них была зона свободной торговли с ЕС», — отметил Премьер-министр Армении Тигран Саркисян. Премьер-министр Молдавии Владимир Филат подчеркнул, что подписание республикой Договора о зоне свободной торговли в СНГ не противоречит цели завершить как можно скорее переговоры с Европейским союзом по соглашению о создании зоны углубленной и всеобъемлющей торговли между Молдавией и ЕС. Высказывается мнение, что интеграционные мероприятия стран СНГ с Европейским союзом и в отношениях участников Содружества между собой будут коррелироваться. В долгосрочной перспективе это создаст условия для разработки общего формата соглашения о принципах свободной торговли на обширной территории от Тихого океана до Атлантики.

Тема 4. Нетарифные меры регулирования международной торговли в системе ВТО

Понятие и сущность нетарифного регулирования внешней торговли.

Нетарифное регулирование можно определить как метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера, которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран.

Следует подчеркнуть, что в мировой практике и торговой политике принято различать нетарифные ограничения, специально созданные с тем,

чтобы с их помощью осуществлять регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта и др.), а также нетарифные ограничения, возникающие в результате проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных мер и др. Побочное действие этих мер создает дополнительные, часто произвольные препятствия для международной торговли и превращает их в нетарифные ограничения (иногда путем их сознательного использования в этих целях).

Применение нетарифных ограничений, входящих в первую группу, опирается на развитую законодательную и административную базу. Их осуществление поручено соответствующим органам исполнительной власти, как правило, центральным правительственным органам. В отношении второй группы нетарифных ограничений большинство стран мира стремится разработать международные соглашения о правилах их использования и о взаимном признании национальных мер в этой области с тем, чтобы свести к минимуму их ограничительное действие в международной торговле, т.е. фактически закрыть возможность их использования в качестве нетарифной меры.

Наиболее распространенные в настоящее время нетарифные ограничения охватывают следующие категории:

□ количественные ограничения и сходные административные меры:

- импортные квоты;
- экспортные ограничения;
- лицензирование;
- добровольные ограничения экспорта и т.п.

2) антидемпинговые и компенсационные пошлины;

3) субсидии и другие дотации экспортерам или импортозамещающим отраслям;

4) таможенные формальности в том случае, когда они превышают нормальные и общепринятые нормы, что превращает их в дополнительный барьер в торговле;

5) технические барьеры в торговле: нормы, стандарты и требования безопасности в тех случаях, когда они затрудняют экспорт или импорт товаров или прямо дискриминируют иностранные товары.

Инструменты нетарифного регулирования в рамках ГАТТ/ВТО.

В рамках ВТО применение нетарифных барьеров в общей форме регулируется статьями I и III ГАТТ, требующими от стран-участниц использовать национальный режим и режим наибольшего благоприятствования. Кроме того, статья XI ГАТТ в общей форме запрещает странам-участницам использовать какие-либо меры ограничения ввоза или вывоза, кроме таможенных тарифов. Из отдельных нетарифных мер наиболее полно в рамках ВТО регулируются импортное лицензирование (Соглашение по импортному лицензированию), количественные ограничения, запреты и некоторые другие меры. Кроме того, Соглашение по сельскому хозяйству запрещает применять нетарифные ограничения, перечисленные в этом соглашении, и требует их преобразования в тарифные эквиваленты. Однако в целом область нетарифных ограничений еще недостаточно обеспечена международной правовой базой.

Количественные ограничения внешней торговли: запреты, квотирование, лицензирование, добровольное ограничение экспорта. Следует отметить, что Положения ГАТТ, касающиеся количественных ограничений в международной торговле, с одной стороны, требуют отказаться от их использования (Статья XI), но при этом разрешает применять их «для обеспечения внешнего финансового ограничения и равновесия платежного баланса» (Статья XII). ГАТТ содержит довольно большое количество положений, конкретизирующих и разъясняющих правила

недискриминационного характера количественных ограничений(Статья XIII) и при этом разрешает применять количественные ограничения выборочно против отдельных стран, называя конкретно ситуации, в которых такое применение возможно (Статья XIV «Исключения из правила недискриминации»).

Рассмотрим виды количественных ограничений более подробно. *Квотирование экспорта и импорта товаров*– количественные или стоимостные ограничения ввоза и вывоза товаров, вводимые на определенный срок по отдельным товарам, странам либо группам стран. В международной торговле квотирование применяется в случаях, когда этого требуют экономические, политические условия или состояние платежных отношений. Квотирование может служить в качестве ответной меры на дискриминационные действия других стран.

В случае, если допускается установление количественных ограничений экспорта и (или) импорта товара, такие ограничения, как правило, применяются вне зависимости от страны происхождения товара, а при распределении долей импорта того или иного товара между заинтересованными иностранными государствами, принимается во внимание предыдущий импорт товара из таких государств.

Абсолютные запреты на ввоз и вывоз товаров являются крайней мерой количественных ограничений. Такие запреты на импорт (эмбарго) являются типичными нетарифными методами регулирования во внешней торговле.

Введение эмбарго может основываться не только на постановлениях правительства страны-импортеров, но и решениях, согласованных на международном уровне. Постановление ГАТТ ВТО разрешает применять запреты ввоза и вывоза в ряде случаев (Статьи XI, XX и XXI). В их числе – запрещения и ограничения экспорта каких-либо товаров из стран в связи с их нехваткой на внутреннем рынке (или для предотвращения образования дефицита), а также запреты импорта в связи с применением стандартов или правил о классификации, сортировке или реализации товаров в

международной торговле. Разрешается применение запретов и ограничений по соображениям защиты общественной морали, охраны жизни и здоровья населения, животных и растений, а также меры, относящиеся к ввозу и вывозу золота, серебра, применяемые для охраны невозобновляемых природных ресурсов. В это же число входит исполнение обязательств по межправительственным товарным соглашениям, связанным с ограничением экспорта отечественных материалов, необходимых для обеспечения ими национальной обрабатывающей промышленности, в периоды, когда цены на них ниже мировых. Эта же статья разрешает применение мер по охране национальных художественных и археологических ценностей; мер, необходимых для соблюдения законов и постановлений, не находящихся в противоречии с ГАТТ; мер, относящихся к товарам, произведенным трудом лиц, находящихся в заключении. Разрешается применение различных мер по соображениям национальной безопасности, включая и запреты, в отношении торговли оружием и боеприпасами, а также ядерными материалами и материалами, из которых они производятся.

Следует отметить, что запрет и количественные ограничения на ввоз, вывоз товаров рассматриваются в международной практике торговли как вынужденная мера. Основным принципом взаимоотношений стран-членов ВТО является запрет на установление каких-либо запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, за исключением таможенных пошлин, налогов или других сборов, кроме случаев специально оговоренных в статье XI Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ).

Тема №5.

Механизмы защиты национальных производителей в системе ВТО

Защитные меры — это меры по ограничению импорта товаров посредством введения импортных квот, применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин.

В большинстве стран наиболее активно используются такие инструменты защитных мер как антидемпинговые пошлины, применяемые в случае импорта товаров по ценам, ниже предполагаемых издержек их производства, и компенсационные пошлины, применяемые в случае установления факта получения экспортером товара государственной субсидии в целях повышения его конкурентоспособности на мировом рынке.

Особенностью применения антидемпинговых и компенсационных пошлин является проведение предварительного расследования с целью установления факта демпинга или применения экспортной субсидии, а также определения нанесенного ущерба или угрозы его возникновения. Другая важная специфическая черта этих защитных мер состоит в том, что они применяются на дискриминационной основе против определенных поставщиков определенного товара. Все это значительно повышает эффективность этих мер, вследствие чего многие экспортеры еще на стадии расследования идут на уступки в плане сокращения своего экспорта.

Антидемпинг является инструментом торговой политики, использование которого специально разрешено правилами Всемирной торговой организации (ВТО) и который применяется многими странами для защиты национальных производителей от недобросовестной иностранной конкуренции.

Демпинг — метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукции, так и за счет государственных субсидий экспортерам.

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

□ *Спорадический демпинг* — эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам.

□ *Преднамеренный демпинг* — временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

□ *Постоянный демпинг* — постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

□ *Обратный демпинг* — завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

□ *Взаимный демпинг* — встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Основной формой антидемпинговой политики является *антидемпинговая пошлина*, которую можно определить как дополнительную пошлину, взимаемую с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на внутреннем рынке стране импортера по демпинговым ценам.

Ставка антидемпинговой пошлины устанавливается в каждом случае индивидуально. Ее размер должен соответствовать разнице между нормальной ценой и демпинговой ценой и тем самым нейтрализовать демпинговую операцию. Установление антидемпинговой пошлины не носит автоматического характера. Эта пошлина устанавливается только после того, как будет проведено расследование с целью установления факта демпинга и, что особенно важно, выяснения того, что демпинговый экспорт причинил материальный ущерб отрасли промышленности импортирующей страны.

В большинстве случаев расследование предполагаемого демпинга в импортирующей стране начинается по просьбе, представленной в письменном виде от пострадавшей отечественной отрасли промышленности или ассоциации производителей, представляющих отрасль (например, ассоциация текстильных предприятий, ассоциация производителей удобрений). Такое заявление должно содержать достаточные доказательства:

факта демпинга, материального ущерба, им причиненного, причинно-следственной связи между демпинговым ценам товарами и материальным ущербом, указанном в заявлении.

