

МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР КАРНЕГИ

*Анна Бессонова*

**ТРЕБОВАНИЯ ВТО  
И РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**

*Рабочие материалы*

*№ 6, 2005*

Москва

*Серия «Рабочие материалы» основана в 1999 г.*

© Carnegie Endowment for International Peace, 2005

Полная или частичная перепечатка данной публикации возможна только с письменного согласия Московского Центра Карнеги. При цитировании ссылка на издание обязательна.

Московский Центр Карнеги  
Россия, 103009 Москва, Тверская ул., 16/2.  
Тел.: (095) 935-8904.  
Факс: (095) 935-8906.  
Эл. почта: [info@carnegie.ru](mailto:info@carnegie.ru).  
Интернет: <http://www.carnegie.ru>.

Электронные версии всех публикаций Московского Центра Карнеги: <http://www.carnegie.ru/ru/pubs>.

Статьи и доклады, издаваемые Московским Центром Карнеги в серии «Рабочие материалы», обеспечивают читательской аудитории оперативный доступ к наиболее актуальным исследованиям по вопросам внешней и внутренней политики в России и Евразии. В серии публикуются либо промежуточные итоги работы, либо материалы, заслуживающие немедленного внимания читателей. Ваши отклики и комментарии просим направлять авторам работ по вышеуказанному адресу.

В работе рассмотрены основные тенденции, которые можно проследить, проанализировав российское законодательство с точки зрения его соответствия нормам ВТО как элемента интеграции России во всемирное экономическое пространство.

### ***Об авторе***

**Бессонова Анна Андреевна** — координатор программы «Экономическая и социальная политика в переходный период» Московского Центра Карнеги.

*Содержание*

Введение .....	4
О Всемирной торговой организации .....	5
Цели, принципы и правила ГАТТ .....	6
Основные принципы ГАТТ .....	6
Правила общего применения .....	7
Соглашения по текстилю, одежде и сельскому хозяйству .....	10
Правила, регулирующие субсидии на промышленные товары .....	12
Применение защитных мер .....	13
Правила применения антидемпинговых и компенсационных пошлин .....	13
Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности .....	15
Генеральное соглашение по торговле услугами .....	17
Анализ изменений российского законодательства в связи со вступлением в ВТО .....	20
Заключение .....	24
Примечания .....	25
О Фонде Карнеги .....	26

### *Введение*

Вследствие увеличения мирового объема потоков товаров и услуг, развития финансовых рынков и рынков технологий растущая экономическая взаимозависимость государств однозначно указывает на процессы глобализации и интеграции национальных экономик в целостную систему, одной из функций которой является выработка «правил игры» для отдельных государств. Этот процесс претендует на то, чтобы занять лидирующие позиции не только в экономической, но и во всей международной жизни XXI в. Совершенно ясно, что России будет очень сложно оставаться за рамками этих тенденций. От предпринимателей и их объединений, как и от государства, в значительной степени зависит, как страна впишется в этот процесс, насколько эффективно мы сможем использовать указанные тенденции с пользой для России.

В настоящий момент Россия испытывает определенные трудности, связанные со структурной перестройкой хозяйства и сопряженными с ней социальными издержками. Экономика страны имеет неустойчивую структуру, в которой продолжается передел собственности. Налицо разрыв между относительно благополучным сырьевым экспортным сектором и предприятиями, ориентированными на внутренний рынок. Если в мировой торговле значительный удельный вес приходится на готовую продукцию и услуги с использованием достижений научно-технического прогресса, то в структуре российского экспорта преобладают базовые товары и простейшие виды услуг, а импорт связан с удовлетворением потребительского спроса. В основе такой структуры внешнеторгового оборота лежат устаревшая производственная база, отсталые технологии, громоздкая структура хозяйства, неэффективное управление.

России предстоит решить эти проблемы и найти собственное место в глобальной экономике, используя сильные стороны своего экономического и интеллектуального потенциала. Ключевую роль в выполнении этих долгосрочных задач сыграют именно отечественные предприниматели и их объединения. На мировых рынках конкурируют, как известно, не столько страны, сколько конкретные фирмы и предприятия. Именно от их деятельности зависит успех технического перевооружения промышленности, освоение прогрессивных технологий, внедрение современного опыта управления. Реструктуризация внешнеэкономической специализации и укрепление позиций России на внешних рынках во многом будет зависеть от способности отечественных деловых кругов выбирать оптимальную стратегию развития своей фирмы и мобилизовать такие необходимые в условиях конкуренции факторы, как капитал, ресурсы, квалифицированный персонал, информация.

Одним из наиболее ярких проявлений глобализации является образование всемирной торговой системы, начало которой было положено раундами многосторонних торговых переговоров о либерализации внешней торговли посредством снижения ставок таможенных пошлин и устранения количественных и других барьеров на пути мирового обмена товарами. Сегодня Всемирная торговая организация (ВТО) — это международная система, которая выполняет тройственную функцию. Прежде всего это набор договоров, регулирующих различные аспекты торговли товарами и услугами. В договорах страны-члены фиксируют обязательства по допуску иностранных товаров и услуг на свои рынки. ВТО периодически проводит ревизию политики своих членов на соответствие взятым обязательствам. Во-вторых, ВТО — это площадка по проведению дальнейших переговоров о либерализации торговли товарами и услугами. В-третьих, в ВТО существует механизм разрешения споров между странами по вопросам торговой политики. ВТО — это своего рода суд, в котором страны могут обжаловать действия других членов организации, если они не соответствуют ее правилам или взятым обязательствам.

Многосторонняя торговая система ВТО дает предприятиям возможность использовать уступки, достигнутые в рамках переговоров, для осуществления новых возможностей в торговле товарами и услугами. В выгодном положении находятся предприятия тех стран, которые имеют возможность получать наибольшие преимущества от участия в ВТО как экспортеры товаров и услуг и как импортеры сырья, материалов и услуг, необходимых для экспортного производства. В торговле товарами ВТО предусматривает так называемое связывание тарифов, при котором экспортер застрахован от внезапного повышения тарифной ставки или наложения иных ограничений импортером. В торговле услугами страны-члены принимают на себя обязательства не ограничивать доступ услуг иностранных поставщиков сверх того, что предусмотрено национальным законодательством для внутренних поставщиков. Законодательная система ВТО также обеспечивает стабильность доступа на экспортные рынки посредством обязательного использования всеми странами универсального набора правил лицензирования, определения таможенной стоимости товаров и требований к экспертизе товаров на соответствие стандартам. Для предприятий, ориентированных на экспортное производство и потребляющих импортное сырье и материалы, соответствие применяемых на границе требований универсальным правилам ВТО является гарантией приобретения нужных материалов и услуг в срок и по конкурентным ценам. Более того, связывание тарифов дает гарантию, что издержки на импортное сырье, материалы и услуги не будут увеличиваться в связи с повышением ставки таможенных сборов.

Настоящая работа не имеет целью подробное изложение всех нюансов требований и правил Всемирной торговой организации, равно как и выявление всех неувязок российского законодательства. Внимание обращено лишь на основные тенденции, которые можно проследить, проанализировав российское законодательство с точки зрения его соответствия нормам ВТО как элемента интеграции России во всемирное экономическое пространство.

### *О Всемирной торговой организации*

Всемирная торговая организация была создана по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986—1994 гг.). Она стала правопреемницей действующего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Деятельность вновь созданной организации направлена на либерализацию мировой торговли товарами и услугами, развитие международных торговых отношений в свете оптимального использования мировых ресурсов и роста торговых потоков. ВТО предусматривает реализацию единой системы многосторонних правил и принципов торговли для урегулирования торгово-политических отношений стран-членов, механизмы обзоров торговой политики и разрешения разногласий, а также обеспечивает контроль за выполнением пакета соглашений и договоренностей Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.

Предпосылкой для инициации нового раунда переговоров стало несколько факторов. Во-первых, с принятием дополнительных соглашений и ужесточением правил торговли оставались два существенно важных сектора экономики — сельское хозяйство и текстильная промышленность, к которым эти правила не применялись, что давало некоторым развитым странам возможность использовать лазейки в законодательстве для проведения запретительной политики на импорт из развивающихся стран, что противоречит основополагающим принципам ГАТТ. Во-вторых, приблизительно в это же время стало очевидно, что торговля услугами является неотъемлемым компонентом международной торговли. На тот момент в ГАТТ не содержалось международных правил, регулирующих торговлю услугами, поэтому с целью эффективного развития торговых отношений в данной сфере было решено подвести торговлю услугами под международное законодательство. В-третьих, промышленные и торговые организации были озабочены несоответствием между национальными стандартами по защите прав интеллектуальной собственности, в частности торговыми марками и патентами, а также неэффективным применением правительствами национального законодательства в данной области и увеличением количества подделок. Отсутствие соответствующих мер защиты являлось барьером на пути притока инвестиций в производство патентованных товаров и причиной нежелания развитых стран передавать технологии развивающимся странам.

Переговоры в рамках Уругвайского раунда закончились в 1994 г., и с 1 января 1995 г. ВТО начала свою деятельность. С этого момента ГАТТ перестало существовать как отдельный институт и сделалось частью ВТО. В отличие от ГАТТ, положения которого распространялись на регулирование международной торговли товарами, ВТО включает более широкий спектр соглашений. За несколько десятилетий правила и положения ГАТТ были усовершенствованы, и наряду с Генеральным соглашением по тарифам и торговле 1947 г. в ВТО вошли новые положения под названием ГАТТ-94. ГАТТ стало основой, на которой образовался целый ряд новых специальных соглашений, получивших самостоятельный статус. К ним относятся соглашения по сельскому хозяйству, текстильным изделиям и одежде, по применению санитарных и фитосанитарных норм, техническим барьерам в торговле, по инвестиционным мерам, таможенной оценке товаров, субсидиям, по антидемпинговым и защитным мерам и т. д. Все эти соглашения вместе с ГАТТ вошли в ВТО под общим названием «Многосторонние соглашения по торговле товарами».

По результатам Уругвайского раунда Всемирная торговая организация включила в систему регулирования мировой торговли и новые сферы — услуги и права интеллектуальной собственности, что нашло отражение в отдельных соглашениях: Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС) и Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Все перечисленные документы, а также некоторые другие (в частности, соглашения по правительственным закупкам, по торговле гражданской авиатехникой) составляют систему норм и принципов, которыми руководствуются члены Всемирной торговой организации. Для них эти правила заменяют двусторонние торговые соглашения в областях, регулируемых ВТО.

Высшим руководящим органом ВТО является конференция министров, созываемая раз в два года. Первая конференция проходила в Сингапуре в конце 1996 г. Такие вопросы, как прием новых членов, инициация нового раунда многосторонних торговых переговоров и утверждение их повестки решаются конференцией. В период между конференциями деятельностью Всемирной торговой организации руководит генеральный совет, состоящий из послов и глав делегаций членов ВТО.

При решении вопросов, связанных с торговой политикой отдельных стран, генеральный совет делегирует полномочия специальному органу по анализу торговой политики, действующему в соответствии с механизмом обзора торговой политики. Уполномоченный орган выполняет функцию надзора за исполнением странами их обязательств с целью выявления разногласий на основе обзоров, предоставляемых самими странами, и обзоров, подготовленных секретариатом ВТО.

При возникновении разногласий между странами-членами и необходимости урегулирования споров генеральный совет выступает в роли органа по разрешению споров (ОРС). Одним из основных принципов данного механизма является положение о том, что спор должен выноситься на рассмотрение в ОРС правительством страны только после того, как сторонами были приложены все усилия к разрешению конфликта самостоятельно, и такие консультации не привели к положительному результату. Для выработки взаимоприемлемого решения две стороны могут прибегать к услугам посредников, т. е. любого лица, способного *ex officio* содействовать разрешению спора. Если решение не принимается и в этом случае, создается третейская группа. Для рассмотрения апелляций ОРС создает постоянный орган, который при-

нимают апелляции по делам, рассмотренным третейскими группами. Контроль за выполнением принятых рекомендаций или решений осуществляет ОРС. Для выполнения рекомендаций и решений страна, признанная нарушившей свои обязательства, должна выполнить их в полном объеме. Как временные меры могут быть использованы компенсация и приостановление уступок, что означает повышение тарифов в отношении импорта из страны, нарушившей обязательства.

Генеральному совету подчинены также совет по торговле товарами, совет по торговле услугами и совет по интеллектуальной собственности. В ведении генерального совета находятся четыре комитета — по торговле и развитию, по торговле и окружающей среде, по финансам и административным вопросам и по ограничениям, связанным с платежным балансом. Кроме того, в структуру организации входят различные комитеты, рабочие и экспертные группы, занимающиеся подготовкой аналитических материалов и решений ВТО, связанных с проблемами развивающихся стран, правилами конкуренции и инвестирования, а также региональных торговых соглашений и приема новых членов. Техническое обеспечение деятельности многочисленных органов ВТО возложено на секретариат, возглавляемый генеральным директором.

Чтобы стать участником ВТО, нужно принять ее принципы и правила и взять на себя вытекающие из ее соглашений обязательства. Вопрос вступления решается через переговоры со странами ВТО, как двусторонние, так и многосторонние. Основным критерием при решении является степень соответствия национального законодательства и системы регулирования торговли принципам и правилам ВТО. Страны, изъявляющие желание вступить в ВТО, должны взять на себя обязательства по снижению уровня тарифов и обеспечению мер по либерализации внутреннего рынка для доступа импортных товаров и услуг.

По статусу ВТО является межправительственной организацией, и все страны представлены в ней своими правительствами, от имени которых и ведутся переговоры. Правительства, однако, не действуют в полной изоляции. В большинстве развитых стран и во многих развивающихся странах существует механизм консультаций с частным сектором, промышленными палатами и другими торговыми организациями по вопросам ВТО. На консультациях бизнес-сообщество выражает свой взгляд на принятие той или иной позиции по рассматриваемым на переговорах вопросам. Также совместно вырабатываются предложения о вынесении на повестку дня новых вопросов для обсуждения в рамках переговорного процесса. Промышленность и бизнес имеют возможность поднять любой вопрос в отношении экспорта своей продукции или услуг в ситуации, когда правительство страны-импортера принимает меры, ущемляющие интересы экспортера. Для развивающихся стран, где система консультационных механизмов недостаточно четко отлажена, очень важно выстроить и усовершенствовать консультационный институт для обеспечения возможности информирования правительства о тех проблемах и преградах, с которыми сталкиваются экспортеры при выходе на внешний рынок, а также для выражения своих интересов при решении вопросов на международном уровне.

## *Цели, принципы и правила ГАТТ*

### *Основные принципы ГАТТ*

Главной целью ГАТТ, устанавливающего правила ведения многосторонней торговли товарами, является создание открытой системы торговли между странами — членами организации на условиях добросовестной конкуренции и прозрачности применяемого законодательства. Хотя правила и условия ГАТТ и его дополнительных соглашений могут на первый взгляд показаться сложными и запутанными, все они основаны на четырех простых принципах, составляющих основу всей правовой системы ВТО: защита национальной промышленности преимущественно тарифными методами, связывание тарифов, режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальный режим.

**Защита национальной промышленности тарифными методами.** Хотя вся правовая система в рамках Всемирной торговой организации ориентирована на либерализацию мировых рынков, ГАТТ признает право стран-членов на защиту внутренних производителей от иностранной конкуренции. Обязательным условием, предъявляемым странам, является обеспечение низкого уровня защиты с применением тарифных мер. Соблюдение этого принципа подкрепляется запретом на использование количественных ограничений на импорт. Однако существуют исключения. В частности, в ситуации, когда страна испытывает трудности с платежным балансом, допускается ограничение импорта в целях обеспечения баланса между валютными поступлениями и внешними обязательствами. Это исключение используется развивающимися странами для предупреждения возможных сокращений золотовалютных резервов в случае, если иные ценовые меры не могут исправить сложившуюся ситуацию. Несоблюдение правил, направленных против использования количественных ограничений, особенно в сельскохозяйственном секторе и текстильной промышленности, уже привело к ужесточению режима и замене всех количественных ограничений использованием тарифных мер.

**Снижение и связывание тарифов.** Второе правило ГАТТ направлено на сокращение тарифных и других мер, используемых членами ВТО для защиты национальных производителей. Страны-участницы должны, где это возможно, стремиться сокращать уровень тарифных ставок и упразднять торговые барьеры в рамках многосторонних переговоров. После сокращения тарифы должны быть «связаны» для недопущения их дальнейшего повышения, что фиксируется в перечнях уступок, составляемых для каждой страны отдельно. Концепция «связывания» тарифов состоит в том, что став-

ка, согласованная со странами-участниками в рамках переговоров, указывается в перечнях уступок. Каждая страна принимает на себя обязательство не применять ставки тарифов и других пошлин и сборов, превышающие уровень ставок, указанных в списках. Также недопустимо применять меры (например, количественные ограничения), которые повлекут за собой уменьшение стоимости тарифной уступки. Данное правило основывается на принципе взаимности уступок. Страна, желающая получить открытый доступ на рынок другой страны, должна, в свою очередь, быть готова предоставить тарифные и иные уступки и преимущества другой стране в адекватном размере путем снижения тарифов или устранения прочих барьеров. Правило абсолютной взаимности, однако, не распространяется на отношения развитых и развивающихся стран. От развивающихся стран требуется предоставление уступок в форме сокращения тарифов на основе относительной взаимности с учетом их более низкого уровня развития. При назначении тарифных уступок во внимание также принимаются и различия в уровне развития новых индустриальных стран (НИС) и других развивающихся стран.

**Режим наибольшего благоприятствования.** В основе этого правила ГАТТ лежит принцип недискриминации. Все тарифы и другие меры регулирования торговых потоков должны одинаково применяться ко всем странам. Иными словами, «любое преимущество, благоприятствование, привилегия или иммунитет, предоставляемые любой договаривающейся стороной любому товару, происходящему из, или предназначенному для любой другой страны, должны немедленно и, безусловно, предоставляться аналогичному товару, происходящему из, или предназначенному для территорий всех других договаривающихся сторон»<sup>1</sup>. Никакая страна не может применять ставки таможенных сборов к одной из стран-членов выше, чем те, которые применяются ею к любой другой договаривающейся стороне. РНБ не ограничивается только тарифами. Под него подпадают любые сборы, связанные с импортом и экспортом; методы обложения пошлинами и тарифами; правила и формальности, связанные с импортом и экспортом; внутренние налоги и сборы на импортируемые товары, законы и постановления, регулирующие их продажу; администрирование количественных ограничений (т. е. распределение квот среди поставщиков на основе недискриминации), разрешенных в соответствии с правилами применения исключений.

Исключением является приграничная торговля по преференциальным ставкам и беспошлинная торговля, где более низкие и нулевые ставки не распространяются на другие страны — члены ВТО. При этом для защиты интересов стран, не пользующихся данными преференциями, ГАТТ устанавливает довольно строгие условия создания таких таможенных территорий. Например, страны — члены таможенных союзов и зон свободной торговли должны отменить пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли для практически всей торговли между составляющими их территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий, кроме того, территориальные образования такого рода не должны устанавливать новых барьеров в торговле с другими странами. Таможенные территории могут существовать в виде таможенных союзов и зон свободной торговли. В отличие от зоны свободной торговли, где каждая страна использует тарифы согласно своему перечню уступок, страны — члены таможенных союзов используют в отношении импорта гармонизированные тарифы на унифицированной основе. Также под исключение подпадает импорт в развитые страны из развивающихся по Генеральной системе преференций на основе беспошлинной торговли.

**Национальный режим.** В то время как правила РНБ запрещают применение дискриминационных мер в отношении импорта товаров из разных стран-членов, национальный режим не допускает дискриминацию импортных товаров по отношению к товарам, произведенным внутри страны. Имеется в виду недискриминационное применение внутренних норм и правил в отношении импортирующих стран по сравнению с национальными производителями, т. е. стране запрещается использовать ставки налогов на импортную продукцию выше тех, которые применяются на внутреннем рынке.

### *Правила общего применения*

Кроме четырех основных правил ГАТТ, описанных выше, существуют так называемые правила общего применения, которые регулируют прохождение товаров таможенной очистки на территории страны импортера. К этим правилам относятся: определение таможенной стоимости импортируемых товаров по принципу *ad valorem* (взимание пошлин в соответствии со стоимостью товара); порядок применения обязательных стандартов, санитарных и фитосанитарных мер; правила выдачи лицензий на импортируемый товар и ряд других правил. Все эти нормы и положения отражены в соответствующих соглашениях.

**Определение таможенной стоимости импортируемых товаров** является одним из наиболее важных вопросов, поскольку конкурентоспособность импортных товаров по сравнению с произведенными внутри страны зависит от цены и размера таможенных сборов, а последние, в свою очередь, — от ставки тарифа и таможенной стоимости. Поскольку выгоды от снижения таможенных сборов могут быть сведены к нулю слишком высоко оцененной таможенной стоимостью товара, Соглашение по применению ст. VII ГАТТ (таможенная оценка товаров) определяет правила оценки стоимости товаров для таможенных целей. Это дает возможность предпринимателям с определенной степенью уверенности определить сумму, подлежащую уплате за импортируемый товар. Соглашение устанавливает принцип определения таможенной стоимости как «стоимости сделки» на основе фактически уплаченной или подлежащей уплате импортером цены. При определении таможенной стоимости к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за импортируемые товары, добавляются комиссионные или брокерские за исключением комиссионных за покупку, стоимость кон-

тейнеров, которые для таможенных целей рассматриваются как составляющие единое целое с соответствующими товарами, стоимость упаковки, включающей стоимость как рабочей силы, так и материалов, роялти и лицензионные платежи и др.

Чтобы стоимость сделки могла считаться основой для расчета таможенной стоимости, необходимо соблюдение следующих условий:

- не должно быть ограничений в отношении распоряжения товарами или их использования покупателем;
- продажа или цена не являются предметом каких-либо условий или соображений, из-за которых стоимость оцениваемых товаров не может быть определена;
- никакая часть выручки от какой-либо последующей перепродажи, распоряжения или использования товаров покупателем не перейдет прямо или косвенно продавцу;
- покупатель и продавец не связаны между собой.

Если эти условия не соблюдаются, таможенные органы, основываясь на информации о цене или других имеющихся данных, могут поставить под сомнение достоверность предоставленных документов, подтверждающих контрактную стоимость товара. Для обеспечения объективности отказа таможи рассматривать стоимость сделки, заявленную импортером, как таможенную стоимость Соглашение предусматривает установление национальным законодательством права апеллировать и предоставлять документы или другие доказательства, подтверждающие корректность стоимости. Если таможенные органы не удовлетворены предоставленной информацией, импортер имеет право письменного запроса о причинах отказа с целью дальнейшего рассмотрения вопроса в вышестоящих инстанциях. Необходимо также отметить, что даже если продавец и покупатель связаны между собой, это не является основанием для признания стоимости сделки неприемлемой. В таком случае изучаются обстоятельства, в которых осуществляется продажа, и стоимость сделки принимается при условии, что связь не повлияла на цену. Если в свете информации, представленной импортером или полученной иным образом, таможенная администрация имеет основания считать, что связь повлияла на цену, она сообщает о своих основаниях импортеру, которому предоставляется разумная возможность отреагировать. По соответствующей просьбе импортера сообщение об основаниях представляется в письменном виде. Также по Соглашению импортер имеет право требовать принятия указанной им стоимости сделки, если импортер покажет, что такая стоимость близка:

- к ценам, основанным на стоимости сделки при продажах не связанными покупателями идентичных или аналогичных товаров в ту же страну импорта, в то же время;
- к ценам единицы продукции с учетом вычетов;
- к ценам, основанным на расчетной стоимости.

В случае, если стоимость сделки окажется неприемлемой, Соглашение ограничивает полномочия таможенных органов по использованию методов оценки стоимости и предусматривает пять последовательно применяемых методов определения таможенной стоимости. Положения следующей по порядку статьи могут быть использованы только тогда, когда таможенная стоимость не может быть определена согласно положениям предыдущей статьи. Первый метод заключается в оценке таможенной стоимости как стоимости сделки с идентичными товарами, продаваемыми на экспорт в ту же страну импорта в то же или почти в то же время, что и оцениваемые товары. Там, где невозможно определить стоимость на основе предыдущего метода, используется стоимость сделки аналогичных товаров, продаваемых в ту же страну в то же время. Аналогичные товары отличаются от идентичных (сходных во всех отношениях включая физические характеристики, качество и репутацию) тем, что имеют сходные характеристики, материалы и позволяют выполнять одинаковые функции. При использовании третьего метода таможенная стоимость основывается на цене единицы продукции, по которой импортируемые товары или идентичные или аналогичные товары продаются в наибольшем совокупном количестве одновременно с импортом оцениваемых товаров, за вычетом комиссионных платежей, надбавок, производимых для прибыли и покрытия общих расходов, транспортных и страховых расходов и других сборов и национальных налогов, подлежащих уплате в стране импорта в связи с ввозом или продажей товаров. Расчетная стоимость как четвертый метод оценки должна состоять из издержек или стоимости материалов и производства, объема прибыли и общих расходов, который отражается в продаже товаров того же класса, что и оцениваемые товары, изготавливаемые производителями в стране экспортера в страну импортера. По пятому методу стоимость определяется путем использования разумных средств, совместимых с принципами и общими положениями Соглашения, и на основе данных, имеющихся в стране импортера. Таможенная стоимость не может определяться среди прочего на основе цены товаров для экспорта в иную страну, нежели страна импорта; минимальных таможенных стоимостей; произвольных или фиктивных стоимостей.

Как уже отмечалось, главной целью Соглашения является защита интересов честных торговцев путем использования в качестве таможенной стоимости цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате импортером в конкретной сделке. Причем тот факт, что цена, заявленная конкретным импортером, может быть ниже цен других импортеров, не является однозначным основанием для неприемлемости данной стоимости сделки. В дополнение к правам импортеров, приведенным выше, следует упомянуть также право импортера отозвать товар с таможи в случае задержки в определении таможенной стоимости, предоставив залог или депозит, покрывающий размер подлежащего уплате сбора.

**Стандарты, санитарные и фитосанитарные нормы.** Часто импортирующие страны выдвигают требования соответствия ввозимых товаров тем стандартам, которые установлены страной с целью защиты жизни и здоровья людей, охраны животных, растений и окружающей среды. Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ) обеспечивает

условия для того, чтобы обязательные технические регламенты и стандарты не создавали излишних препятствий международной торговле. Более того, такие стандарты должны иметь научное обоснование. Не должны также устанавливаться лишние барьеры в виде стандартов, даже если они соответствуют международным нормам. Если по климатическим, географическим и другим условиям стандарты определенной страны не могут соответствовать международным нормам, информация о новом стандарте должна быть опубликована, чтобы другие страны-члены имели возможность высказать свои рекомендации по проекту стандарта. Соглашение обязывает учитывать эти рекомендации при разработке окончательной версии стандарта.