Если компетентные органы государства приходят к заключению о необходимости начала антидемпингового расследования, сообщение об этом должно быть опубликовано в печати и должны быть уведомлены экспортеры и импортеры товаров, которые являются предметом расследования.

Международная практика проведения подобных расследований показывает, что многие обвинения в демпинге не подтверждаются в ходе расследования. Но, тем не менее, расследование и публичное обвинение в демпинге создают трудности в осуществлении экспортно-импортной операции, ставя в неопределенное положение ее конечные финансовые результаты, поскольку антидемпинговая пошлина окажет отрицательное влияние на прибыль как потенциального экспортера, так и импортера.

Предварительная стадия антидемпингового расследования обычно заключается в оценке обоснованности жалобы национальных производителей по формальным признакам. Жалоба отклоняется как только соответствующие компетентные органы придут к заключению об отсутствии достаточных доказательств как демпинга, так и ущерба. Жалоба отклоняется и в том случае, если разница в ценах (нормальной и демпинговой) или сумма поступающих по демпинговым ценам товаров ничтожно мала.

Центральный момент расследования — это определение ущерба, который нанесен демпингом производству национального товара. Термин «материальный ущерб» применительно к демпингу определяется как сокращение продаж, прибыли, выпуска продукции, доли на рынке, производительности, доходов по инвестициям, сокращение использования производственных мощностей, негативное воздействие на внутренние цены, товарные запасы, занятость, темпы роста, заработную плату, возможности привлечения инвестиций и другие объективные экономические факторы.

В ходе расследования должно быть доказано, что ущерб является результатом демпинга. Поскольку обвинение в демпинге является адресным, органы расследования должны определить величину демпинга для каждого известного экспортера. Органы расследования решают рекомендовать компетентным органам правительства вводить или не вводить антидемпинговую пошлину в отношении поставщика или поставщиков товара. Если же практически невозможно назвать всех поставщиков товаров из какой-либо страны, антидемпинговая пошлина может быть введена в отношении определенной страны.

Антидемпинговые пошлины вводятся решением правительства.

Согласно правилам ВТО антидемпинговая пошлина должна действовать лишь в течение такого времени и в таком размере, чтобы нейтрализовать ущерб от демпинга. В любом случае действие любой антидемпинговой пошлины должно быть прекращено через пять лет с момента ее введения, если только органы расследования не решат в ходе нового расследования, начатого до этой даты, о введении новой антидемпинговой меры, имея в виду, что прекращение действия антидемпинговой пошлины может привести к возобновлению демпинга и ущерба.

Следующей популярной защитной мерой являются компенсационные меры. Правительства используют субсидии для достижения различных торгово-политических целей, в частности, для продвижения продукции отечественных производителей на зарубежные рынки. Подобные субсидии позволяют нередко получить существенные конкурентные преимущества перед производителями страны-импортера, занять существенную долю рынка или полностью вытеснить национальных производителей.

Субсидии подразделяются на запрещенные и разрешенные. К категории запрещенных относятся такие субсидии, которые предоставляются государством лишь в том случае, если экспортер выполняет установленную государством экспортную квоту или использует только продукцию отечественного производства, а не импортированные товары. Такого рода

субсидии запрещены, поскольку они откровенно направлены на искажение естественного механизма конкуренции в международной торговле и могут причинить ущерб торговым интересам других стран.

Все иные субсидии относятся к разрешенным. Данные субсидии, в свою очередь, подразделяются на две категории: наказуемые и ненаказуемые. Их различают по двум критериям:

- 1) специфический характер субсидии;
- 2) нанесение ущерба экономическим интересам другой страны.

В случае доказательства факта наличия материального ущерба специфическими субсидиями также могут вводиться компенсационные пошлины.

За несколькими исключениями, все разрешаемые субсидии, которые не являются специфическими, ненаказуемы. В частности, программы субсидий, основанные на объективных экономических критериях и применяемые горизонтально, т. е. «не дающие преимущества определенным предприятиям над другими», не являются специфическими, а следовательно, они — ненаказуемые.

Таким образом, субсидии, предоставляемые правительствами малым и средним предприятиям в соответствии с установленными параметрами размеров таких предприятий или количеством работающих обычно не являются наказуемыми.

Что касается процедур введения компенсационных мер, то они во многом аналогичны процедурам антидемпинговых расследований.

Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных околоправительственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора —самих экспортеров и обслуживающих их банков. Финансирование экспорта как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредитования экспортно-импортных операций, представляющих собой простое

предоставление банками оборотного капитала для проведения конкретных коммерческих сделок. Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

По характеру выплат субсидии делятся на:

прямые — непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х годов являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран — суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

косвенные — скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли.

Внутренняя субсидия — наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными. Субсидии производителям товаров,

конкурирующих с импортом, считаются экономически более предпочтительным методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом или квотой. Субсидия производителям обеспечивает ограничение импорта, сравнимое с тарифом и квотой, но за счет меньших потерь для национальной экономики. Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

Экспортная субсидия — финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт. Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену ее импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт.

Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и запрещены. Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

Экспортное кредитование — метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Тема 6. Тарифная политика в условиях ВТО

Тарифное регулирование стран-членов ВТО.

Торговая политика – это система государственных мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и, одновременно, на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В неё включается регулирование целого ряда направлений международных экономических отношений: торговля товарами, торговля услугами, международное движение капитала, торговля объектами интеллектуальной собственности, международная миграция рабочей силы, региональное сотрудничество и создание торгово-политических группировок, валютная политика и валютное регулирование. Внешнеэкономическая политика, как показывает история, часто используется для достижения определенных политических целей и поэтому с полным правом считается составной частью внешней политики государства.

Как следует из формулировки внешнеэкономической политики, она имеет две стороны:

защитную и наступательную и осуществляется с помощью определенного арсенала мер, которые, правда весьма условно, могут быть подразделены на защитные и наступательные.

Во внешнеэкономической политике переплетаются интересы различных финансовых, торговых, профессиональных и других групп. В формировании торговой политики, кроме государства, активное участие должны принимать промышленные группировки и создаваемые ими союзы предпринимателей, ассоциации, объединения, комитеты и т. п. В большинстве стран существуют крупные и весьма влиятельные объединения национального капитала: национальные союзы промышленников, отраслевые союзы

предпринимателей, торговые палаты и другие организации. Учитывая имеющиеся между представителями различных групп предпринимателей противоречия, подчас антагонистические, конкретная политика регулирования внешнеэкономического оборота представляет собой как бы равнодействующую различных тенденций. В ней должны найти отражение как компромиссы между интересами национально обособленных капиталов, выражающих стремление обеспечить надежную защиту от иностранной конкуренции, так и объективные потребности обеспечения международного общения в условиях усиления интернационализации производства и капитала.

Таможенно-тарифное регулирование является неотъемлемой частью таможенно-тарифной системы и представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин и имеющий целью, в частности, защиту внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике

Необходимость четкой правовой регламентации таможенно-тарифного регулирования объясняется следующим: Во-первых, таможенное регулирование прямо или косвенно воздействует на сферу предпринимательства, частно-экономических интересов, влияя на корректировку направлений внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов.

2. Понятие и виды таможенных пошлин.

Таможенная пошлина –представляет собой косвенный налог, взимаемый с товаров, ввозимых в страну или вывозимых из нее. Этот налог в конечном итоге оплачивается потребителем товаров, ибо он включается в продажную цену.

Пошлины играют двоякую роль, которая проявляется в их экономической и торгово - политической функции.

Классификация таможенных пошлин

Таможенные пошлины могут быть классифицированы по различным признакам, так как взимание их может преследовать различные цели. В результате, пошлины подразделяются на:

фискальные, основной целью которых является увеличение финансовых поступлений в бюджет;

протекционистские, преследующие в основном торгово-политические цели.

Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Например, если пошлина составляет 20% цены товара, то при цене товара 200 долларов, доходы бюджета составят 40 долларов. При увеличении цены товара до 300 долларов доходы бюджета возрастут до 60 долларов, при падении цены товара до 100 долларов сократятся до 20 долларов. Но независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену импортного товара на 20%. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара для целей обложения пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и прочие) и административных (таможенное регулирование) факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям.

С 1971 года действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран.

Россия, как и многие другие страны, с импорта из развивающихся стран не взимает таможенные пошлины вообще.

Существует также группа т.н. особых пошлин, к которым можно отнести антидемпинговые, и компенсационные, о которых уже говорилось

выше в связи с Антидемпинговым кодексом и Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам, а также карательные.

В торговле рядом товаров, прежде всего сельскохозяйственных, могут применяться т. н. сезонные пошлины:

как правило, значительно ниже указанных в тарифе;

действуют строго определенное время;

вводятся распоряжением правительства соответствующей страны.

С 15 апреля 1994 г. все пошлины стали «связанными» и все переговоры ведутся именно с этих позиций. На основании ст. XXVIII ГАТТ-1994 члены ВТО могут один раз в три года пересматривать взятые на себя тарифные обязательства. В случае отказа от каких-либо предоставленных ранее тарифных уступок они должны быть компенсированы уступками в другой области.