Добровольные стандарты, где соответствие не обязательно, также создают немало проблем в международной торговле, так как могут сильно отличаться друг от друга. Кодекс добросовестной практики, являющийся частью ТБТ, рекомендует использовать для разработки таких стандартов принципы, используемые в обязательной стандартизации.

Что касается санитарных и фитосанитарных норм, то основная цель этих норм — охрана растений, животных и здоровья людей. Основные принципы, заложенные в Соглашении по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФМ), соответствуют принципам обязательной стандартизации. Разница состоит в том, что ТБТ требует применения стандартов на основе принципа недискриминации по отношению к странам-импортерам, а СФМ допускает применение дискриминационных мер, учитывая при этом различия в уровне распространенности специфических заболеваний и вредителей. Разрешается и использование временных ограничений ввоза импортной продукции как мер защиты от распространения определенного заболевания, что должно быть научно обосновано.

В Соглашении по техническим барьерам в торговле для определения характеристик товара или связанных с ними процессов и методов производства, соблюдение которых обязательно, применяется «технический регламент». Термин «стандарт» используется для определения правил, руководств и характеристик, использование которых не является обязательным. Оба термина касаются требований к терминологии, обозначениям, упаковке, маркировке или этикетированию в той степени, в которой они применяются к товару, процессу или методу производства. Нормы соглашений касаются только процесса и методов производства, имеющих отношение к качеству и прочим характеристикам товара. Другие методы производства и обработки товара регламентируются стандартами для методов обработки и производства товаров.

Соглашение по техническим барьерам в торговле предписывает, чтобы технический регламент применялся на основе предоставления режима наибольшего благоприятствования и национального режима для всех импортеров и стандарты не являлись излишними барьерами для торговли, имея при этом научное обоснование. В случаях, когда требуется прямое подтверждение соответствия техническим регламентам или стандартам, процедуры оценки соответствия разрабатываются и применяются таким образом, чтобы иностранным поставщикам предоставлялся не менее благоприятный доступ на рынок, чем поставщикам национального происхождения. Соглашение устанавливает, что любые платежи и вознаграждения, связанные с оценкой товаров иностранных поставщиков, должны быть равны платежам и вознаграждениям, взимаемым за оценку соответствия аналогичных отечественных товаров, а процедура отбора образцов не должна приводить к созданию излишних неудобств для иностранных поставщиков. Соглашение предписывает странам-членам признавать результаты процедур оценки соответствия других стран-членов, даже когда подобные процедуры отличаются от их собственных, при условии их соответствия применяемым техническим регламентам и стандартам.

Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер устанавливает принципы, которые должны использовать страны-члены в отношении импортной продукции. Санитарные и фитосанитарные меры определяются соглашением как меры защиты жизни и здоровья животных или растений от рисков, возникающих в связи с проникновением и распространением вредителей, переносчиков болезней, заболеваний, а также защиты жизни и здоровья людей от рисков, возникающих от добавок, загрязняющих веществ, токсинов или болезнетворных организмов в пищевых продуктах. Хотя большинство требований СФМ совпадает с принципами Соглашения по техническим барьерам, существует несколько существенных различий. В отличие от ТБТ Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам допускает, чтобы стандарты применялись на основе дискриминации в отношении других членов в силу существенных различий в климате, условиях возникновения и степени распространения заболеваний и разносчиков болезней. СФМ допускает отклонение от международных стандартов. Страна-член может разрабатывать и использовать более жесткие меры защиты внутреннего рынка, если это научно обосновано или если страна считает данную меру более подходящей. При этом пригодность такой меры должна основываться на оценке риска для жизни или здоровья людей, животных или растений, осуществляемой с учетом имеющихся научных обоснований, методов производства и переработки, методов инспекции, отбора проб и испытаний, а также степени преобладания того или иного заболевания на данной территории. При оценке риска должны также браться в расчет экономические факторы включая потенциальный ущерб от снижения объема производства при возникновении и распространении какого-либо заболевания, расходы по его устранению и соотношение затрат и эффективности альтернативных подходов к ограничению рисков. Допускается применение временных санитарных и фитосанитарных норм и в случаях явно недостаточного научного обоснования, когда существует риск неизбежного распространения какого-либо заболевания.

**Процедуры импортного лицензирования.** ГАТТ стремится минимизировать количество формальностей, связанных с товарооборотом, при этом учитывая, что страны-члены могут намеренно устанавливать лицензирование импортных товаров. Национальные процедуры импортного лицензирования способны существенно влиять на потоки импортного товара, особенно если такие процедуры не прозрачны и создают препятствия для движения товаров. Соглашение по

процедурам импортного лицензирования устанавливает две категории лицензирования импорта: автоматическое и неавтоматическое. Автоматические лицензии, одобрение которых дается во всех случаях, должны утверждаться в течение 10 дней после подачи заявления на получение лицензии. Неавтоматические лицензии, используемые в основном для регулирования количественных ограничений, выдаются в течение 30 дней с даты подачи заявления с выдачей лицензий по мере поступления заявок или в течение 60 дней, если заявители подали заявки одновременно. При введении лицензий для целей, отличных от осуществления количественных ограничений, члены должны опубликовать информацию, достаточную для понимания основы предоставления лицензий.

Соглашение устанавливает принципы и правила, согласно которым процедуры получения лицензии не должны препятствовать международной торговле товарами. Одним из основных правил является опубликование информации по лицензированию:

- данных о лицах, фирмах и организациях, подающих заявку;
- информации об административном органе, ответственном за выдачу лицензий;
- информации о товарах, подлежащих лицензированию.

Для защиты интересов импортеров и обеспечения быстроты получения лицензий Соглашение устанавливает, что формы заявлений и процедура подачи должны быть как можно более простыми, ни одно заявление не должно быть отклонено из-за несущественных ошибок в документации, не должно налагаться наказание большее, чем необходимо для предупреждения ошибок в оформлении документации, и не должно быть отказано в лицензии из-за незначительных отклонений в стоимости, качестве или массе, вызванных естественной утряской и усушкой, а также в результате транспортировки.

**Правила, касающиеся экспорта товаров.** Хотя большая часть ГАТТ посвящена процедурам импортирования товаров, в Соглашении содержатся нормы, касающиеся экспорта товаров. ГАТТ предполагает освобождение экспортеров от косвенных налогов, таможенных платежей и других применяемых в стране-экспортере косвенных налогов на выпуск и распространение продукции. Экспортеры не освобождаются от уплаты прямых налогов (таких как налог на прибыль или подоходный налог). Любая задержка или отсрочка в выплате прямых налогов считается запрещенной экспортной субсидией.

В исключительных случаях ГАТТ допускает принятие мер по контролю над экспортом. Странам разрешается облагать экспортера налогами или ограничивать экспорт, если это необходимо для контроля экспортного товара или для иных целей. Например, экспортные пошлины могут быть временно введены сразу после девальвации, если более низкие экспортные цены в иностранной валюте не вызвали ожидаемого увеличения экспорта при одновременном получении экспортерами сверхприбылей. Также экспортные платежи могут быть использованы с целью улучшения условий торговли, расширения доступа национальных производителей к ресурсам или по экологическим причинам, связанным с использованием национальных природных ресурсов.

Что касается ограничения экспорта, то нормы ГАТТ запрещают использование каких-либо количественных ограничений. Однако разрешается ограничивать или запрещать экспортные поставки, если это необходимо:

- в связи с применением стандартов или правил классификации, сортировки и сбыта сырьевых товаров в международной торговле;
- для предотвращения или ослабления последствий критического недостатка продовольствия или других товаров, имеющих существенное значение для экспортирующей договаривающейся стороны.

Также страны не должны налагать ограничения на сырье с целью защиты отечественного производителя или во избежание конкуренции среди экспортеров.

### ***Соглашения по текстилю, одежде и сельскому хозяйству***

Как уже отмечалось, основной задачей Уругвайского раунда было создание условий для дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами. На предыдущих раундах, особенно на Токийском, предпринимались шаги по уменьшению тарифов со стороны развитых стран, но не происходило сокращения количественных ограничений, а также других нетарифных ограничений. На предыдущих раундах не принимались меры по уменьшению ограничений со стороны развитых стран в отношении сельскохозяйственных продуктов, что оставляло соответствующие рынки почти закрытыми для импортной продукции. Никаких изменений не происходило и в области субсидирования. В рамках переговоров Уругвайского раунда по открытию рынков были достигнуты следующие договоренности:

- дальнейшее снижение тарифных ставок;
- принятие Соглашения по текстилю и одежде, в котором страны обязуются снять в десятилетний срок ограничения, установленные Соглашением по международной торговле текстилем;
- постепенная либерализация сельскохозяйственных рынков в рамках Соглашения по сельскому хозяйству;
- снижение развивающимися странами тарифов на текстильную и сельскохозяйственную продукцию;
- связывание почти всех тарифов развитых стран и увеличение числа связанных тарифов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

В рамках Соглашения по текстилю и одежде страны договорились о принятии новых правил в торговле промышленными товарами. В частности, была достигнута договоренность о постепенном снижении тарифов в развитых странах на 40%, а в развивающихся — на 30%. Также все развитые и некоторые развивающиеся страны договорились о полной отмене тарифов на фармацевтическую продукцию, сельскохозяйственную и строительную технику, медицинское оборудование, мебель, бумагу, сталь и игрушки. Таким образом, доля продукции, не облагаемой пошлинами, увеличена в два раза — с 22% до 44%, что должно привести к снижению средневзвешенного тарифа с 6,3% до 3,8% в развитых странах, с 15,3% до 12,3% в развивающихся странах и с 8,6% до 6,0% в странах с развивающейся экономикой.

Одним из наиболее важных аспектов переговорного процесса являлся вопрос об устранении количественных ограничений. Сложность состояла в том, что принятие нового соглашения требовало приведения норм Соглашения по международной торговле текстилем (МФА) в соответствие с новыми правилами и принципами ГАТТ. Соглашение по текстилю и одежде предусматривает постепенную отмену ограничений на ввоз текстиля и одежды. Методологической основой интеграции торговли текстилем в ГАТТ является список текстильной продукции, содержащейся в приложении к Соглашению. В этот список вошла вся текстильная продукция независимо от того, применяются ли к данному виду товара ограничительные меры. Процесс интеграции состоит из четырех элементов. На каждой стадии товар, достигающий определенного минимального уровня общего объема импорта страны в 1990 г., должен быть включен в процесс интеграции. Доли распределяются следующим образом:

- 16% продукции по списку на дату вступления Соглашения в силу (1 января 1995 г.);
- 17% на конец третьего года (1 января 1998 г.);
- 18% на конец седьмого года (1 января 2002 г.);
- 49% на конец десятого года (1 января 2005 г.).

В процессе вхождения в ГАТТ страны-члены свободны в выборе видов продукции, подлежащей ограничению. Единственное, что должно учитываться, — это принадлежность тех или иных видов продукции к одной из четырех групп, а именно: топсы и пряжа, ткани, готовые текстильные товары и одежда. Соглашение также предусматривает постепенное увеличение ограничительных квот в течение переходного периода с учетом темпов роста, установленных для соответствующих ограничений. Хотя целью Соглашения является снятие ограничений на торговлю текстильной продукцией, разрешается применение защитных мер. Они могут быть приняты только в отношении товаров, не интегрированных в ГАТТ, если импорт наносит серьезный ущерб отечественной промышленности или для нее возникает реальная угроза ущерба.

Что касается сельскохозяйственной продукции, то в мировой практике принято условное разделение на тропические продукты, производимые в основном в развивающихся странах, и другие. В отношении тропических продуктов развитые страны применяли высокие тарифы и облагали импорт внутренними налогами. С учетом заинтересованности развивающихся стран в экспорте тропической продукции в рамках ГАТТ была достигнута договоренность о беспошлинном ввозе тропических товаров на территорию развитых государств или ввозе в рамках преференциальных соглашений. Однако в отношении других сельскохозяйственных товаров развитые страны по-прежнему применяли высокие пошлины и другие меры защиты. Таким образом правительства развитых стран старались поддержать отечественных производителей, продукция которых не могла конкурировать с импортной вследствие высокой себестоимости производимых товаров. Развитые страны применяли практику предоставления экспортных субсидий при вывозе отечественной сельскохозяйственной продукции. Распространенным способом защиты отечественного производителя развивающихся стран являлись и являются количественные ограничения. Таким образом, для либерализации мировой торговли сельскохозяйственными продуктами необходимо было создать систему постепенного открытия рынков.

Соглашение по сельскому хозяйству, которое было достигнуто в рамках Уругвайского раунда, предусматривает программу постепенной либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией. Вновь созданная система торговли требует от стран-членов принятия новых правил, регулирующих использование мер пограничного контроля импорта и экспортных и других субсидий, выдаваемых правительствами своим производителям сельскохозяйственной продукции. Наиболее важными аспектами Соглашения являются запрет на использование нетарифных мер (количественных ограничений импорта, скользящих импортных сборов, минимальных импортных цен, выборочного лицензирования, добровольного ограничения экспорта и др.) и замена их тарифным эквивалентом, а также связывание и снижение тарифов (на 37% для развитых стран и на 24% для развивающихся). В Соглашение не включены меры, применяемые в соответствии с положениями о платежном балансе или другими общими не относящимися к сельскому хозяйству положениями ГАТТ. Соглашение устанавливает верхний предел объема субсидируемого экспорта сельскохозяйственных продуктов. Предполагается сокращение бюджетных расходов и объема экспортных субсидий развитыми странами на 36% и 21% соответственно от уровня базового периода 1986—1990 гг. в течение шести лет и на 24% и 14% развивающимися странами в течение десяти лет. По отдельным видам товаров тарифы должны быть снижены на 15% развитыми странами и на 10% — развивающимися.