Именно в последние годы наблюдается значительное увеличение масштабов и разнообразия международной торговли услугами.

Определяя международную торговлю услугами как специфическую форму мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран, специалисты обращают внимание на ее особенности:

а) Международная торговля услугами тесно сопряжена и/или взаимосвязана с торговлей физическими товарами.

б) По своей специфике не все услуги могут быть объектом внешней торговли. По критерию возможного участия в международной торговле все услуги подразделяются на три группы:

- такие, которые могут быть объектом внешней торговли;

- услуги, которые в силу своих особенностей не могут «поступать» на мировой рынок (обычно к ним относят коммунальные услуги, часть бытовых);

- услуги, которые могут быть и не быть объектом внешней торговли.

К ним относится большинство услуг, спектр их расширяется по мере научно - технического прогресса. Так, во внешнеторговый оборот все больше втягиваются услуги системы быстрого питания, учреждений культуры, здравоохранения, спорта и т.д.

в) Международная торговля услугами в большей степени, чем торговля физическими товарами:

- во-первых, защищена государством от иностранной конкуренции;
- во-вторых, монополизирована;
- в-третьих, диверсифицирована.

Современный мировой рынок услуг включает торговлю самыми разнообразными услугами (160 видов), которые классифицированы статистической комиссией ООН в 12 разделов:

1. Деловые услуги (46 отраслевых видов услуг);
2. Услуги связи (25 видов);
3. Строительные и инжиниринговые услуги (5 видов);
4. Дистрибьюторские услуги (5 видов);
5. Общеобразовательные услуги (5 видов);
6. Услуги по защите окружающей среды (4 вида);
7. Финансовые услуги, включая страховые (17 видов);
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида);
9. Туризм и путешествия (4 вида);
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта (5 видов);
11. Транспортные услуги (33 вида);
12. Прочие услуги.

Кроме того, услуги, обладают рядом значительных отличий от физических товаров, что также накладывает отпечаток на процесс международной торговли, на технологию ее реального осуществления. В связи с этим в современных условиях выделяют четыре способа международной торговли услугами:

1. Трансграничная торговля (cross-border trade), т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Такой способ продажи услуг значительно приближен к продаже товаров в международной торговле, например предоставление юридических консультаций из-за границы по телефону (или факсу) либо участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения (на ее долю приходится свыше 40% из всего объема международной торговли услугами).

2. Потребление за границей (consumption abroad), т.е. ситуация, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги, например выезд за границу на учебу или для лечения (20%).

3. Торговое (коммерческое) присутствие в стране предоставления услуги (commercial presence, либо –right of establishment), т.е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются (около 40%).

4. Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу (presence of natural persons providing services), т.е. ситуация, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора или иностранного персонала заграничного банка, открывающего свое представительство в данной стране (более 1%).

Доминирующее положение в международной торговле услугами занимают наиболее развитые государства: США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Нидерланды и др. На их долю приходится около 75% мирового экспорта и импорта услуг, причем впереди с большим отрывом

идут США (около 20% экспорта и 15% импорта услуг). Экспорт услуг всех развивающихся стран составляет 20%, а импорт на 5-10% больше.

Роль восточно-европейских государств и стран СНГ в международной торговле услугами незначительна: они экспортируют и импортируют до 4% от мирового оборота услуг.

В последние годы отмечается быстрое развитие международной торговли наукоемкими, в том числе инжиниринговыми, консультационными услугами, для которых характерны высокая степень специализации и разнообразия видов.

Все регламентируемые меры можно разделить на пять групп:

1. К первой группе относятся ограничения, касающиеся движения товаров, рабочей силы, капитала и информации. Например, в соответствии с законами принимающей страны может быть запрещено использование информации, обработанной за рубежом;

2. Включает ограничения, связанные с прямыми зарубежными инвестициями;

3. Третью группу составляют правила, запрещающие предоставление некоторых видов услуг современными фирмами. Например, в ряде стран иностранным фирмам запрещено прямое личное страхование граждан;

4. Объединены ограничения, связанные с регламентированием порядка использования иностранной фирмой рабочей силы и услуг, предоставляемых отечественными фирмами;

5. Относятся все виды государственной помощи, включая субсидирование и госзакупки, а также особые требования по ведению бухгалтерской и финансовой отчетности, предъявляемой к иностранным компаниям.

Для выработки эффективного механизма регулирования торговли услугами используются уже имеющиеся институциональные структуры, в том числе ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам), а ныне ВТО (Всемирная торговая организация).

Огромным шагом вперед была выработка путем длительных переговоров Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) в ходе Уругвайского раунда торговых переговоров (1986-1994 гг.).

В январе 1995 г. соглашение вступило в действие. ГАТС содержит:

1. положения, определяющие основные обязанности членов ВТО в области торговли услугами; 2. приложение о специальном статусе отдельных видов услуг; 3. списки первоначальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг; 4. определяет принципы использования национального режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере международной торговли услугами.

В целом, ГАТС представляет собой весьма содержательный объемный документ. Он включает в себя как блок общих обязательств, которые применяются ко всей торговле услугами, так и являющиеся предметом переговоров набор специфических обязательств, касающиеся торгового режима в определенных секторах услуг.

Ведущую роль в становлении и наращивании экспортного потенциала услуг должны играть правительства государств. Эта роль проявляется в создании благоприятных условий для развития частного сектора.

В целях регулирования государство может проводить следующие мероприятия:

- устанавливать максимальный уровень иностранных инвестиций в конкретный сектор услуг;
- регламентировать правила учреждения и деятельности иностранных компаний;
- ограничивать количество иностранных представительств, долю иностранного капитала в капитале отечественных компаний, численность иностранного персонала;
- вводить квоты на специфическую продукцию, воплощенные услуги либо ограничивать суммы иностранной валюты, предоставляемой для импорта услуг;

- устанавливать предварительные тарифы, дискриминационные налоги и минимальные цены на импортные услуги;
- регламентировать правила перевода финансовых средств за границу;
- вводить и усложнять правила оформления документов при выезде национальных поставщиков услуг за рубеж и при въезде иностранных поставщиков в данную страну и т.д.

В процессе вступления России в ВТО усиливается необходимость выработки такого режима регулирования сферы услуг, который обеспечивал бы оптимальное сочетание государственных контролирующих мер и конкурентных условий для деятельности отечественных и иностранных производителей услуг.

Очевидно, что если Россия станет развивать рынок услуг, опираясь исключительно на национальные ресурсы или с минимальным допуском иностранных поставщиков на свой рынок, то качественный уровень развития отраслей услуг в стране будет неизбежно отставать от международного уровня. Это негативно скажется на динамике экономического роста и не будет соответствовать интересам российских потребителей.

Тема №7.

Правила ВТО в сфере международного обмена услугами.

Понятие услуги и особенности международного рынка услуг

Мировой рынок услуг – важное явление современных международных экономических отношений, несмотря на то, что он находится еще в стадии своего активного формирования, которое происходит стремительными темпами. Именно в последние годы наблюдается значительное увеличение масштабов и разнообразия международной торговли услугами.

Определяя международную торговлю услугами как специфическую форму мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран, специалисты обращают внимание на ее особенности:

- а) Международная торговля услугами тесно сопряжена и/или взаимосвязана с торговлей физическими товарами.

б) По своей специфике не все услуги могут быть объектом внешней торговли. По критерию возможного участия в международной торговле все услуги подразделяются на три группы:

- такие, которые могут быть объектом внешней торговли;
- услуги, которые в силу своих особенностей не могут « поступать » на мировой рынок (обычно к ним относят коммунальные услуги, часть бытовых);
- услуги, которые могут быть и не быть объектом внешней торговли.

К ним относится большинство услуг, спектр их расширяется по мере научно- технического прогресса. Так, во внешнеторговый оборот все больше втягиваются услуги системы быстрого питания, учреждений культуры, здравоохранения, спорта и т.д.

в) Международная торговля услугами в большей степени, чем торговля физическими товарами:

- во-первых, защищена государством от иностранной конкуренции;
- во-вторых, монополизирована;
- в-третьих, диверсифицирована.

Современный мировой рынок услуг включает торговлю самыми разнообразными услугами (160 видов), которые классифицированы статистической комиссией ООН в 12 разделов:

1. Деловые услуги (46 отраслевых видов услуг);
2. Услуги связи (25 видов);
3. Строительные и инжиниринговые услуги (5 видов);
4. Дистрибьюторские услуги (5 видов);
5. Общеобразовательные услуги (5 видов);
6. Услуги по защите окружающей среды (4 вида);
7. Финансовые услуги, включая страховые (17 видов);
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида);
9. Туризм и путешествия (4 вида);
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта (5

видов);

11. Транспортные услуги (33 вида);

12. Прочие услуги.

Кроме того, услуги, обладают рядом значительных отличий от физических товаров, что также накладывает отпечаток на процесс международной торговли, на технологию ее реального осуществления. В связи с этим в современных условиях выделяют четыре способа международной торговли услугами:

1. Трансграничная торговля (cross-border trade), т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Такой способ продажи услуг значительно приближен к продаже товаров в международной торговле, например предоставление юридических консультаций из-за границы по телефону (или факсу) либо участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения (на ее долю приходится свыше 40% из всего объема международной торговли услугами).

2. Потребление за границей (consumption abroad), т.е. ситуация, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги, например выезд за границу на учебу или для лечения (20%).

3. Торговое (коммерческое) присутствие в стране предоставления услуги (commercial presence, либо –right of establishment), т.е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются (около 40%).

4. Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу (presence of natural persons providing services), т.е. ситуация, когда услуга заключена

непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора или иностранного персонала заграничного банка, открывающего свое представительство в данной стране (более 1%).

Доминирующее положение в международной торговле услугами занимают наиболее развитые государства: США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Нидерланды и др. На их долю приходится около 75% мирового экспорта и импорта услуг, причем впереди с большим отрывом идут США (около 20% экспорта и 15% импорта услуг). Экспорт услуг всех развивающихся стран составляет 20%, а импорт на 5-10% больше.

Роль восточно-европейских государств и стран СНГ в международной торговле услугами незначительна: они экспортируют и импортируют до 4% от мирового оборота услуг.

В последние годы отмечается быстрое развитие международной торговли наукоемкими, в том числе инжиниринговыми, консультационными услугами, для которых характерны высокая степень специализации и разнообразия видов.

Правовое регулирование международного рынка услуг

Развитие мирового рынка услуг немислимо без совершенствования регулирования торговли услугами. Мировая торговля услугами на протяжении многих лет регулировалась на двусторонней основе. Основными участниками этих отношений были либо суверенные государства, либо государство и иносфирма. Однако в результате появления международной сети услуг, базирующихся на применении современных технических средств связи и компьютеров, снизилась эффективность традиционных методов регулирования в этой сфере, что, в свою очередь, стало препятствовать полной реализации экономического потенциала достижений НТП в сфере услуг. Появилась необходимость в создании универсального эффективного международного механизма, который бы координировал внешнеторговые отношения в данной области. Экстенсивная система национального

регулирования обмена услугами включала в себя различные формы таможенного контроля, дискриминационные правила и ограничения для иностранных фирм, контроль за ценами, системами стандартов и лицензированием.

Все регламентируемые меры можно разделить на пять групп:

1. К первой группе относятся ограничения, касающиеся движения товаров, рабочей силы, капитала и информации. Например, в соответствии с законами принимающей страны может быть запрещено использование информации, обработанной за рубежом;

2. Включает ограничения, связанные с прямыми зарубежными инвестициями;

3. Третью группу составляют правила, запрещающие предоставление некоторых видов услуг современными фирмами. Например, в ряде стран иностранным фирмам запрещено прямое личное страхование граждан;

4. Объединены ограничения, связанные с регламентированием порядка использования иностранной фирмой рабочей силы и услуг, предоставляемых отечественными фирмами;

5. Относятся все виды государственной помощи, включая субсидирование и госзакупки, а также особые требования по ведению бухгалтерской и финансовой отчетности, предъявляемой к иностранным компаниям.

Для выработки эффективного механизма регулирования торговли услугами используются уже имеющиеся институциональные структуры, в том числе ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам), а ныне ВТО (Всемирная торговая организация).

Огромным шагом вперед была выработка путем длительных переговоров Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) в ходе

Уругвайского раунда торговых переговоров (1986-1994 гг.).

В январе 1995 г. соглашение вступило в действие. ГАТС содержит:

1. положения, определяющие основные обязанности членов ВТО в области торговли услугами; 2. приложение о специальном статусе отдельных видов услуг; 3. списки первоначальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг; 4. определяет принципы использования национального режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере международной торговли услугами.

В целом, ГАТС представляет собой весьма содержательный объемный документ. Он включает в себя как блок общих обязательств, которые применяются ко всей торговле услугами, так и являющиеся предметом переговоров набор специфических обязательств, касающиеся торгового режима в определенных секторах услуг.

Ведущую роль в становлении и наращивании экспортного потенциала услуг должны играть правительства государств. Эта роль проявляется в создании благоприятных условий для развития частного сектора. В целях регулирования государство может проводить следующие мероприятия:

- устанавливать максимальный уровень иностранных инвестиций в конкретный сектор услуг;
- регламентировать правила учреждения и деятельности иностранных компаний;
- ограничивать количество иностранных представительств, долю иностранного капитала в капитале отечественных компаний, численность иностранного персонала;
- вводить квоты на специфическую продукцию, воплощенные услуги либо ограничивать суммы иностранной валюты, предоставляемой для импорта услуг;
- устанавливать предварительные тарифы, дискриминационные налоги и минимальные цены на импортные услуги;
- регламентировать правила перевода финансовых средств за границу;

- вводить и усложнять правила оформления документов при выезде национальных поставщиков услуг за рубеж и при въезде иностранных поставщиков в данную страну и т.д.

В процессе вступления России в ВТО усиливается необходимость выработки такого режима регулирования сферы услуг, который обеспечивал бы оптимальное сочетание государственных контролирующих мер и конкурентных условий для деятельности отечественных и иностранных производителей услуг.

Очевидно, что если Россия станет развивать рынок услуг, опираясь исключительно на национальные ресурсы или с минимальным допуском иностранных поставщиков на свой рынок, то качественный уровень развития отраслей услуг в стране будет неизбежно отставать от международного уровня. Это негативно скажется на динамике экономического роста и не будет соответствовать интересам российских потребителей.

Общие основы ГАТС

Генеральное соглашение по торговле услугами регулирует международную торговлю услугами. ГАТС состоит из 29 статей и 8 приложений, касающихся конкретных секторов услуг.

По предмету регулирования (*ratione materiae*) компетенция ГАТС распространяется на все виды услуг.

Все огромное многообразие видов услуг можно свести к пяти их основным видам: 1) финансовые услуги, включая банковские депозитные, кредитные, расчетные операции, страхование и т.д. (именно на финансовые услуги приходится до 40% доходов от всех международных услуг); 2) разнообразные транспортные услуги - в силу насущной практической необходимости обеспечения технической безопасности и международного торгового оборота одними из первых стали предметом международно-правового урегулирования (на транспорт падает до 25% доходов от всех услуг); 3) международная связь - почтовая, электрическая, телекоммуникационная (этот сектор услуг развивается особенно быстро); 4)

туризм и рекреационный бизнес (почти столь же доходные как и транспорт); и, наконец, 5) трудовые услуги, включая мигрирующую рабочую силу, в том числе интеллектуальный труд, воплощаемый в исключительных правах на промышленную собственность (патенты, ноу-хау и т.д.) и в авторских правах.

Однако далеко не все перечисленные виды услуг в равной мере подпадают под конкретное регулирование в рамках ГАТС посредством обязательств, принятых на себя государствами.

Единственным формальным исключением из универсальной компетенции ГАТС по предмету регулирования являются некоммерческого характера услуги в рамках функций государственной власти, включая монопольного характера (почта, полиция, правосудие), а также услуги, связанные с правительственными закупками для удовлетворения потребностей армии, государственных органов и т.п., но не для коммерческих продаж населению.

Важная цель и смысл ГАТС - либерализация государственных и отчасти негосударственных мер, регулирующих и ограничивающих импорт услуг, включая относящиеся к услугам ограничительные меры, кроме торговой, также в валютной и миграционной сферах. При этом, что касается мер, вытекающих из обязательств сторон, но относящихся к компетенции муниципальных и региональных местных властей, а также негосударственных институций, ГАТС (как и ГАТТ) предусматривает принятие государствами-участниками лишь "разумных мер, имеющих в их распоряжении" (ст. I п. 3а).

Предметом ГАТС являются меры, затрагивающие торговлю услугами, принятые: 1. центральными, региональными или местными правительствами и властями; 2. неправительственными органами при выполнении полномочий, делегированных им центральными, региональными или местными правительствами или властями.

Нужно отметить, что предметом переговоров являются не все меры, затрагивающие торговлю услугами, а только те, которые рассматриваются в качестве ограничения доступа на рынок или ограничений национального режима. К ним относятся:

1. Ограничения количества поставщиков услуг в форме количественных квот, монополий, исключительных поставщиков услуг, теста на экономическую целесообразность;

2. Ограничения на общий объем торговли по отдельному виду услуг в форме количественных квот или теста на экономическую целесообразность;

3. Ограничения на общее число операций с услугами или общий объем предоставления услуг в форме квот или теста на экономическую целесообразность;

4. Ограничения на общее число физических лиц, которые могут быть заняты в определенном секторе услуг или числа физических лиц, которых поставщик услуги может нанять и которые необходимы и непосредственно имеют отношение к поставке определенной услуги, в форме количественных квот или теста на экономическую целесообразность;

5. Требования к определенной организационно-правовой форме юридического лица, поставляющего услуги;

6. Ограничения на участие иностранного капитала в форме ограничения максимальной доли иностранного капитала в капитале отдельной компании или общей стоимости совокупных иностранных инвестиций.

Сущность специфических обязательств

Основу ГАТС составляют принятые в ходе Уругвайского раунда переговоров и впоследствии действующие обязательства общего характера (горизонтальные обязательства), которые распространяются на всех членов ВТО; специфические обязательства (секторальные), которые применяются только к определенным режимам предоставления услуг; дополнительные обязательства, охватывающие ряд конкретных секторов с указанием оговоренных ограничений.