По некоторым категориям продуктов с высокой степенью защиты тарификация не может дать ожидаемого эффекта. В таких случаях дополнительно к тарификации применяется система обязательств по текущему и минимальному доступу на рынок, устанавливающая тарифные квоты. В пределах таких квот к импортной продукции применяются более низкие ставки пошлин, чем ко всем остальным продуктам.

### *Правила, регулирующие субсидии на промышленные товары*

Правила субсидирования промышленных товаров зафиксированы в ст. XVI ГАТТ и Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам. Правила регулируют торговлю промышленными товарами. В Соглашении признается право государств применять субсидии как инструмент достижения определенных целей: развития новых отраслей, стимулирования инвестиций, а также поддержки отраслей в отстающих регионах. На использование субсидий налагаются ограничения, если такие меры приводят к неблагоприятным последствиям в ходе ведения торговли.

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам устанавливает наличие субсидии, когда:

- правительство практикует прямой перевод денежных средств (дотации, займы, покупки акций);
- правительство не взимает причитающиеся ему доходы<sup>2</sup> (налоговые льготы в виде налоговых кредитов);
- правительство предоставляет товары или услуги помимо общей инфраструктуры либо закупает товары

и когда таким образом предоставляется преимущество. Целью Соглашения является выявление и запрещение использования субсидий, которые отрицательно воздействуют на ход торговли других стран.

**Запрещенные (красные) субсидии.** К запрещенным относятся субсидии, связанные с результатами экспорта и использованием отечественного товара вместо импортного. В качестве примера можно привести субсидирование затрат на производство экспортируемого товара, освобождение от прямого налогообложения (налог на прибыль от экспорта товаров), освобождение от косвенного налогообложения (НДС), возврат импортных пошлин, экспортные кредиты и гарантии экспортных программ по неадекватным ставкам. Раньше правило, запрещающее субсидирование экспорта, относилось только к развитым странам. Теперь Соглашение распространяет его и на развивающиеся страны.

**Субсидии, дающие основание для принятия мер (желтые субсидии).** Согласно правилам Соглашения правительства стран-членов имеют право выдавать субсидии кроме описанных выше запрещенных. Разрешенные субсидии делятся на две категории: желтые, дающие основание для принятия мер, и зеленые, не дающие основания для принятия мер. Для определения субсидии как дающей или не дающей основание для принятия мер используется термин «специфичность». К специфическим субсидиям относятся такие, доступ к которым четко ограничен для предприятия или отрасли промышленности либо группы предприятий или отраслей, находящихся в юрисдикции субсидирующего органа. Все специфические субсидии являются желтыми, если они наносят ущерб отечественной промышленности другого члена или аннулируют либо сокращают выгоды, извлекаемые другими членами, в частности выгоды от уступок.

Необходимость применения мер против субсидий диктуется серьезностью ущемления интересов, когда субсидирование влечет за собой одно или несколько из следующих последствий:

- вытеснение или затруднение импорта аналогичного товара другого члена на рынок субсидирующего члена или экспорта на рынок третьей страны;
- значительное снижение цены субсидированного товара или сдерживание цен на рынке;
- увеличение доли субсидирующего члена на мировом рынке того или иного сырьевого товара по сравнению со средней долей, которую он имел за предшествующий трехлетний период.

Другим критерием применения мер против субсидий является материальный ущерб, нанесенный импортирующей стране, которая в случае доказанности наличия такого ущерба может налагать компенсационные пошлины. Аннулирование или сокращение выгоды от уступок в форме связывания тарифов наступает, когда страна-экспортер обнаруживает, что в результате предоставления взаимных уступок отечественная отрасль теряет долю внутреннего рынка по сравнению с субсидируемой отраслью страны-импортера.

**Субсидии, не дающие основания для принятия мер (зеленые субсидии).** К этой категории относятся субсидии, не являющиеся специфическими. Субсидии, выданные на основе объективных экономических критериев и не дающие преимущества одним предприятиям перед другими, не являются специфическими и не дают права на принятие компенсационных мер (например, субсидии малым и средним предприятиям, выданные на основе численности занятых и размера предприятия). Помимо этого к зеленым субсидиям относятся:

- помощь на исследовательскую деятельность, проводимую фирмами при выполнении определенных условий;
- помощь неблагоприятным регионам в рамках регионального развития;
- содействие в адаптации существующих производственных мощностей к новым требованиям в отношении охраны окружающей среды при условии, что такие субсидии единовременны и составляют не более 20% расходов по адаптации.

Импортирующие страны не могут налагать компенсационные пошлины на товары, находящиеся под действием зеленых субсидий.

**Меры по защите прав.** Если страна — член ВТО имеет основания полагать, что субсидия, предоставленная другим членом, влечет за собой ущерб для отечественной промышленности, аннулирование или сокращение выгод, а также серьезное ущемление ее интересов, то она может обратиться к другой стране-члену с просьбой о проведении консультаций. Если консультации не приводят к достижению взаимного согласия, дело передается в орган по разрешению споров для создания третьей группы, которая должна представить доклад всем заинтересованным сторонам. После одобрения доклада ОРС и признания наличия неблагоприятных последствий страна, применяющая субсидию, должна

принять меры по устранению неблагоприятных последствий или отменить субсидию. Если этого не происходит, ОРС разрешает пострадавшей стороне принять соразмерные ответные меры. Компенсационные меры не могут быть приняты в отношении субсидий, не дающих основания для принятия мер.

### ***Применение защитных мер***

Соглашение по специальным защитным мерам (СЗМ) регулирует процедуру применения мер по ограничению импорта в случаях, когда импорт товара причиняет «серьезный ущерб» какой-либо отрасли или существует «явная неизбежность» возникновения такого ущерба, обусловленные импортом товара в «возросших количествах». Под серьезным ущербом понимается общее существенное ухудшение ситуации в отрасли отечественного производителя. Как и в других подобных соглашениях ВТО, для применения защитных мер необходимо установить причинную связь между возросшим импортом и серьезным ущербом или угрозой серьезного ущерба.

Согласно Соглашению защитные меры могут быть приняты в форме количественных ограничений либо в виде увеличения импортного тарифа сверх уровня связывания. При этом отечественным производителям не должны предоставляться более благоприятные условия, чем импортерам. Защитные меры носят временный характер и применяются для того, чтобы предоставить производителям возможность приспособиться к ведению торговли в условиях открытых границ и конкуренции со стороны импортеров. Если защитные меры вводятся в виде количественных ограничений, они не должны приводить к сокращению импорта ниже среднего уровня за последние три представительных периода, по которым имеются статистические данные. Принцип недискриминации применяется при распределении импортных квот в соответствии с долями стран-импортеров за представительный период. Соглашение допускает отступление от принципа недискриминации при распределении квот, если будет доказано, что импорт из какой-либо страны рос непропорционально по отношению к общему росту импорта данного товара за представительный период. При этом требуется провести консультации со всеми заинтересованными представителями экспортеров с предоставлением оснований необходимости отхода от этого принципа ВТО. При угрозе возможного ущерба отступления не допускаются. В ситуации, когда отсрочка нанесла бы ущерб, при наличии очевидного доказательства ущерба от возросшего импорта любой член может принять временную специальную защитную меру, максимальный срок действия которой не должен превышать четыре года, но может быть продлен при условии, что такая мера продолжает быть необходимой.

Поскольку введение защитных мер нарушает баланс требований и обязательств данной страны, ее торговые партнеры получают право на компенсацию, которая выражается в предоставлении им эквивалентных торговых уступок в других отраслях. Если такие компенсации не предоставлены, эти страны получают право ввести торговые ограничения в одностороннем порядке, если на это нет возражений в Совете по торговле товарами. Если причиной защитной меры является рост импорта, то в течение первых трех лет действия защитных мер право на компенсацию у ее партнеров не возникает.

Во многом из-за необходимости применения принципа недискриминации страны-члены используют так называемые серые меры: добровольное ограничение экспорта, сдерживание экспорта и другие аналогичные меры, противоречащие принципам ВТО. Соглашение запрещает использование таких мер и предписывает их устранение. Контроль за использованием подобных мер осложняется практикой неформального их использования.

В отношении развивающихся стран Соглашение предусматривает определенные исключения. Защитные меры не применяются, если доля страны в общем объеме импорта составляет менее 3%, а суммарная доля всех развивающихся государств, имеющих менее чем 3%-ную долю, не превышает 9%.

### ***Правила применения антидемпинговых и компенсационных пошлин***

Данные правила отражены в Соглашении по применению ст. VI ГАТТ и в Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам. Эти соглашения устанавливают два типа недобросовестной торговой практики: занижение цены (демпинг) и действия, предполагающие нечестную конкуренцию с помощью субсидирования экспорта товаров. В качестве мер борьбы с такой практикой импортирующим государствам разрешается использовать антидемпинговые и компенсационные пошлины, но только если после проведения расследования подтверждается наличие материального ущерба национальной промышленности. Оба соглашения рассматривают идентичные критерии оценки нанесенного ущерба, равно как и процедуры ведения расследования.

Демпинг состоит в том, что товары одной страны поступают на рынок другой страны по цене ниже нормальной, т. е. ниже сравнимой цены при обычном течении торговли на аналогичный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране. При отсутствии такой цены на внутреннем рынке используется наивысшая сравнимая цена на аналогичный товар для экспорта в третьи страны либо стоимость производства товара в стране происхождения с добавлением расходов по продаже и нормы прибыли. Товар, цена которого не ниже нормальной цены на внутреннем рынке, может быть рассмотрен как подверженный демпингу, если он продается по цене ниже уровня издержек производства такого товара.

Аналогичные меры применяются при использовании защитных мер для ограничения импорта с целью поддержки отечественного производителя, которому был нанесен ущерб от резкого и внезапного увеличения импорта. Однако «степень» ущерба промышленности в случае использования защитных мер значительно выше уровня, необходимого для применения компенсационных и антидемпинговых мер. В этом случае проблемы, с которыми сталкиваются производители, не возникают в связи с недобросовестной торговой практикой, в то время как во втором случае именно недобросовестная конкуренция является причиной возможного использования соответствующих мер.

В случае отсутствия продаж аналогичного товара на внутреннем рынке при обычном течении торговли либо в силу особой рыночной ситуации или низкого объема продаж на рынке страны-экспортера демпинговая маржа определяется путем сопоставления со сравнимой ценой на аналогичный товар, экспортируемый в третью страну, при условии представительности цены (5% продаж в стране-импортере), либо с издержками производства в стране происхождения с добавлением разумных административных, торговых и общих издержек, а также нормы прибыли. При сопоставлении экспортной и нормальной цен на товар необходимо учитывать следующие моменты:

- сравниваться должны цены одного уровня, например, цена с завода, оптовая или розничная цена;
- при этом рассматриваются цены сделок, совершенных одновременно или приблизительно в одно время;
- должны учитываться курсы валют на дату продаж;
- демпинговая маржа в ходе расследования должна устанавливаться на основе сравнения средневзвешенной нормальной стоимости со средневзвешенными ценами всех сопоставимых экспортных сделок либо путем сравнения нормальной стоимости с экспортными ценами по конкретным сделкам.

Соглашения устанавливают правило *de minimis*, согласно которому расследование по определению субсидированного импорта и импорта по демпинговым ценам может быть отклонено или прекращено, если:

- демпинговая разница составляет менее 2% экспортной цены;
- объем демпингового импорта из определенной страны составляет менее 3% импорта аналогичного товара в импортирующую страну при условии, что на страны, индивидуальная доля которых составляет менее 3% импорта аналогичного товара в импортирующую страну, в совокупности приходится не более 7% импорта аналогичного товара в импортирующую страну;
- материальный ущерб незначителен.

Продажа товара на внутреннем рынке по ценам ниже удельных издержек может рассматриваться как осуществляемая вне обычного хода торговли, если компетентные органы установят, что такие продажи осуществляются в течение продолжительного времени в значительных количествах (т. е. когда объем продаж по ценам ниже удельных издержек составляет не менее 20% объема продаж по сделкам, принимаемым во внимание при определении нормальной стоимости) и по ценам, которые не обеспечивают возмещения всех издержек в течение разумного периода времени (обычно год, по крайней мере не менее шести месяцев).

**Процедура взимания компенсационных и антидемпинговых пошлин.** Оба вышеупомянутых соглашения предписывают наложение антидемпинговых и компенсационных платежей только на основе объективного изучения как объема демпингового импорта и влияния демпингового импорта на цены аналогичных товаров на внутреннем рынке, так и его последующего влияния на отечественных производителей таких товаров. При установлении существования угрозы материального ущерба компетентным органам следует учитывать значительные темпы увеличения демпингового импорта на внутренний рынок, наличие у экспортера достаточных экспортных возможностей, указывающих на вероятность значительного увеличения демпингового экспорта, поступление импорта по ценам, которые будут оказывать значительное понижающее и подавляющее влияние на внутренние цены, и наличие запасов товара, в отношении которого проводится расследование. При этом лишь совокупность названных факторов может позволить сделать заключение, что дальнейший демпинговый или субсидированный импорт способен причинить материальный ущерб производителям страны-импортера.