В соответствии с текстом самого Соглашения, специфические обязательства можно определить как обязательства, принимаемые страной, присоединяющейся к ВТО, в отдельных секторах сферы услуг, определяющие уровень доступа на рынок услуг и предоставление национального режима иностранным услугам и поставщикам услуг. В ходе переговоров по вступлению в ВТО присоединяющаяся страна должна согласовать Перечень своих специфических обязательств по различным видам услуг, содержащий такие обязательства, которые гарантируют:

1) определенный согласованный в ходе переговоров уровень доступа лиц из других стран-участниц ВТО в соответствующие сферы услуг в данной стране;

2) определенные согласованные в ходе переговоров изъятия из распространения принципа национального режима на лиц из других стран-участниц ВТО в ходе их деятельности в указанных сферах.

В соответствии с положениями ГАТС, РНБ (режим наибольшего благоприятствования) относится к ряду общих обязательств, распространяющихся на всех членов ВТО. Однако данное обязательство имеет особый характер, так как «составление и предоставление Перечня изъятий из РНБ в ВТО делает данное обязательство специфическим, зависящим от воли конкретной страны применительно к конкретному сектору (подсектору) услуг и виду поставки услуг».

Обязательства доступа на рынок и предоставление национального режима, согласно ГАТС, применяются только в том случае, когда член ВТО выделяет конкретный сектор услуг, на который распространяется действие данных обязательств. РНБ как общее обязательство применяется ко всем мерам во всех секторах, если только страна-участница ВТО не исключила определенную меру из своих обязательств. Данные особенности противопоставляются в теоретических подходах к исследованию положений

ГАТС как «позитивный список» (иногда употребляется такое понятие, как «точный список») и «негативный список» (или «список исключений»).

Понятие «позитивный список» применяется только к секторам, на которые распространяется действие специфических обязательств доступа на рынок и предоставления национального режима, указанных членами ВТО в перечнях специфических обязательств. Понятие «негативный список» означает, что обязательства распространяются на все секторы, если только данные обязательства не внесены в перечни изъятий. Таким образом, руководствуясь положениями теоретических исследований ГАТС и контекстом самого Соглашения, доступ к рынку и национальный режим рассматриваются как специфические обязательства, а другие обязательства (включая РНБ) – как общие обязательства и меры регулирования. Исходя из особого характера режима наибольшего благоприятствования по ГАТС, предлагается рассматривать РНБ (изъятия из РНБ) как специфическое обязательство, влияющее на фактическое понимание конкретными членами ВТО объема принятых обязательств, а также на правовые последствия их применения.

Специфические обязательства, принимаемые членами ВТО, являются важным аспектом ГАТС, обеспечивающим соблюдение основополагающих принципов международной торговой системы – доступа на рынок и запрещение дискриминации. Принятие специфических обязательств не препятствует внутреннему государственному регулированию торговли услугами. Устранение препятствий доступа на рынок и запрещение дискриминации в рамках ГАТС определяются процессом либерализации ограничительных мер в торговле услугами, что выражается в предоставлении режима наибольшего благоприятствования и национального режима. РНБ требует устранения дискриминации в отношении услуг и поставщиков услуг из разных стран, а национальный режим – устранения дискриминации

иностранных услуг и поставщиков услуг относительно отечественных услуг и поставщиков услуг.

ГАТС предоставляет возможность корректировать уровень и структуру принимаемых страной-участницей ВТО обязательств с учетом ее экономических задач и влияния мер национального регулирования на внутренний рынок услуг. Конкретные обязательства могут приниматься в отношении любого способа поставки услуг, предусмотренных ГАТС.

Тема 8. Правила ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности

1.Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)

Термин «интеллектуальная собственность» (далее – ИС) известен довольно давно, однако в последнее время он приобрел особое значение. Это связано с формированием новой экономики, основанной на знаниях. В условиях новой экономики знания результаты интеллектуального труда: новые знания, навыки, опыт и особенно новейшие передовые технологии, становятся главным ресурсом развития, как отдельного предприятия, так и государства в целом.

Сегодня ИС – это динамично развивающийся институт, включающий в себя: институт патентного права, авторского и смежных прав, институт коммерческой тайны. Каждый из этих институтов имеет свои особенности функционирования, но все вместе они решают одну задачу – правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности. При этом суть отношений собственности заключается в монополии использования объекта интеллектуальной собственности его собственником, то есть исключение всех других субъектов из доступа к данному результату без разрешения собственника (правообладателя).

В большинстве стран мира в области ИС действуют национальное законодательство, прежде всего, это патентный закон, закон об авторском праве и смежных правах и т.д. Существует большое количество различных международных конвенций и соглашений, регулирующих вопросы правовой охраны отдельных объектов ИС.

Соглашение ТРИПС (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, или Agreement on TRIPS), подписанное в ходе Уругвайского раунда переговоров охватывает практически все виды интеллектуальной собственности, регламентирует взаимоотношения между ее владельцем и государством, устанавливает степень ответственности за нарушение прав на интеллектуальную собственность. Соглашение по ТРИПС отличается от конвенций, соглашений и договоров, действующих в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Вместе с тем в

Соглашение по ТРИПС включены положения следующих международных соглашений ВОИС: «Парижской конвенции по охране промышленной собственности», или Парижской конвенции (1967); «Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений», или Бернской конвенции (1971); «Международной конвенции об охране интересов исполнителей, изготовителей фонограмм и вещающих организаций», или Римской конвенции (1961); «Договора об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем», или Договора об интегральных микросхемах.

Интеллектуальная собственность рассматривается Соглашением ТРИПС как объект международной торговли, а ее защита предстает как одна из форм внешнеторгового регулирования.

Соглашение ТРИПС является наиболее универсальным международным договором в сфере ИС, оно охватывает основные объекты ИС, направлено на урегулирование, прежде всего торговых аспектов ИС и обязательно для исполнения всеми странами –членами ВТО. Действие Соглашения распространяется на следующие объекты интеллектуальной собственности:

изобретения; промышленные образцы; товарные знаки; географические указания; топографии (топографии) интегральных микросхем; авторское право и смежные права; информацию, не подлежащую раскрытию. Следует отметить, что Соглашение по ТРИПС не распространяется на такие объекты интеллектуальной собственности, как полезные модели и фирменные наименования. Цель Соглашения ТРИПС заключается в содействии развитию международной торговли и создании для нее надежной правовой базы.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС):

1. Основные положения Соглашения ТРИПС касаются важнейших для международной торговли объектов ИС.

2. Положения ТРИПС требуют от стран –членов ВТО обеспечения принципа наибольшего благоприятствования. Это означает, что страны – члены ВТО, в том числе и Россия, должны предоставить гражданам других стран-участниц не меньший объем прав на объекты интеллектуальной собственности, чем тот, которым пользуются собственные граждане этого государства («национальный режим»), а также предоставлять гражданам любой из стран-участниц равные права в вопросах охраны интеллектуальной собственности («режим наибольшего благоприятствования» для иностранцев из других стран, участвующих в соглашении).

3. В отличие от многих международных соглашений в сфере ИС, ТРИПС устанавливает для каждого объекта интеллектуальной собственности минимальные стандарты охраны, которые государства –члены ВТО должны соблюдать. В рамках этих стандартов определены: предмет охраны, предоставляемые права, а также допустимые ограничения таких прав.

Определены минимальные сроки охраны прав по ОИС. В связи с этими требованиями многим странам пришлось внести коррективы в свои законодательства.

4. Одним из основных положений ТРИПС является введение принудительного лицензирования. Соглашение ТРИПС определяет минимум прав, которыми пользуется владелец патента. При этом возможны некоторые исключения. Владелец патента не может злоупотреблять предоставленными ему правами, например, отказаться представить изобретенный им продукт на рынок. Соглашение предусматривает, что для разрешения таких ситуаций государство может воспользоваться правом выдачи «принудительных лицензий», позволяющих конкурентам производить продукт или использовать технологические процессы, предусматриваемые такими лицензиями.

Против принудительного лицензирования активно выступают ведущие ТНК мира, однако, эта мера –одна из немногих, защищающих интересы потребителей. Следует отметить, что объем и срок действия прав, полученных при принудительном лицензировании, определяется целями, ради которых оно было проведено. Владелец патента, на который была выдана принудительная лицензия, должен в любом случае получить компенсацию, в соответствии с экономической выгодой от использования его патента.

5. Важным требованием Соглашения является осуществление контроля за антиконкурентной практикой в лицензионных сделках. Специальный раздел Соглашения ТРИПС посвящен ликвидации практики, когда лицензионные соглашения о передаче технологии, заключаемые между компаниями разных стран, содержат положения, препятствующие свободной конкуренции. Эти положения обычно имеют вид оговорок, запрещающих, к примеру, экспорт из страны продукции, которая будет производиться по этой технологии или же импорт в эту страну аналогичной продукции.

6. В отношении параллельного импорта Соглашение предоставляет государствам –членам ВТО свободу выбора. Страны сами решают, разрешить им или запретить параллельный импорт на их территории.

7. Требование обеспечения защиты прав ИС является, с одной стороны, наиболее важным для формирования и развития рынка ИС, с другой стороны –наиболее сложным для исполнения.