Расследование по определению наличия ущерба от демпингового или субсидированного импорта начинается по письменному заявлению, поданному отечественной отраслью или от ее имени<sup>3</sup> с предоставлением пакета документов, необходимых для рассмотрения вопроса о применении антидемпинговых и компенсационных мер. В число таких документов входит информация об объеме и стоимости отечественного производства заявителя, перечень всех известных отечественных производителей аналогичного товара, полное описание товара, предположительно являющегося предметом демпинга, информация о ценах, по которым данный товар продается для потребления на внутренних рынках страны или стран происхождения или экспорта, а также информация о динамике импорта, предположительно являющегося предметом демпинга. После получения надлежащим образом документированного заявления и до начала расследования компетентные органы уведомляют правительство заинтересованного члена-экспортера. После начала расследования компетентные органы предоставляют органам власти экспортирующей страны полный текст заявления. Более того, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам налагает обязательство консультирования со страной-экспортером после подачи заявления, но до начала расследования. Ответчику дается возможность опровергнуть выдвинутые обвинения в устной или письменной форме.

Также согласно соглашениям страна-экспортер берет обязательство сотрудничать с органами, ведущими расследование, и предоставлять интересующую их информацию. Если информация не предоставляется вовремя, компетентные

органы могут принимать решение на основе имеющейся у них информации. С целью проверки представленной информации или получения дополнительных подробных сведений компетентные органы могут проводить расследование на территории других членов. Предоставление результатов расследования осуществляется компетентными органами с учетом требования о защите конфиденциальной информации.

В исключительных случаях, когда компетентные органы считают такие меры необходимыми для предотвращения ущерба, причиняемого в ходе расследования, могут применяться временные меры в форме временной пошлины или залога — денежного депозита или долгового обязательства — в размере суммы предварительно оцененной антидемпинговой пошлины, которая не должна быть больше предварительно оцененной демпинговой маржи.

После того как все требования удовлетворены, компетентные органы принимают решение о введении компенсационных и демпинговых пошлин, размер которых не должен превышать демпинговой маржи. Пошлина остается в силе лишь в течение такого времени и в таком размере, которые необходимы для противодействия демпингу, наносящему ущерб. Действие любой окончательной антидемпинговой и компенсационной пошлины прекращается не позднее чем через пять лет с даты ее введения или с даты самого последнего пересмотра (пересмотр должен занимать не более года).

### ***Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности***

Развитие мировой торговли во многом зависит от того, насколько законы о защите прав интеллектуальной собственности стран-членов соответствуют друг другу. Различия в законодательстве, небрежное выполнение и невыполнение законов приводит к международной торговле контрафактными товарами, что наносит ущерб коммерческим интересам производителей. В связи с этим Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности устанавливает минимальный набор стандартов защиты прав интеллектуальной собственности, процедуры и методы их использования, а также механизм проведения консультаций по приведению национального законодательства в соответствие с международными нормами. Объектом защиты прав интеллектуальной собственности являются продукты человеческого интеллекта. Соглашение включает в себя нормы, касающиеся авторского права и смежных прав, товарных знаков, географических указаний, промышленных образцов, патентов, топологии интегральных микросхем и охраны закрытой информации, также отдельно оговаривается механизм контроля за антиконкурентной практикой через договорные лицензии. Для соблюдения прав патентообладателя используется обязательное лицензирование. При этом обязательное лицензирование торговли запрещается. Основными принципами ТРИПС являются предоставление гражданам других стран-членов не менее благоприятных прав, чем те, которые предоставляются собственным гражданам (национальный режим), а также недискриминация в отношении предоставления преимуществ, льгот и привилегий странам — членам ВТО.

В связи с развитием наукоемких и высокотехнологичных производств и расширением международной торговли вопрос защиты прав интеллектуальной собственности становится все актуальнее. Производство огромного количества традиционных и сравнительно новых товаров основано на использовании патентованных технологий. Со снятием ограничений на иностранные инвестиции компании, обладающие высокими технологиями, получили выход на международные рынки. Естественно, что желание участия в совместных предприятиях с использованием своих технологий сопряжено с гарантией непроизводства контрафактной и пиратской продукции и защитой прав интеллектуальной собственности на территории той страны, с которой компания имеет деловые отношения.

**Патентное право.** ТРИПС определяет минимальный набор условий, обеспечивающих защиту прав интеллектуальной собственности. Патенты обеспечивают защиту прав на любое изобретение независимо от того, является оно продуктом или способом включая способ производства продукта. Для того чтобы патент был выдан, изобретение должно:

- обладать новизной;
- содержать изобретательский уровень;
- являться промышленно применимым.

Патенты должны выдаваться независимо от места изобретения и от того, является ли продукт произведенным внутри страны-члена или импортируемым. Страны-члены могут исключать из области патентуемых диагностические, терапевтические, хирургические методы лечения людей или животных; растения и животных, кроме микроорганизмов; а также биологические способы выращивания растений и животных, кроме небиологических и микробиологических способов. Для растений в этом случае должна применяться система *sui generis*.

Патентообладатели пользуются исключительными правами препятствовать третьим лицам создавать, использовать, продавать, ввозить для продажи продукт или способ производства продукта без согласия владельца, а также передавать патент по наследству и заключать лицензионные договоры. Если разбирается дело о нарушении права владельца в отношении патента на способ, бремя доказательств правомочного использования запатентованного способа лежит на ответчике. То есть судебные власти имеют право потребовать от ответчика доказательств, что способ получения идентичного продукта отличается от запатентованного. Возможно использование патента без согласия патентообладателя.

Законодательство многих стран предусматривает использование патента без разрешения патентообладателя, включая использование государством, при соблюдении определенных условий. Если предполагаемый пользователь на ра-

зумных коммерческих условиях и в течение разумного периода не смог получить разрешения от правообладателя, правительство страны-члена может разрешить использование патента пользователем, обязав его уплатить патентообладателю соответствующее вознаграждение. Эта процедура может быть отменена при чрезвычайной ситуации в стране или других крайних обстоятельствах, а также в случае некоммерческого использования патента правительством, о чем патентообладатель должен быть немедленно проинформирован. Соглашение устанавливает довольно жесткие условия использования патента без разрешения патентообладателя, а именно: такое использование разрешается для обеспечения потребностей внутреннего рынка страны-члена, оно не является исключительным, продолжительность такого использования ограничивается целями, для которых было разрешено (а в сфере технологии производства полупроводников цели должны быть исключительно некоммерческие), и подлежит отмене, как только обстоятельства, которые привели к использованию патента, прекращают существовать. Патентообладатель имеет право обжаловать в судебном порядке любое решение, относящееся к такому использованию или вознаграждению за такое использование. Хотя патентообладатель имеет исключительные права на патент, страны-члены предъявляют к ним требование «достаточно ясного и полного раскрытия изобретения, чтобы оно могло быть реализовано специалистом в данной области».

**Авторское право и смежные права.** Охрана авторских прав распространяется на результаты творчества (литературные, научные, художественные произведения и т. д.), но не на идеи или процессы как таковые. В авторском праве предполагается не новизна идеи, а новизна формы, в которой воплощено произведение автора. Авторское право устанавливает исключительное право автора использовать свое произведение по собственному усмотрению. К авторскому праву относятся право на воспроизведение, исполнение, запись, вещание произведений, а также их перевод. Смежные права защищают права исполнителей, производителей фонограмм (звукозаписей) и вещательных организаций, являющихся посредниками, способствующими распространению произведений авторов. Основные положения авторского и смежных прав зафиксированы в Бернской и Римской конвенциях. Положения ТРИПС устанавливают права в отношении:

- программ для ЭВМ и компиляции данных (рассматриваются как литературные произведения в соответствии с Бернской конвенцией);
- проката компьютерных программ и кинематографических произведений (согласно ТРИПС страны-члены должны предоставлять авторам и их правопреемникам право разрешать или запрещать публичный прокат их произведений, страны-члены освобождаются от этого обязательства в отношении кинематографических произведений, если только коммерческий прокат не привел к широкомасштабному копированию таких произведений, которое наносит существенный ущерб исключительному праву на воспроизведение, предоставленному авторам и их правопреемникам);
- исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций, имеющих право, согласно Соглашению, запрещать или разрешать запись и воспроизведение записи, воспроизведение фонограммы и вещание записей соответственно.

**Товарные знаки.** Согласно положениям ТРИПС товарным знаком является любое обозначение, способное отличить товары или услуги одного предприятия от товаров и услуг других предприятий. Товарные знаки могут содержать имена, буквы, цифры, изобразительные элементы и цвета в любом сочетании. Основным требованием к товарным знакам является способность быть визуально воспринимаемыми. Международные правила по использованию товарных знаков содержатся в Парижской конвенции. ТРИПС дополняют данную конвенцию по вопросам определения «товарного знака», исключительности прав, запрещения наложения особых требований на использование товарных знаков, лицензирования и упразднения товарных знаков. Согласно ТРИПС страны-члены могут предоставить возможность регистрации товарного знака, если он использовался в течение определенного времени. Однако фактическое использование товарного знака не является условием подачи заявки на регистрацию.

Владелец зарегистрированного товарного знака имеет исключительное право не разрешать третьим лицам без его согласия использовать идентичные или подобные обозначения для идентичных или подобных товаров и услуг, когда такое использование может привести к смешению. В случае такого использования вероятность смешения считается существующей. Обязательством страны-члена согласно ТРИПС является прекращение практики разрешения использовать иностранный товарный знак только вместе с другим товарным знаком, например, национальным. ТРИПС запрещает наложение специальных требований, которые, например, могут нанести ущерб способности отличать товары и услуги одного предприятия от товаров и услуг другого предприятия. Соглашение дает право стране-члену определять условия лицензирования, а также передачи прав на товарные знаки. При этом не разрешается принудительное предоставление лицензий владельцем товарного знака и обязательная передача прав на товарный знак с передачей предприятия, которому принадлежит товарный знак, т. е. владелец имеет право передавать товарный знак без передачи предприятия. Для всех стран-членов ТРИПС устанавливает единый срок, после которого регистрация товарного знака может быть аннулирована. Этот срок составляет не менее трех лет непрерывного неиспользования товарного знака. В качестве веских причин для неиспользования товарного знака признаются ограничения на импорт или другие требования государства в отношении товаров и услуг, охраняемых товарным знаком, что должно учитываться при решении об аннулировании или сохранении товарного знака. Использование знака третьим лицом под контролем владельца признается использованием товарного знака для целей сохранения в силе регистрации товарного знака.

**Промышленные образцы.** Требования ТРИПС налагают на страны-члены обязательство по защите промышленных образцов при условии их новизны и оригинальности. Владелец образца имеет исключительное право препятствовать третьим лицам производить, продавать или импортировать изделия, «воплощающие или включающие в себя образец, который полностью или в значительной степени скопирован с охраняемого образца». Отдельное положение посвящено обеспечению охраны текстильных образцов. Принимая во внимание их огромное количество и короткий жизненный цикл, требования и условия обеспечения охраны текстильных образцов применительно к любым расходам, экспертизе или публикации не должны служить препятствием для возможности получения такой охраны.

**Географические указания.** Географические указания являются обозначениями территорий, откуда произошел товар, где определенное качество, репутация или другие характеристики товара связываются с его географическим происхождением. Согласно ТРИПС страны-члены не должны разрешать регистрацию торговых марок, содержащих вводящие в заблуждение упоминания географических названий, не являющихся настоящим местом производства товара (например, «шампанское» — название вина, произведенного в определенном районе Франции, — зачастую используется для вин, произведенных в Аргентине, США или России).

**Охрана закрытой информации.** ТРИПС содержит положения, требующие охраны закрытой информации и сведений, предоставляемых правительствам или государственным органам, в целях обеспечения защиты от недобросовестной конкуренции. Согласно ТРИПС такая информация не является формой собственности владельца, но физическим и юридическим лицам, под контролем которых находится закрытая информация, предоставляется возможность препятствовать тому, чтобы такая информация была раскрыта, получена или использована способом, противоречащим честной коммерческой практике. Соглашение содержит положения о предоставлении правительствам стран-членов закрытых данных об испытаниях и других сведений для разрешения сбыта фармацевтических или агрохимических продуктов. Согласно ТРИПС такая информация должна охраняться странами-членами от раскрытия и недобросовестного коммерческого использования, кроме случаев, когда это необходимо в интересах защиты общества.

**Топологии интегральных микросхем.** Положения, касающиеся топологии интегральных микросхем (далее — «топологии»), обязывают страны-члены охранять топологии в соответствии с Договором об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем. Кроме этого, положения ТРИПС предусматривают, что импорт или продажа без согласия владельца изделий, включающих микросхемы с охраняемой топологией, являются незаконными. Однако приобретение изделия лицом, не подозревающим о наличии такой микросхемы, не должно расцениваться как незаконное. После получения уведомления с достаточной информацией о неправомерном воспроизведении топологии данное лицо обязано уплатить правообладателю сумму, эквивалентную разумным отчислениям, которые были бы уплачены по договорной лицензии на такую топологию. ТРИПС запрещают принудительное лицензирование, кроме случаев использования такового государством в некоммерческих целях.

Для надлежащего исполнения принципов и норм, предписанных ТРИПС, Соглашение устанавливает ряд гражданских судебных процедур и механизмов, обеспечивающих соблюдение любого права интеллектуальной собственности. ТРИПС предписывает странам-членам разработку эффективных мер:

- по обеспечению изъятия из каналов движения контрафактных товаров для избежания причинения какого-либо вреда правообладателю;
- по компенсации причиненного правообладателю ущерба;
- по привлечению к уголовной ответственности за распространение пиратской и контрафактной продукции.