Соглашение ТРИПС обращает внимание на соблюдение прав в области интеллектуальной собственности и определяет основные правовые средства, к которым могут прибегать правообладатели для защиты своих прав, обязывает правительства стран внедрять действенные меры борьбы с пиратством. Оно устанавливает общие процедуры правоприменения, доказательств, судебных запретов, возмещения убытков, временных и пограничных мер. Впервые устанавливает систему урегулирования споров, к которой страны могут прибегнуть в случае нарушения другой стороной своих обязательств.

Западным странам удалось существенно ограничить в Соглашении ТРИПС возможности реализации принудительного лицензирования. ТНК, добивавшиеся полной его отмены, признали тем не менее, что положения о принудительном лицензировании в Соглашении ТРИПС, по сути дела, устраняют возможности повторения наиболее жестких по отношению к западным компаниям случаев его применения, имевших место в прошлом.

Объем прав и срок их действия, полученных при принудительном лицензировании, определяется целями, ради которых оно было проведено.

Принудительное лицензирование должно проводиться исключительно в интересах внутреннего рынка данной страны. Владелец патента, на который была выдана принудительная лицензия, должен в любом случае получить компенсацию, в соответствии с экономической выгодой от использования его патента.

Соглашение ТРИПС в области защиты чертежей (топологии) интегральных схем основывается на Вашингтонском договоре о правовой охране интегральных микросхем 1989 г. В то же время были изменены многие положения Вашингтонского договора, против которых выступали ТНК. До 10 лет был увеличен срок защиты, строго ограничены критерии

неумышленного нарушения. Принудительное лицензирование патентов на полупроводники и чертежей (топологий) интегральных схем обставлено теми же условиями, что и принудительное лицензирование других патентов.

Специальный раздел Соглашения ТРИПС посвящен ликвидации практики, когда лицензионные соглашения о передаче технологии, заключаемые между компаниями разных стран, содержат положения, препятствующие свободной конкуренции. Эти положения обычно имеют вид оговорок, запрещающих, к примеру, экспорт из страны продукции, которая будет производиться по этой технологии или же импорт в эту страну аналогичной продукции.

Мнение экспертов относительно экономических последствий подписания Соглашения ТРИПС резко расходятся.

Если говорить об экономически развитых странах, то участие в ВТО дает им прямые выгоды. ТРИПС снимает многие барьеры и способствует проникновению товаров и услуг крупнейших производителей интеллектуальной собственности на рынки других стран – участниц ВТО.

Выполнение основного требования ТРИПС – усиление контроля за соблюдением прав ИС укрепляет позиции поставщиков ИС в развивающихся странах, прежде всего, это касается США. Компании США являются крупнейшими в мире поставщиками ИС, в первую очередь, объектов авторского права и смежных прав: программных продуктов, кинофильмов, музыкальных записей, компьютерных игр и т.д.

Конечно, США и другие крупнейшие поставщики ИС заинтересованы в защите своих прав на рынках развивающихся стран. Именно под жестким давлением США (в рамках Бернской конвенции) был увеличен срок правовой охраны объектов авторского права с 50 до 70 лет (после смерти автора).

С другой стороны, многие развивающиеся страны, рассматривающие себя в основном в качестве потребителей интеллектуальной собственности, считают, что принятие таких мер ограничивает бедным странам доступ к

новым продуктам и технологиям и тем самым замедляет их дальнейшее развитие.

Недостаток усиления мер по защите патентов, авторских прав и других подобных прав заключается в том, что правообладатели получают рыночную власть, а это влечет за собой повышение цен выше предельных издержек производства, на весь срок действия защиты. Для небольших развивающихся стран с недостаточным изобретательским и творческим потенциалом высокая степень защиты прав интеллектуальной собственности приводит к передаче ренты иностранным патентообладателям.

Кроме того, выполнение требований ТРИПС ставит перед развивающимися странами проблемы институционального и финансового характера. Так, по оценке Всемирного банка затраты Мексики на изменение законов о защите интеллектуальной собственности составили 30 млн долларов. Для многих бедных стран подобные затраты приводят к значительному увеличению нагрузки на бюджет и к уменьшению финансирования других приоритетных областей развития.

Опыт других стран показал, что сильная защита прав интеллектуальной собственности при условии улучшения инвестиционного климата в целом положительно сказывается на развитии местного производства и привлекает иностранные инвестиции.

Защита интеллектуальной собственности остается одной из сложнейших проблем во взаимоотношениях России со странами Запада. По их оценкам, ежегодно иностранные компании теряют в РФ миллиарды долларов из-за нарушений патентов, товарных знаков и авторских прав. По их же подсчетам, российские фирмы из-за таких нарушений ежегодно недосчитывают нескольких сот миллионов долларов, что к тому же имеет тенденцию к росту.

При подготовке к вступлению в ВТО в России был принят целый комплекс мер по обеспечению выполнения этих требований.

Главные из них:

–была проведена гармонизация российского законодательства с

положениями Соглашения ТРИПС;

– принята и вступила в силу IV часть ГК РФ;

– принят новый Таможенный кодекс РФ, в рамках которого на таможенные органы возложены функции по защите прав ИС и пресечения незаконного оборота через таможенную границу РФ товаров, содержащих ОИС;

– в системе МВД создано специальное подразделение по борьбе с нарушениями прав ИС;

– в высшем арбитражном суде создана специальная коллегия по работе с ИС;

– в судах общей юрисдикции и уголовных судах растет количество дел, связанных с нарушением прав ИС;

– приняты отдельные нормативные документы, касающиеся использования прав на интеллектуальную собственность, созданную за счет государственных средств; учета и налогообложения хозяйственных операций с ИС; регистрации договоров о распоряжении исключительными правами и т.д.

Однако для получения реальной выгоды от вступления России в ВТО (в рамках выполнения требования ТРИПС) необходимо объединить усилия отдельных организаций и ведомств и создать единую национальную систему защиты прав ИС.

Данная система должна объединить и координировать усилия законодательных, судебных, правоохранительных органов, Роспатента, налоговых и таможенных служб, антимонопольного комитета, а также общественных организаций и правообладателей интеллектуальной собственности.

Также необходимо изменение налогового регулирования в сфере интеллектуальной деятельности, ведения ряда налоговых льгот. Крайне важным является стабилизация роста экономики России и принятие специальных мер по улучшению инвестиционного климата в стране.

Только выполнение перечисленных условий обеспечит баланс интересов России и других стран –членов ВТО и позволит России получить реальную выгоду от вступления в ВТО.

Лекция №9.

Механизм урегулирования споров в системе ВТО.

1. Формирование системы разрешения споров в рамках ВТО.

Процедура разрешения споров ВТО является результатом длительного и очень сложного процесса развития процедуры разрешения споров ГАТТ.

Поскольку ГАТТ было международным договором, а не международной организацией, в рамках ГАТТ невозможно было создать институциональный механизм разрешения споров. Предполагалось, что такой механизм будет создан в рамках Международной торговой организации (МТО), которая должна была стать первой в истории международной торговой организацией и центром многостороннего торгового сотрудничества.

В период с 1964 по 1970 г. процедура разрешения споров ГАТТ фактически была приостановлена. Это было вызвано двумя причинами. Во-первых, общая сельскохозяйственная политика Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и преференциальные торговые соглашения ЕЭС стали предметом жесткой критики со стороны договаривающихся сторон ГАТТ. Во-вторых, в конце 1960-х гг. резко возросло число договаривающихся сторон ГАТТ, в первую очередь за счет присоединения развивающихся стран, которые составили большинство договаривающихся сторон ГАТТ.

В 1979 г. по итогам Токийского раунда (1973—1979 гг.) был принят документ под названием «Договоренность об уведомлении, консультациях, урегулировании споров и наблюдении», а также приложение к нему: «Согласованное описание обычной практики ГАТТ в области урегулирования споров (Статья XXIII:2)». Этот документ уточнял многие

вопросы, касающиеся процедуры разрешения споров ГАТТ. Однако процедура разрешения споров в рамках ГАТТ все еще имела целый ряд недостатков. Основными из них были следующие:

1) для одобрения рекомендаций третейских групп необходимо было достижение консенсуса между всеми договаривающимися сторонами, что позволяло проигравшей стороне заблокировать доклад (правило положительного консенсуса);

2) соглашения и кодексы, которые были заключены в рамках ГАТТ, предусматривали различные процедуры разрешения споров, что вело к дроблению данной процедуры;

3) отсутствовали сроки учреждения третейских групп и рассмотрения жалоб, что вело к многолетним задержкам. Эти, а также другие недостатки указывали на то, что процедура разрешения споров ГАТТ являлась недостаточно эффективной и должна быть коренным образом пересмотрена.

В начале 1990-х гг., договаривающиеся стороны ГАТТ одобрили принципы, которые должны были стать фундаментом новой системы разрешения споров:

1) наличие безусловного права на учреждение третейской группы;

2) одобрение докладов третейских групп в течение фиксированного периода времени не могло быть заблокировано, если только обратное не принято путем консенсуса;

3) в целях пересмотра рекомендаций третейских групп должна быть создана вторая, апелляционная, инстанция;

4) в случае невыполнения рекомендаций третейской группы сторона, интересы которой были затронуты, имела право на введение контрмер, и эти меры не могли быть заблокированы стороной, проигравшей спор.

В результате принятия этих, а также ряда других принципов, процедура разрешения споров ГАТТ по итогам Уругвайского раунда была переосмыслена и усовершенствована, что нашло отражение в документе под названием «Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих

разрешение споров» (далее —ДРС). ДРС содержит 27 статей и 4 приложения.

В соответствии с ДРС создан Орган по разрешению споров ВТО (далее—ОРС), функции которого выполняет Генеральный Совет ВТО. ОРС является высшим органом ВТО по урегулированию споров. На ОРС возложены функции осуществления ДРС. ОРС учреждает третейские группы, принимает либо отклоняет доклады третейских групп и Апелляционного органа, осуществляет мониторинг за выполнением принятых решений, предоставляет право на приостановление уступок и других обязательств, а также выполняет иные функции в соответствии с ДРС. Пункт 2 ст. 3 ДРС содержит положение о том, что рекомендации и решения ОРС не могут расширять либо умалять права и обязанности членов, предусмотренные соглашениями системы ВТО.

Система разрешения споров в рамках ГАТТ стала практическим способом рассмотрения споров в противоположность консультациям сторон. Поскольку доклады групп обращались к частным обстоятельствам дела, они легко дистанцировались от других споров. Связь между решениями отдельных групп ГАТТ была скорее простым совпадением, а предшествующие решения играли в лучшем случае роль убедительного прецедента.

Вместе с тем крайне важно иметь в виду, что процедура разрешения споров ГАТТ, как и Генеральное соглашение в целом, успешно выдержали многие испытания только благодаря превалированию дипломатических процедур над юридическими механизмами. В случае если бы система ГАТТ была менее гибкой, многие государства вышли бы из этого соглашения. Под эгидой ГАТТ успешно прошел процесс становления многосторонней торговой системы, венцом которой стала Всемирная торговая организация, а прецеденты ГАТТ стали неотъемлемой частью судебной сокровищницы ВТО.

Таким образом, процедура разрешения споров ВТО представляет собой комплекс дипломатических, арбитражных и судебных элементов разрешения споров.

2. Этапы процесса урегулирования споров в ВТО

Механизм ОРС воплощает в себе два основополагающих принципа международного права — принцип мирного урегулирования международных споров и принцип сотрудничества.

Основной целью процедуры урегулирования споров ВТО является не вынесение «судебного» решения, и не возмещение ущерба государству, которое обратилось с жалобой, а восстановление нарушенного баланса прав и обязательств. Деятельность ОРС в первую очередь направлена на сближение позиций сторон и побуждение к разрешению спорной ситуации в ходе переговоров. Именно с этим связан тот факт, что у ОРС нет полномочий по введению санкций в отношении государств, не выполняющих принятые решения. Контрмеры, которые не носят штрафного характера, могут вводиться только государством, подавшим жалобу, и такие санкции в любой момент могут быть отменены. Этот механизм полностью учитывает особую природу межгосударственных торговых отношений.

Сроки рассмотрения споров в ОРС достаточно сбалансированные.

Третейская группа рассматривает спор в течение 6-9-ти месяцев со времени инициирования спора, а ее решение принимается ОРС не позднее, чем по истечении одного года с момента учреждения третейской группы.

Апелляционная жалоба рассматривается в течение двух-трех месяцев с момента распространения доклада третейской группы. Предполагается, что общий срок рассмотрения спора не превысит полутора лет, если только стороны спора не придут к соглашению о наличии исключительных обстоятельств.

Процесс урегулирования споров ВТО осуществляется в четыре этапа: консультации, обсуждение в группе, апелляционный процесс и контроль выполнения.

Консультации . Запрос об их проведении подается страной истцом, он регистрируется в *Органе по разрешению споров (ОРС)*, а другие страны – члены ВТО, имеющие «*существенный торговый интерес*» в рассматриваемом вопросе, также могут принять участие в консультациях, которые носят конфиденциальный характер. В случае, если в течение 60 дней компромисс не найден или в консультациях страной ответчиком отказано, начинается создание третьей группы. Цель этапа консультации – дать возможность спорящим сторонам лучше разобраться в фактической ситуации и законных требованиях относительно спора и разрешить вопрос без последующих процедур.

Групповое обсуждение содержит несколько подэтапов.

1) *Создание третьей группы*. Если в ходе консультаций спор остался неразрешенным в течение 60 дней с момента запроса, истец – участник ВТО может обратиться в Орган регулирования споров (ОРС) с просьбой о создании группы по урегулированию спора. После этого возникает необходимость выбора ее членов (три человека). Он осуществляется путем консультаций между сторонами спора и представителями секретариата ВТО, который представляет список кандидатов, состоящий из квалифицированных специалистов в сфере торговой политики – представителей правительственных и неправительственных организаций. Стороны спора должны утвердить состав ТГ. Если он не утвержден в течение 20 дней с момента ее создания, любая из сторон может обратиться к генеральному директору ВТО, который сформирует ТГ. В этом случае стороны не имеют права отклонять предложенные кандидатуры. Согласно ст. 8.10 ДРС, если в споре участвует развивающаяся страна, то по ее требованию одним из членов ТГ может стать представитель этой группы государств.

2) *Представление доклада третьей группы* состоит из нескольких этапов. Сначала в течение 24 недель после вторых слушаний ТГ доводит до сторон «*описательную часть*» доклада. Она представляет собой обзор фактов и аргументов, сделанных в ходе рассмотрения спора. Стороны имеют

возможность отправить свои комментарии в ТГ по поводу этой части. После их анализа этим странам отправляется *предварительный доклад*. Он содержит выводы ТГ и их обоснование. Стороны также имеют возможность отреагировать на полученную информацию. После этого ТГ выпускает *окончательный вариант доклада*, в котором также содержатся комментарии относительно замечаний, сделанных по поводу предварительной версии. В случае, если будет определено, что страна применяет меры, которые не соответствуют соглашениям ВТО, ей предлагается привести их в соответствие с ее правилами.

3) *Принятие доклада рабочей группы* должно произойти в течение 60 дней после того, как он будет доведен до членов, кроме случая, если какая-либо из сторон спора официально не уведомит ОРС о своем решении подать апелляцию, или если ОРС не решит, на основе консенсуса, не принимать доклад. Стороны спора имеют право в полной мере участвовать в рассмотрении доклада третьей группы в ОРС, и их мнения должны быть полностью зафиксированы.

Апелляция (если проигравшая в споре страна считает это необходимым) направляется в постоянно действующий Апелляционный орган (АО), который состоит из семи человек, назначаемых на четырехлетний срок ОРС.

По каждой апелляции одновременно заседают три члена АО. Они также готовят доклад, на который отводится 60 (в исключительных обстоятельствах 90) дней.

Одним из выдающихся достижений Уругвайского раунда в области процедуры разрешения споров является создание Апелляционного органа.

Апелляционный орган состоит из лиц, обладающих признанным авторитетом, которые доказали свою компетентность в области права, международной торговли и в общих вопросах, входящих в сферу охваченных соглашений. Апелляционный орган состоит из семи арбитров, но каждое дело рассматривают трое арбитров, которые из своего состава выбирают председательствующего. Арбитры назначаются на четырехлетний срок и

могут быть назначены повторно еще на один срок. Арбитры не должны участвовать в рассмотрении каких-либо споров, которые могут прямо или косвенно привести к конфликту интересов. В целях обеспечения последовательности правоприменительной практики состав арбитров, рассматривающих конкретный спор, до подготовки окончательного доклада проводит неформальные консультации с другими арбитрами, являющимися членами Апелляционного органа.

Апелляционная жалоба может быть подана только сторонами спора по любым правовым основаниям. Все апелляционные жалобы принимаются к рассмотрению, так как у Апелляционного органа нет права отказать в рассмотрении.

Заключительной фазой процесса урегулирования спора по ВТО является *стадия наблюдения за реализацией выполнения*. Она разработана для того, чтобы гарантировать, что рекомендации Органа регулирования споров, основанные на принятых судебных решениях экспертной группы/Апелляционного органа, осуществлены. Если экспертная группа консультантов находит, что соглашение было нарушено, обычно она рекомендует, чтобы заинтересованный участник обеспечил приведение нарушенного критерия в соответствие с его обязательствами по ВТО. Хотя экспертная группа консультантов может предложить средства реализации критерия, выбор метода оставляется за участниками организации, которые сами решают, как осуществить выполнение данного критерия.

В условиях функции наблюдения участник, у которого были выявлены нарушения, обязан заявить свои намерения относительно выполнения требуемого решения в течение 30 дней после принятия существующей рекомендации (рекомендаций отчетов) Органа регулирования споров. Если незамедлительное выполнение решения является нецелесообразным, участнику должен быть предоставлен разумный период времени для реализации выполнения решения. В случае отсутствия определенного соглашения такой период времени может быть установлен арбитражем. ДРС

обеспечивает то, что, в качестве руководящих принципов схемы разрешения конфликтов, данный период не должен превышать 15 месяцев.

По прошествии шести месяцев после определения разумного периода времени, участник организации, нарушивший положения договора, обязан на каждом регулярном собрании Органа регулирования споров (ОРС) давать сведения относительно его продвижения в надлежащем выполнении данного критерия.