### *Генеральное соглашение по торговле услугами*

В последние десятилетия стало очевидно, что торговля услугами занимает значительное место (25%) в мировой торговле. На Уругвайском раунде страны-участницы подписали Генеральное соглашение по торговле услугами, которое определяло правила и принципы ведения международной торговли услугами на основе принципиального различия между предоставлением услуг и поставкой товаров. Важными свойствами услуг при мировой торговле являются их неосвязаемость и невидимость, что вносит специфику в торговлю услугами. Еще одним важным моментом при разработке ГАТС было то обстоятельство, что при торговле услугами невозможно применение тех же мер защиты отечественных производителей, что и при торговле товарами, а именно тарифов и других таможенных мер. Основным способом защиты национальных поставщиков услуг является внутреннее законодательство, определяющее правила ведения торговли в сфере услуг и направленное на регулирование прямых иностранных инвестиций, а также деятельности иностранных поставщиков на внутреннем рынке. Такие правила могут, например, запрещать открытие филиалов компаний или налагать на иностранные компании условия более жесткие, чем разработанные для внутренних поставщиков услуг.

**Классификация услуг.** Понятие «услуги» включает в себя широкий спектр экономической деятельности. Для упрощения регулирования торговли услуги были разбиты на 12 секторов (а каждый сектор — на подсектора). В отличие от товаров, которые, как правило, в мировой торговле должны пересекать границы (трансграничная поставка), основным условием для поставки услуг является территориальная близость поставщика и покупателя, что осу-

ществляется в основном через учреждение дочерних компаний, филиалов и представительств в той стране, где существует спрос на данную услугу (коммерческое присутствие), или путем временного перемещения представителя (например, юриста или архитектора). Однако существует ряд услуг, например, финансовые, торговля которыми предполагает, что поставщик и потребитель находятся по разные стороны таможенной границы (трансграничная торговля). С учетом этих особенностей ГАТС классифицирует международную торговлю услугами по следующим способам поставки:

- трансграничная торговля (поставка);
- передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга (потребление за рубежом);
- учреждение коммерческого присутствия в стране, где должна оказываться услуга (коммерческое присутствие);
- временное передвижение поставщика услуг — физических лиц в другую страну для предоставления услуги (перемещение физических лиц).

В настоящее время доли трансграничных поставок и коммерческого присутствия составляют соответственно 41% и 38%, около 20% приходится на потребление за рубежом и 1% — на перемещение физических лиц.

**Основные обязательства.** Имея целью либерализацию международной торговли услугами, ГАТС определяет требования и обязательства по изменению внутреннего законодательства стран-участниц, что постепенно должно привести к устранению ограничений на предоставление услуг иностранными компаниями. Как показывает практика, большинство стран стремится использовать различные ограничения для защиты национальных поставщиков (производителей) услуг, для обеспечения интересов потребителей и государства (перекосы платежного баланса или угроза целостности и безопасности финансовой системы). Становится вполне очевидной невозможность полного упразднения ограничений (в мире их существует более 11 тыс.) и наложения строгих обязательств, как в случае торговли товарами. Поэтому наряду с либерализацией важной задачей ГАТС является оформление правил и процедур, применяемых для допустимых ограничений в торговле услугами.

В связи с этими задачами ГАТС предусматривает два вида обязательств в мировой торговле услугами — общие и специфические.

К общим обязательствам, принимаемым странами — членами ВТО в безусловном порядке, относятся режим наибольшего благоприятствования, прозрачность применения законодательства, взаимное признание квалификации поставщиков услуг, борьба с недобросовестной конкуренцией, меры по обеспечению участия развивающихся стран в мировой торговле услугами.

*Режим наибольшего благоприятствования* применяется как в отношении продукта сферы услуг, так и в отношении поставщиков услуг. ГАТС предусматривает возможность изъятий из РНБ. Такая необходимость связана с тем, что многие страны имеют соглашения, предусматривающие более либеральные условия взаимной торговли услугами с сопредельными странами и не распространяющиеся на всех членов ВТО. Для получения возможности использования права на изъятия из РНБ необходимо доказать соответствие таких изъятий положениям ВТО или согласовать со странами ВТО перечень изъятий с указанием конкретных мер и стран, в отношении которых они будут применяться, что должно быть зафиксировано в приложении к протоколу о присоединении данной страны к ВТО. Общий срок такого изъятия не должен превышать десяти лет.

*Прозрачность (транспарентность)* применяемого законодательства является важным требованием ГАТС. Зачастую для иностранных компаний недостаток информации о правилах и нормах местного законодательства является существенным барьером при работе на внешних рынках. Особенно серьезные проблемы возникают в торговле услугами, где внутреннее законодательство служит почти единственным способом защиты местных производителей от иностранной конкуренции. В Соглашении содержится требование обеспечить транспарентность путем создания информационных пунктов, опубликования мер общего применения и международных соглашений в сфере услуг, а также безотлагательного уведомления Совета по торговле услугами о всех новых изменениях в законах. Такие меры направлены на обеспечение доступности информации о законодательной базе стран в области торговли услугами. Возрастающее участие развивающихся стран-членов в международной торговле облегчается путем создания развитыми странами контактных центров, позволяющих поставщикам услуг из развивающихся стран иметь доступ к информации, касающейся:

- коммерческих и технических аспектов поставки услуг;
- регистрации, признания и получения профессиональной квалификации;
- доступности технологии в сфере услуг.

*Взаимное признание квалификации поставщиков услуг.* Для упрощения процедуры признания квалификации, полученного в сфере услуг образования или опыта ГАТС предусматривает подписание двусторонних или многосторонних соглашений по взаимному признанию квалификации, необходимой для получения разрешений на торговлю услугами. Такого рода процедура признания должна быть доступна для всех стран-членов, которые в свою очередь должны доказать соответствие их национальных стандартов правилам признания, согласованным и подкрепленным соответствующими соглашениями.

*Борьба с недобросовестной конкуренцией.* В связи с частой практикой монопольного предоставления услуг члены ВТО согласно ГАТС должны обеспечивать положение, при котором любой монопольный поставщик услуг на их территории не действовал бы в противоречии с его обязательствами по Соглашению. Если определенные виды деловой практики

могут сдерживать конкуренцию, каждый член по запросу любого другого члена обязан вступить в консультации с целью устранения видов практики, ограничивающих торговлю услугами.

К специфическим обязательствам относятся следующие.

*Национальный режим.* Иностранцы пользуются теми же условиями доступа и деятельности на рынке, что и поставщики национальных услуг. ГАТС рекомендует членам ВТО фиксировать национальный режим в своих перечнях специфических обязательств. Разница в защите производителей товаров и поставщиков услуг состоит в степени использования национального режима в мировой торговле услугами, который в рамках ГАТС запрещает наложение пошлин на услуги иностранных поставщиков и/или применение более строгого законодательства к импортируемым услугам. В случае неготовности страны-члена предоставить национальный режим по какому-либо сектору или подсектору, виду услуг или даже в отношении способа поставки такое условие должно быть оформлено в виде изъятия из национального режима или вообще не должно включаться в перечень специфических обязательств.

*Доступ на рынок.* Это совокупность мер регулирования, влияющих на предоставление услуги. Многие из таких мер могут быть расценены как ограничения доступа иностранных услуг на внутренний рынок, к которым ГАТС относит:

- ограничения в любых формах числа поставщиков;
- ограничения общей стоимости услуг, активов в форме количественных квот или требования теста на экономическую целесообразность;
- ограничения общего числа операций или объема производства услуг;
- ограничения количества физических лиц, занятых в определенном секторе услуг;
- требования определенной правовой формы учреждения компаний — поставщиков услуги;
- ограничения максимальной доли участия иностранных компаний в акционерном капитале или совокупных иностранных инвестиций.

Важно иметь в виду, что если страна не зафиксировала в своем перечне специфических обязательств каких-либо ограничений по доступу на рынок, то она не имеет права применять их в отношении иностранных услуг и поставщиков. Обычно такие меры фиксируются в законодательстве страны — члена ВТО или в перечнях. Таким образом, специфические обязательства представляют собой либо обязательства по предоставлению свободного доступа на внутренний рынок иностранного поставщика услуг и/или национального режима, либо описание изъятий из национального режима, которые страна-член может применять в отношении иностранных производителей услуг. Что касается федерального законодательства, то меры федерального уровня должны единообразно осуществляться на всей территории страны. Поэтому если в субъекте федерации вводятся отличные от федеральных меры регулирования (что не приветствуется), то такие меры должны быть зафиксированы в перечне специфических обязательств страны. Имея ориентацию на либерализацию и облегчение доступа на внутренние рынки, ГАТС предполагает постепенное и дозированное приспособление национальной сферы услуг к международным правилам в соответствии с целями национальной экономической политики и уровнем развития отдельных стран-участниц.

Кроме основного текста Генерального соглашения по торговле услугами в рамках Уругвайского раунда были разработаны приложения, которые являются неотъемлемой частью Соглашения и содержат дополнительные правила торговли по отдельным сферам торговли услугами. Это Приложение по финансовым услугам, Приложение по перемещению физических лиц, поставляющих услуги, Приложение по телекоммуникациям, Приложение по базовым телекоммуникациям, Приложение по услугам морского транспорта, Приложение по авиатранспортным услугам.

Приложение по финансовым услугам регулирует страховые и относящиеся к страховым услуги, а также все банковские и другие услуги (помимо страхования). Согласно этому приложению ГАТС не препятствует принятию мер по соображениям предосторожности, включая защиту инвесторов, вкладчиков, держателей полисов или доверенных лиц поставщика финансовой услуги, либо для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы.

В Приложении по перемещению физических лиц основной акцент сделан на осуществление деятельности физическими лицами, являющимися поставщиками услуг или работающих по найму у поставщиков услуг в соответствии с принятыми специфическими обязательствами в отношении въезда и перемещения всех категорий физических лиц, поставляющих услуги.

Приложение по телекоммуникациям предписывает странам-членам обеспечивать как иностранным, так и отечественным поставщикам доступ к телекоммуникационным сетям и услугам общего пользования на основе недискриминационных требований и условий, включенных в соответствующий перечень, в пределах территории страны-члена или через ее границу. Данное приложение не применяется к мерам, затрагивающим кабельное или вещательное распространение радио- или телепрограмм. Поставщикам разрешается использование своего оборудования и протоколов при условии их соответствия определенным техническим стандартам. Развивающиеся страны могут устанавливать разумные условия доступа, направленные на укрепление национальной телекоммуникационной инфраструктуры и потенциала сектора услуг. Такие условия должны быть отражены в перечнях этих стран.

Приложение по базовым телекоммуникациям и Положение по услугам морского транспорта устанавливают, что дата применения меры, не соответствующей РНБ, определяется решением министров о переговорах по базовым телекоммуникациям или является датой итогового доклада Переговорной группы.

### *Анализ изменений российского законодательства в связи со вступлением в ВТО*

В настоящее время правительство России ведет переговоры о вступлении страны в ВТО. С присоединением к этой организации Россия как полноправный субъект международно-правовых отношений по торговле товарами и услугами будет обязана подчиняться нормам и правилам, установленным ВТО. Одним из направлений переговоров является обсуждение так называемых системных вопросов, что включает в себя приведение в соответствие с нормами и требованиями ВТО российского законодательства. Согласно условиям ст. XVI Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации член ВТО «должен обеспечить соответствие его законов, правил и административных процедур обязательствам по соглашениям ВТО». Таким образом, ко времени присоединения Россия должна пересмотреть действующие и принять новые законодательные акты, регулирующие взаимоотношения в сферах применения соглашений ВТО. Предоставление режима наибольшего благоприятствования, национального режима, применение технических барьеров, вопросы стандартизации, таможенного администрирования, сертификации, санитарных и фитосанитарных норм, защита прав интеллектуальной собственности, предоставление услуг иностранными поставщиками, меры валютного регулирования, изменение инвестиционного климата в стране — все это необходимо учесть при доработке российского законодательства согласно правилам Всемирной торговой организации.

Законодательные инициативы по изменению российской нормативной базы нашли отражение в распоряжении Правительства РФ от 8 августа 2001 г. № 1054-р, которое утвердило «План мероприятий по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с нормами и правилами ВТО». Согласно Плану были приняты изменения таких документов, как Таможенный кодекс и постановления правительства к нему, федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», «О валютном регулировании и валютном контроле», «О техническом регулировании», «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О правовой охране топологий интегральных микросхем”», «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров”», «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных”», «О внесении изменений и дополнений в Патентный закон Российской Федерации», «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “Об авторском праве и смежных правах”», «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О таможенном тарифе”»; в июле 2004 г. принят новый федеральный закон «О коммерческой тайне», а федеральный закон «О сборах за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции» федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 114-ФЗ признан утратившим силу с 1 января 2006 г.

Упомянутые нормативные акты, а также соответствующие постановления правительства, указы президента и приказы Государственного таможенного комитета (ГТК) вводят меры торговой политики. Закон «О таможенном тарифе» вводит тарифные методы регулирования импорта и устанавливает порядок взимания таможенных пошлин и определения стоимости товара для таможенных целей в соответствии со ст. VII ГАТТ и Соглашением ВТО по применению ст. VII ГАТТ. Он также устанавливает классификацию товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности по десятизначной товарной номенклатуре, основанной на Международной конвенции о гармонизированной системе описания и кодирования товаров ВТО. Закон вводит тарифные льготы (преференции), адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины и предусматривает положения, устанавливающие механизм тарифного квотирования сельскохозяйственных и продовольственных товаров в соответствии с нормами и правилами ВТО.