Если одна из сторон не в состоянии представить отчет о выполнении в пределах разумного периода времени, выигравшая дело сторона может требовать компенсацию. Если этого не произойдет, выигравшая дело сторона может потребовать от Органа регулирования споров предоставления полномочий на приостановку концессионного договора (то есть принять ответные меры) в отношении стороны, не выполнившей свои обязательства.

Предоставление санкции Органа регулирования споров на эти действия осуществляется автоматически, в противном случае отсутствующее взаимное согласие подлежит рассмотрению арбитражным судом на уровне приостановки действия договора, если этого потребует участник, не выполнивший свои обязательства

Приостановка концессионного договора рассматривается как последнее средство, и предпочтительным для участника договора, не выполнившим свои обязательства, является приведение условий договора в соответствие с его обязательствами. Описанные правила о приостановке концессионного договора работают без проблем, если в договоре согласовано, что случаев невыполнения положений договора не произойдет. Однако если существует расхождение во мнениях о том, было или не было осуществлено надлежащее выполнение условий договора, положения ДРС не будут работать согласованно.

Таким образом, в ВТО выработана процедура, которая должна обеспечивать справедливый подход к урегулированию споров,

базирующийся на правилах и нормах. Однако при применении этого механизма на практике обнаруживается целый ряд «подводных камней».

3. Проблемы применения международного правового механизма разрешения споров.

При применении механизма разрешения споров на практике обнаруживается целый ряд проблем.

1. Проблема отстаивания развивающимися странами своих интересов.

Как уже отмечалось, формально доступ к механизму разрешения споров имеют все страны – члены организации. Однако статистические данные говорят о том, что развивающиеся страны прибегают к судебному разбирательству существенно реже, чем развитые. Только одна жалоба в период с 1995 по 2007 г. поступила от страны, входящей в группу наименее развитых. Такие государства часто просто не могут себе это позволить в силу как финансовых обстоятельств (процедура разбирательства довольно дорогая), так и отсутствия специалистов, которые в состоянии вести подобные дела.

2. Участие страны в споре в качестве ответчика. Член ВТО может не инициировать разбирательство в случае, если он не в состоянии (или не хочет) нести на себе его бремя. Однако в условиях, когда страна (в том числе развивающаяся) выступает в качестве ответчика, она обязана «принять вызов», вне зависимости от желания участвовать в процессе и наличия у нее необходимых для этого финансовых и людских ресурсов. Справедливости ради следует отметить, что ни одна процедура в ВТО не была возбуждена против государств группы наименее развитых.

3. Необходимость проведения консультаций. Не вызывает сомнений, что страны, которые обращаются к консультациям, могут решить возникшую проблему, не прибегая к судебному разбирательству. Однако в большинстве случаев к моменту начала обязательной процедуры их проведения прописанной в ДРС, стороны уже исчерпывают возможности договориться.

Поэтому на практике консультации часто не выполняют те задачи, которые на них возложены.

4. Проблемы существуют также при оформлении заявки о создании третьей группы. Она подается в письменной форме.. Если вопрос не был сформулирован в заявке о создании ТГ, его нельзя поднять в ходе разбирательства. Однако очевидно, что не все предполагаемые варианты развития событий можно определить заранее. Таким образом, не всегда понятно, насколько детально должна быть написана заявка о создании третьей группы, для того чтобы быть уверенным, что проблема будет рассмотрена всесторонне.

5. Инициирование спора страной, не имеющей ярко выраженного торгового интереса в рассматриваемом вопросе. Как правило, разбирательство начинается с жалобы национальной отрасли, которая испытывает затруднения при осуществлении внешнеэкономических операций. Таким образом, страна, выносящая спор в ВТО, отстаивает свои интересы, защищая местных производителей. Тем не менее, Соединенными Штатами Америки был создан прецедент, когда страна, не являющаяся экспортером продукции, инициировала вместе с Гондурасом, Мексикой, Гватемалой, Эквадором и Панамой разбирательство против Европейского союза по поводу импорта, продажи и доставки бананов. В качестве обоснования своей позиции США использовали идею о том, что в будущем они, возможно, и станут экспортером этого вида продукции и хотят подготовить для себя благоприятную почву. В итоге позиция США была сочтена обоснованной.

6. Участие сотрудников Секретариата ВТО в подготовке докладов третьей группы. Определенные нарекания вызывает и то обстоятельство, что членам третьей группы доклады помогают готовить работники

Секретариата этой организации. Несмотря на то, что их вклад касается в основном описательной части документа, все равно возникают вопросы, связанные с тем, насколько независимым будет этот доклад.

7. Национальность членов третейской группы и Апелляционного органа. При решении международных споров довольно чувствительным моментом является национальность тех специалистов, которые рассматривают дело, так как принадлежность к тому или иному государству может сыграть свою роль.

В ВТО, при формировании третейских групп, этому вопросу уделяется существенное внимание, и страны могут повлиять на состав их участников. С одной стороны, такую практику можно только приветствовать, с другой – считается, что члены ТГ должны давать свои рекомендации исходя из норм и правил ВТО, а не каких-либо других обстоятельств. Что же касается постоянно действующего Апелляционного органа, то страны не могут влиять на его состав. Это означает, что при определенных обстоятельствах представитель страны X будет участвовать в рассмотрении апелляции по делу, гражданином которой он является. Поэтому не лишним оснований может считаться мнение, что позиция члена Апелляционного органа в этом случае может оказаться несколько предвзятой.

8. Временные рамки внедрения решения ОРС. Довольно много проблем возникает с внедрением решения, выносимого ОРС. Страна должна сделать это немедленно или «в течение разумного периода времени». В то же время не вполне ясны конкретные рамки этого периода. Возникает риск того, что страна, которой предписано устранить меру, противоречащую одному или нескольким соглашениям ВТО, будет намеренно затягивать этот процесс.

Так, в уже упоминавшемся «банановом» споре Европейский союз затягивал внедрение мер, предписанных ОРС. Это вынудило стороны, инициировавшие спор, вновь обратиться к МРС, после чего для ЕС был определен срок в 15 месяцев для устранения практики импорта бананов, противоречащей правилам ВТО. Еще одно важное обстоятельство проявляется в практике применения МРС: временные рамки рассмотрения спора часто выходят за пределы графика, установленного ДРС. В среднем на разрешение споров в ВТО уходило 34 месяца вместо предусмотренных 15.

9. Определение размера компенсаций необходимо в случае невозможности устранения запрещенной меры. Компенсация не выражается в каких-либо финансовых обязательствах в отношении отрасли страны-истца, с жалобы которой и началось расследование. Страна-ответчик должна предоставить дополнительные уступки в каких-либо других сферах. Что это будут за сферы и насколько серьезно произойдет открытие рынков – необходимо решать на дополнительных переговорах, которые не проходят гладко. Вопрос предоставления дополнительных уступок важен не только с внешнеполитической точки зрения. Государство рискует столкнуться с оппозицией внутри страны со стороны тех отраслей, с которых эта защита снимается, что может приводить к конфликтам бизнеса и власти, с одной стороны, и представителей различных секторов бизнеса –с другой.

Национальные фирмы не всегда хотят мириться с тем, что их позиции ущемляются в интересах других отечественных компаний.

Инициирование заведомо проигрышного спора. Такое возможно в случае, если правительство страны находится под сильным давлением национального лобби, недовольного теми или иными мерами торговой политики, с которыми они сталкиваются за рубежом и которые в полном объеме отвечают требованиям ВТО. Правительство может продемонстрировать свою лояльность бизнесу, начав дело, а затем, проиграв, сослаться на невозможность удовлетворения их запроса в связи с решением ОРС. В принципе такая практика может иметь право на существование.

Однако в таких случаях существует страна-ответчик, которая вынуждена брать на себя расходы по ведению спора (так как стороны самостоятельно несут все расходы, связанные с ведением спора, вне зависимости от его результатов).

Несмотря на вышеуказанные проблемы, механизм разрешения споров в ВТО работает. Развивающиеся и вновь присоединившиеся к организации страны постепенно учатся применять его для отстаивания своих интересов.

Ключевым моментом успешной работы этого механизма является то обстоятельство, что многие стороны, проигравшие дело, стремятся по возможности исполнить решение ОРС. Это проистекает из понимания всеми странами –членами ВТО того факта, что система разрешения споров будет эффективно функционировать только в том случае, если все участники будут играть по правилам. Как следствие, даже политически и экономически мощные игроки, такие как США, Канада, Европейский союз, устраняют меры, по применению которых они проиграли дело. Следуя вынесенным решениям, они уверены, что и участники последующих споров будут выполнять свои обязательства. В целом развитые страны без промедлений отменяли запрещенные меры в 50% случаев. Для развивающихся государств, проигравших в процессе разрешения споров в ВТО, этот показатель составил 81%.

В России необходимость изучения правил и норм регулирования споров в рамках Всемирной торговой организации (со всеми преимуществами и недостатками) пока еще не приобрела критический характер. Вместе с тем после присоединения к ВТО Российская Федерация наверняка воспользуется данным механизмом для отстаивания своих интересов, и знание особенностей этого процесса избавит от ненужных разочарований и дополнительных сложностей.