Нетарифные ограничения экспортно-импортных операций, включающие квотирование, лицензирование, предоставление исключительного права, специальные защитные меры, антидемпинговые и компенсационные меры, регулируются федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ. Законом устанавливается использование квотирования и лицензирования в исключительных случаях, включающих ограничение импорта при необходимости сокращения производства или продажи какого-либо российского товара, снятии с рынка временных излишков и др. Ограничение экспорта устанавливается для восполнения недостатка на внутреннем рынке товаров, являющихся существенно важными.

Новеллой закона является введение принципа недискриминационного количественного ограничения, применяемого вне зависимости от страны происхождения импортируемого товара, за исключением стран, с которыми у Российской Федерации нет взаимных обязательств предоставления РНБ. Статья 25 настоящего закона вводит режим наблюдения за экспортом и импортом отдельных видов товаров, что не относится к мерам нетарифного регулирования. Результаты такого наблюдения могут служить основанием для принятия тех или иных мер государственного регулирования. Новым в законе является введение правительством предотгрузочной инспекции в целях защиты прав и интересов потребителей, противодействия практики занижения стоимости товара, контроля за ввозом отдельных категорий товара и оптимизации таможенного администрирования.

Вопросы применения защитных, антидемпинговых и компенсационных мер регулируются федеральным законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 8 декабря 2003 г.

№ 165-ФЗ. Необходимость применения таких мер устанавливается применительно к каждому отдельному случаю в соответствии с результатами расследования. Процедуры разбирательств в связи с введением указанных мер соответствуют Соглашению по защитным мерам, Соглашению по применению ст. VI ГАТТ («Антидемпинговые меры») и Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам.

Реализация положений закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» будет осуществляться путем разработки новых подзаконных актов и внесения изменений и дополнений в законодательство. Предполагается принятие документов, касающихся порядка лицензирования экспорта и импорта товаров в России, порядка наблюдения за экспортом и импортом, формирования и ведения федерального банка лицензий в сфере внешней торговли, введения предотгрузочной инспекции и контроля над осуществлением внешнеторговых бартерных сделок и их учета. Кроме этого планируется разработать новый порядок ввоза драгоценных металлов и камней, биологически активных материалов, генетически активных материалов, отравляющих веществ, лекарственных средств и фармацевтических субстанций, алкогольной продукции, ядерных веществ, психотропных и наркотических средств.

В рамках реформирования системы стандартизации в соответствии с Соглашением ВТО по техническим барьерам в торговле в декабре 2002 г. был принят федеральный закон «О техническом регулировании» № 184-ФЗ, который устанавливает правовую основу в отношении технических регламентов, стандартов и систем оценки соответствия, призванных защищать потребителя и облегчать вывоз товаров на российские рынки. Система использования 22 тыс. стандартов должна смениться введением в практику регулирования вопросов безопасности и качества продукции с помощью технического регламента, устанавливающего обязательные требования к продукции и процессам производства. Национальные стандарты по новой системе имеют статус добровольных.

Процедуры оценки соответствия приводятся в согласии с международными правилами и включаются в технический регламент с предоставлением производителям нескольких схем подтверждения соответствия. Стандарты субъектов Российской Федерации и отраслевые стандарты данным законом не рассматриваются. Все отраслевые стандарты должны быть преобразованы в национальные стандарты или стандарты организаций в течение семи лет. Федеральный закон «О техническом регулировании» предусматривает исключение отдельных видов продукции из числа товаров, подлежащих обязательной сертификации, и их перевод в перечень продукции, соответствие которой может быть подтверждено декларацией о соответствии.

Для информирования пользователей о российских нормах, стандартах и правилах подтверждения соответствия создан Единый информационно-справочный центр, предусмотренный ТБТ и СФМ.

В рамках упомянутого плана по приведению законодательства в соответствие с нормами ВТО была разработана новая редакция Таможенного кодекса Российской Федерации, направленная на упрощение и большую прозрачность таможенных процедур. Изначально предполагалось сделать кодекс документом прямого действия, т. е. без издания дополнительных подзаконных актов. Нынешний кодекс, состоящий из сотни статей, требует принятия ведомственных приказов и инструкций ГТК, что существенно усложняет работу участников внешнеэкономической деятельности. С одной стороны, Таможенный кодекс устанавливает, что «Российская Федерация участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства Российской Федерации с нормами международного права и с общепринятой международной практикой». В новом кодексе сокращены сроки таможенного оформления и количество таможенных сборов, содержатся положения о правилах определения страны происхождения, соответствующие нормам ВТО. Он отвечает требованиям Соглашения по обязательному опубликованию всех правовых актов в области таможенного законодательства, доступу к информации о подготавливаемых правовых актах и консультированию всех заинтересованных лиц по всем вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов. С другой стороны, при наличии исчерпывающего списка необходимых для таможенного оформления документов сведения, которые в этих документах должны содержаться, определяет таможенный орган, что может усложнить процедуру таможенной очистки товаров. Также фактически нарушается принцип защиты интересов торговцев, содержащийся в правилах ВТО, где четко определены случаи возможности несогласия таможенных органов со стоимостью товара, указанной в представленных документах. В российском Таможенном кодексе контроль за определением таможенной стоимости товаров сохранен за таможенными органами, а сами методы оценки стоимости товара не определены. Они регулируются другим нормативным актом — законом «О таможенном тарифе». Кроме того, определение таможенной стоимости товаров регулируется приказом ГТК России «Положение о контроле таможенной стоимости» от 5 декабря 2003 г. № 1399. Новый кодекс наделяет таможенные органы фактически полным правом не согласиться с заявленной стоимостью и установить свою таможенную стоимость. Кроме того, закон не вводит запрета на использование таможенной минимальной стоимости товара, широко используемой в настоящее время и запрещенной к использованию согласно правилам ВТО. К тому же кодекс наделяет таможенные органы правоохранными и фискальными функциями, что противоречит нормам ВТО.

Таможенный кодекс 2004 г. вызвал много нареканий, и уже к 2005 г. в него были внесены поправки в виде федерального закона «О внесении изменений в Таможенный кодекс Российской Федерации», который содержит положения, касающиеся установления и взимания таможенных сборов, и вводит предельный уровень оплаты основных видов услуг, взимаемых с единицы транспортного средства. С точки зрения законотворчества и «буквы закона» ВТО этот закон устраняет явное противоречие со ст. VIII ГАТТ, где предусматривается, что все сборы и платежи должны быть ограниче-

ны по величине и не должны представлять собой косвенное покровительство для отечественных товаров или обложение импорта либо экспорта в фискальных целях. Намеченные преобразования должны способствовать снижению доли таможенной составляющей в экспортно-импортных операциях. В реальности 2004 г. показал увеличение доли таможенных платежей в общей сумме налогов федерального бюджета более чем на 42%. А в 2005 г. таможенным органам предписано собрать дополнительно 50% по сравнению с планом 2004 г. По тем полномочиям, которыми таможенные органы наделены сегодня, произошло скорее усиление роли таможни во внешней торговле.

Неоднозначна ситуация в области прав на интеллектуальную собственность. К концу 2002 г. в рамках упомянутого «Плана мероприятий по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с нормами и правилами ВТО» был принят пакет законов, который внес изменения и дополнения в вопросы исключительных прав государства и распределения прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные при финансовом участии государства. В отличие от правил, установленных ТРИПС, принятые нормативные акты ограничиваются вопросами исключительных прав государства на объекты интеллектуальной собственности и не решают основной задачи создания механизмов обеспечения защиты прав на интеллектуальную собственность. Между тем для инвестора, равно как и для разработчика и хозяйствующего субъекта, вопрос собственности является главной мотивацией и основой принятия решений об инвестировании, разработке и передаче технологий.

Отсутствие реальных механизмов и инфраструктуры, обеспечивающей соблюдение защиты прав на интеллектуальную собственность, неспособность исполнительной и судебной систем предотвращать распространение контрафактной продукции и наказывать нарушителей, низкая доля нематериальных активов российских компаний неблагоприятно сказывается на инвестиционном климате в целом. Заложенные в законодательстве гарантии защиты прав интеллектуальной собственности не имеют реального воплощения. Например, закон об авторском праве предполагает компенсации, выплачиваемые создателям произведений в условиях неограниченных возможностей копирования передач, фильмов, отрывков книг и статей, помещения их в Интернет. При этом существующие организации по коллективному управлению имущественными правами авторов, исполнителей и изготовителей фонограмм не способны организовать сбор соответствующих отчислений.

Остро стоит проблема вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот или их коммерциализации. Принятый пакет законов не разрешает заложенных в законодательстве противоречий, связанных с понятийным аппаратом и определениями организационно-правовой формы и формы собственности научных организаций, являющихся разработчиками интеллектуальной собственности. Патентный закон не устанавливает порядка передачи интеллектуальной собственности от государства к организациям-исполнителям, что не стимулирует ее вовлечение в хозяйственный оборот. К тому же в условиях отсутствия согласованной государственной политики в этой области коммерциализацией интеллектуальной собственности стали заниматься сами разработчики, которые не учитывают интересы инвесторов и своей ответственности перед ними. Опыт развитых стран показывает, что эти работы должны осуществлять специалисты в области передачи технологий. Пока такой механизм российским законодательством не предусмотрен. Также государство оставляет за собой право на объекты интеллектуальной собственности, созданные за счет бюджетных средств, в случае, когда работы выполняются в интересах обороны и национальной безопасности и для решения социальных проблем. Законодательство не дает четкого определения этих понятий, что расширяет возможности их использования и может являться препятствием для коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Все эти вопросы, а также проблемы постановки на учет и оценки нематериальных активов являются существенным сдерживающим фактором при инвестировании в науку и вообще в российские предприятия. Что касается иностранных инвесторов, то при оценке привлекательности компании немаловажную роль играет доля нематериальных активов компании (не ниже 40%). У российских компаний по разным оценкам этот уровень колеблется от 2% до сотых долей процента. Такие компании, по зарубежным оценкам, не имеют будущего. Но даже при стремлении государства ограничить прямые иностранные финансовые потоки в Россию решение перечисленных проблем не становится менее актуальным. Внутренние законодательные противоречия и недоработки законодательства, отсутствие институтов, порядка и механизмов защиты прав на интеллектуальную собственность, отечественный капитал, ориентированный на краткосрочную выгоду, являются факторами, оказывающими негативное влияние на развитие страны. Мировой опыт показывает, что затраты на развитие науки — это инвестиции страны в свое будущее. С учетом того, что интеллектуальный потенциал страны оценивается довольно высоко, решение проблем, связанных с интеллектуальной собственностью, — важная стратегическая задача.

Особое место при вступлении в ВТО отводится вопросу либерализации рынка услуг. Этот рынок традиционно характеризуется огромным количеством разнообразных ограничений, применяемых как развивающимися, так и развитыми странами. Наиболее острые дискуссии разворачиваются вокруг финансового рынка и различных препятствий для доступа нерезидентов на локальные рынки. Согласование процедур и правил либерализации рынков финансовых услуг происходит с большими трудностями. С одной стороны, ограничения являются причиной увеличения транзакционных издержек и риска возможной потери вложенных средств, с другой — они препятствуют вывозу капитала, осуществляемому посредством финансовых услуг и представляющему угрозу экономической безопасности.

Российское законодательство не является исключением и содержит ряд ограничений, предоставляя при этом национальный режим <sup>4</sup> (в отличие, например, от США <sup>5</sup>) в соответствии с Соглашением о торговле услугами (ГАТС).

Согласно закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 иностранные страховые организации не имеют права осуществлять свою деятельность на территории России напрямую. Дочерние общества иностранных компаний или страховые организации, имеющие долю иностранных инвесторов в уставном капитале более 49%, не могут осуществлять личное страхование, обязательное страхование, обязательное государственное страхование, имущественное страхование, связанное с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций. При превышении 25%-ной квоты орган страхового надзора прекращает выдачу лицензий на осуществление страховой деятельности. Помимо этого существует ряд незначительных требований для дочерних обществ иностранных инвесторов, в том числе российское гражданство главного бухгалтера и лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа, не менее 15 лет работы в области страхования иностранного инвестора и не менее двух лет работы на российском рынке. Открытие прямых филиалов иностранных компаний также запрещено. Рассмотренные правила не распространяются на страховые организации — члены Европейских сообществ, являющихся сторонами Соглашения о партнерстве и сотрудничестве от 24 июня 1994 г.

В банковской сфере существует ряд требований к иностранным кредитным организациям, часть которых касается наличия большего количества российских граждан (75%) в персонале иностранных компаний и коллегиальном исполнительном органе кредитной организации (более 50%), знания одним из руководителей русского языка, если все остальные руководители являются иностранными гражданами, а также предоставления большего числа документов для прохождения регистрации.

Одним из наиболее существенных ограничений для проникновения иностранных компаний в банковский сектор является использование квоты на участие иностранного капитала в банковской системе России согласно ст. 18 федерального закона «О банках и банковской деятельности». Размер участия иностранного капитала устанавливается федеральным законом по предложению Правительства РФ, согласованному с Банком России. Однако до настоящего времени такой закон не принят, и пока действует 12%-ная квота, установленная решением совета директоров Банка России от 1993 г. Упразднение квоты является одним из условий вступления России в ВТО, выдвинутых американцами. Центральный банк готов увеличить квоту участия иностранных банков в российском капитале до 25%<sup>6</sup>.

Второе ограничение на финансовом рынке России касается открытия прямых филиалов иностранных банков. В федеральном законе «О банках и банковской деятельности» используется выражение «филиал иностранного банка». При этом документ не содержит четких указаний на открытие или запретов на учреждение филиалов. Ситуацию разъясняет положение Центробанка от 23 апреля 1997 г. № 437 об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями и о порядке получения предварительного разрешения Банка России на увеличение уставного капитала зарегистрированной кредитной организации за счет средств нерезидентов (с изменениями от 22, 24 июня 1999 г., 20 марта, 4 ноября 2002 г.). Согласно этому нормативному акту открывать на территории России филиалы может только дочерняя кредитная организация иностранного банка (резидент). Таким образом, иностранная компания не может присутствовать на российском рынке без образования юридического лица. Несмотря на требования американских банкиров, участвующих в переговорном процессе о вступлении России в ВТО, российская сторона считает достигнутый баланс ограничений и открытости достаточным для нормального ведения бизнеса в России. Уже сейчас около 40% заимствований российских предприятий делаются даже не в иностранных банках, находящихся в России, а в банках, находящихся за рубежом, и более 50% капитала российских банков принадлежит международным финансовым организациям. По мнению российских переговорщиков, любое дальнейшее послабление в этом вопросе будет означать предоставление иностранным банкам более благоприятных условий, чем российским участникам рынка. Кроме того, большинство российских банков может не выдержать конкуренции, а в случае финансовых проблем иностранные филиалы могут перестать обслуживать своих клиентов, что невозможно будет предотвратить, так как филиалы не будут полностью подчиняться российским законам<sup>7</sup>.

В ходе переговоров о вступлении России в ВТО неоднократно затрагивался вопрос либерализации рынка телекоммуникаций и связи и предоставления трансграничных услуг, т. е. передачи услуг в частный сектор. До недавнего времени российская сторона занимала жесткую позицию сохранения монополии «Ростелекома» и перекрестного субсидирования внутренних тарифов за счет высоких цен на услуги дальней связи. Однако федеральным законом «О связи» от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ запрещается монопольная деятельность в этой сфере. По закону государство должно обеспечивать организациям связи независимо от форм собственности равные условия конкуренции. Несмотря на то что закон принят два года назад, решение о демонаполизации рынка принято весной 2005 г. Законодательно процедура получения лицензий на дальнюю связь закреплена в «Перечне наименований услуг связи, вносимых в лицензии и перечни лицензионных условий». Министерство информационных технологий и связи выдало первые лицензии на междугородную и международную связь. Однако правительство решило отодвинуть либерализацию рынка дальней телефонной связи. Премьер Михаил Фрадков перенес срок вступления в действие постановления «Об утверждении правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия» с 1 июля 2005 г. на 1 января 2006 г. Постановления правительства «Об утверждении правил оказания услуг местной, внутризональной, междугородной и международной телефонной связи» и «Об утверждении правил оказания услуг подвижной связи», обеспечивающие механизм реализации положений закона «О связи», также вступят в силу на полгода позже<sup>8</sup>.

### *Заключение*

Рассматривая российское законодательство с точки зрения соответствия «букве закона» Всемирной торговой организации, можно согласиться с заявлением главы правительственной делегации на переговорах о присоединении России к ВТО Максима Медведкова о том, что Россия «живет в правовой системе ВТО»<sup>9</sup>. По его словам, российское законодательство на 95% приведено в соответствие с нормами ВТО. Действительно, как показывает проведенный анализ, на уровне федерального законодательства проведена существенная работа по изменению и дополнению существующих нормативных актов в соответствии с требованиями ВТО. И это приносит свои плоды. Таможенное оформление грузов за три дня, а иногда и за один день, стало реальным воплощением унификации таможенных процедур<sup>10</sup>.

Как уже отмечалось, в российском законодательстве закреплены режим наибольшего благоприятствования и национальный режим, допускается использование различных тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли в рамках, дозволенных правилами ВТО. По сути произошел прямой формальный перенос максимального количества торговых инструментов, которые возможно использовать в рамках ВТО. На данном этапе, когда переговорный процесс и очередной раунд многосторонних переговоров (в г. Дохе) еще не закончены, ситуация может измениться кардинальным образом, что повлечет за собой необходимость пересмотра достигнутых договоренностей и, как следствие, изменение российского законодательства. Это может служить поводом для поверхностного преобразования нормативной базы. Перенесенные на уровень федеральных законов нормы и правила ВТО носят общий характер и в большинстве случаев не отражены в подзаконных актах, не имея, таким образом, реальных механизмов воплощения. Примером может служить отсутствие четких законодательных механизмов решения проблем с интеллектуальной собственностью. Усугубляет ситуацию и то, что у судебных органов нет четкого руководства и инструкций о правоприменении в этой области. Отсюда возникает неоднородность и противоречивость выносимых судебных решений, при этом правообладатели не имеют права участвовать в судебных разбирательствах.

Общность и непроработанность формулировок российского законодательства дает возможность их использования в зависимости от политической и экономической ситуации, возможно, в интересах отдельных групп, что создает условия для еще большей непредсказуемости и непрозрачности как принципов правоприменения, так и общего курса внешнеторговой политики страны. При этом задача механизма обзора торговой политики стран ВТО заключается в усилении прозрачности и в разъяснении их торговой политики. Применение новых нормативных актов не всегда отличается предсказуемостью. Тем не менее рядовому предпринимателю и инвестору необходимы четкие правила игры.

Усиление роли государства в экономике — еще одна тенденция, прослеживаемая при анализе последних федеральных законов. Прежде всего речь идет о законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который существенно расширил методы госрегулирования по сравнению со своим предшественником, включив такие инструменты, как запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью и меры экономического и административного характера. Процесс усиления госрегулирования идет параллельно с сосредоточением полномочий в правительстве. Примером служит перевод в ведение Министерства экономического развития и торговли Федеральной таможенной службы согласно Положению о ФТС и постановлению Правительства РФ «О Федеральной таможенной службе» от 21 августа 2004 г. № 429.

Еще одна проблема, связанная с законодательством, а именно с его применением, состоит в том, что обход закона или его использование в сиюминутных личных интересах является обычной практикой. Эта ситуация особенно характерна для таможенных органов, где решение вопроса чиновником «на месте» часто заменяет длительную официальную процедуру выяснения разногласий, что выгодно и чиновнику, и рядовому участнику внешнеэкономической деятельности. Этот факт активно обсуждается, но пока не видно никаких реальных действий и законодательных инициатив в этом направлении.

В заключении хотелось бы выразить надежду, что российским представителям на переговорах удастся окончательно зафиксировать и сохранить все уступки и ограничения, отраженные в национальных нормативных актах, а законодатели смогут выработать механизмы реального воплощения законодательных инициатив с пользой для российских предпринимателей и экономического развития страны.

*Примечания*

- <sup>1</sup> ГАТТ 1947 г., ч. I, ст. 1.
- <sup>2</sup> В соответствии с положениями ст. XVI ГАТТ 1994 г. освобождение экспортируемого товара от пошлин и налогов, взимаемых с аналогичного товара, предназначенного для внутреннего потребления, или уменьшение таких пошлин и налогов в размере, не превышающем фактически начисленной суммы, не рассматривается как субсидия.
- <sup>3</sup> Заявление рассматривается как поданное «отечественной отраслью или от ее имени», если оно поддерживается теми отечественными производителями, чья совокупная продукция составляет более 50% объема производства аналогичного товара, произведенного той частью отечественной отрасли, которая выражает или поддержку, или несогласие с заявлением. Однако расследование не начинается, если на долю отечественных производителей, высказывающихся в поддержку заявления, приходится менее 25% всего объема производства аналогичного товара, произведенного отечественной отраслью.
- <sup>4</sup> Статья 34 федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.
- <sup>5</sup> В США не гарантируется предоставление национального режима фирмам, желающим организовать новое дело, или освоить новый вид услуг, или расширить объем предоставляемых услуг. Страна взяла на себя обязательства защищать существующие операции иностранных поставщиков услуг на финансовый рынок.
- <sup>6</sup> SKRIN-News. — 2005. — June 2.
- <sup>7</sup> Итоги. — 2005. — 28 июня.
- <sup>8</sup> Время новостей. — 2005. — 5 июля.
- <sup>9</sup> РИА «Новости». — 2005. — 2 авг.
- <sup>10</sup> Из материалов встречи с представителями бизнеса в июле 2005 г. заместителя руководителя ФТС Л. А. Лазбенко.

### *О Фонде Карнеги*

Фонд Карнеги за Международный Мир является неправительственной, внепартийной, некоммерческой организацией со штаб-квартирой в Вашингтоне (США). Фонд был основан в 1910 г. известным предпринимателем и общественным деятелем Эндрю Карнеги для проведения независимых исследований в области международных отношений. Фонд не занимается предоставлением грантов (стипендий) или иных видов финансирования. Деятельность Фонда Карнеги заключается в выполнении намеченных его специалистами программ исследований, организации дискуссий, подготовке и выпуске тематических изданий, информировании широкой общественности по различным вопросам внешней политики и международных отношений.

Сотрудниками Фонда Карнеги за Международный Мир являются эксперты мирового уровня, которые используют свой богатый опыт в различных областях, накопленный ими за годы работы в государственных учреждениях, средствах массовой информации, университетах и научно-исследовательских институтах, международных организациях. Фонд не представляет точку зрения какого-либо правительства, не стоит на какой-либо идеологической или политической платформе, и его сотрудники имеют самые различные позиции и взгляды.

Решение создать Московский Центр Карнеги было принято весной 1992 г. с целью реализации широких перспектив сотрудничества, которые открылись перед научными и общественными кругами США, России и новых независимых государств после окончания периода «холодной войны». С 1994 г. в рамках программы по России и Евразии, реализуемой одновременно в Вашингтоне и Москве, Центр Карнеги осуществляет широкий спектр общественно-политических и социально-экономических исследований, организует открытые дискуссии, ведет издательскую деятельность.

Основу деятельности Московского Центра Карнеги составляют публикации и циклы семинаров по внутренней и внешней политике России, по проблемам нераспространения ядерных и обычных вооружений, российско-американских отношений, безопасности, гражданского общества, а также политических и экономических преобразований на постсоветском пространстве.

CARNEGIE ENDOWMENT FOR INTERNATIONAL PEACE  
1779 Massachusetts Ave., NW, Washington, DC 20036, USA  
Tel.: +1 (202) 483-7600; Fax: +1 (202) 483-1840  
E-mail: [info@CarnegieEndowment.org](mailto:info@CarnegieEndowment.org)  
<http://www.CarnegieEndowment.org>

МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР КАРНЕГИ  
Россия, 125009, Москва, Тверская ул., 16/2  
Тел.: +7 (095) 935-8904; Факс: +7 (095) 935-8906  
E-mail: [info@carnegie.ru](mailto:info@carnegie.ru)  
<http://www.carnegie.ru>

*В серии «Рабочие материалы»  
Московского Центра Карнеги вышли:*

#### 2005

- Выпуск 1.** *Марта Олкотт.* Владимир Путин и нефтяная политика России.  
**Выпуск 2.** Гражданское общество: экономический и политический подходы.  
**Выпуск 3.** Гражданское общество и политические процессы в регионах.  
**Выпуск 4.** *Владимир Милов, Иван Селивахин.* Проблемы энергетической политики России.  
**Выпуск 5.** *Чжао Хуашэн.* Китай, Центральная Азия и Шанхайская организация сотрудничества.

#### 2004

- Выпуск 1.** *Василий Михеев.* Восточно-азиатское сообщество: китайский фактор и выводы для России.  
**Выпуск 2.** *Алексей Малашенко.* Бродит ли призрак «исламской угрозы»?  
**Выпуск 3.** *Ахмед Ахмедов, Евгения Бессонова, Елена Гришина, Ирина Денисова, Денис Некипелов, Иван Черкашин.* Вступление в ВТО и рынок труда в России.  
**Выпуск 4.** *Ксения Юдаева.* Что ждут от ВТО российские предприятия: результаты опроса.  
**Выпуск 5.** *Константин Козлов, Денис Соколов, Ксения Юдаева.* Инновационная активность российских предприятий.  
**Выпуск 6.** *В. В. Михеев, В. Б. Якубовский, Я. М. Бергер, Г. В. Белокурова.* Северо-Восточная Азия: Энергетические стратегии безопасности.  
**Выпуск 7.** *Андрей Шлейфер, Дэниел Трейсман.* Обычная страна.  
**Выпуск 8.** *Анатолий Ширяев.* Организационно-методическая концепция реформирования военного образования.  
**Выпуск 9.** Влияние российских групп интересов на политику России в отношении Белоруссии.  
**Выпуск 10.** *Рой Алисон.* Центральная Азия и Закавказье: региональное сотрудничество и фактор российской политики.

#### 2003

- Выпуск 1.** *Расселл Питтмен.* Вертикальная реструктуризация инфраструктурных отраслей в странах с переходной экономикой.  
**Выпуск 2.** *Сергей Гуриев, Ольга Лазарева, Андрей Рачинский, Сергей Цухло.* Корпоративное управление в российской промышленности.  
**Выпуск 3.** *Ксения Юдаева, Евгения Бессонова, Константин Козлов, Надежда Иванова, Денис Соколов, Борис Белов.* Секторальный и региональный анализ последствий вступления России в ВТО: оценка издержек и выгод.  
**Выпуск 4.** *Д. В. Васильев, П. Ю. Дробышев, А. В. Конов.* Административная этика как средство противодействия коррупции.  
**Выпуск 5.** *Василий Михеев.* Корейская проблема и возможности ее решения (план «Дорожная карта для Кореи»).  
**Выпуск 6.** *Андерс Ослунд, Эндрю Уорнер.* Расширение Европейского союза: последствия для стран СНГ.

