

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Витебский государственный
университет имени П.М. Машерова»
Кафедра гражданского права и гражданского процесса

ПРАВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Курс лекций

*Витебск
ВГУ имени П.М. Машерова
2022*

УДК 339.9:341.241.8(075.8)

ББК 67.911.221.1,06я73

П68

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 3 от 03.03.2022.

Составитель: старший преподаватель кафедры гражданского права и гражданского процесса ВГУ имени П.М. Машерова
Н.В. Мороз

Р е ц е н з е н т ы :

заведующий кафедрой правоведения
и социально-гуманитарных дисциплин
ВФ УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”»,
кандидат исторических наук, доцент *В.Е. Бездель*;
доцент кафедры уголовного права и уголовного процесса
ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат юридических наук,
доцент *А.П. Петров*

Право всемирной торговой организации : курс лекций / сост.
П98 Н.В. Мороз. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2022. – 58 с.

Курс лекций включает в себя методические разработки основных тем лекционных занятий, формы контроля знаний, список рекомендуемых источников.

Данное учебное издание составлено в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования и может быть использовано как для самостоятельной работы студентов, так и для более углубленного изучения дисциплины «Право Всемирной торговой организации» по специальности 1-24 01 01 Международное право.

УДК 339.9:341.241.8(075.8)

ББК 67.911.221.1,06я73

© ВГУ имени П.М. Машерова, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННОГО КУРСА	7
ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС	9
МОДУЛЬ 1	9
Тема 1. Международная торговая система	9
Тема 2. ВТО: история развития, принципы, основные задачи и функции	15
Тема 3. Система права ВТО	22
МОДУЛЬ 2	26
Тема 4. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)	26
Тема 5. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)	33
Тема 6. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер	39
Тема 7. Разрешение споров в ВТО	45
ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ	51
ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	53

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Отношения, связанные с деятельностью Всемирной торговой организации (далее – ВТО), которые складываются на международном уровне, тем или иным образом связаны с двумя и более государствами, поэтому являются предметом сложного, многосоставного по методам и составу источников правового регулирования. Определение в качестве стратегической задачи перевода национальной экономики на инновационный путь развития, формирование и эффективное функционирование экономики, основанной на знаниях, многократно увеличивают значение международной торговой системы.

Это, в свою очередь, требует подготовки специалистов, обладающих необходимыми знаниями в области правоотношений в сфере международной торговли.

В рамках учебной дисциплины «Право Всемирной торговой организации» изучаются правовые основания для решения вышеперечисленных вопросов.

Курс «Право Всемирной торговой организации» охватывает такие вопросы как международная торговая система, понятие и история создания ВТО, система права ВТО, разрешение споров в ВТО, многосторонние соглашения по торговле товарами, услугами, торговым аспектам интеллектуальной собственности. Данная дисциплина раскрывает современное состояние права ВТО, знакомит с содержанием международных соглашений в сфере деятельности ВТО; показывает роль регионального регулирования в данной области.

1.1. Цели преподавания учебной дисциплины

Целью преподавания учебной дисциплины является теоретическая и практическая подготовка студентов в сфере деятельности ВТО, реализация образовательного, научно-технического, организационного потенциала будущих специалистов для успешной интеграции национальной экономики в мировое экономическое и правовое пространство.

1.2. Задачи изучения учебной дисциплины

1. В результате освоения учебной дисциплины студенты должны *изучить*:

- сферу деятельности, структуру, задачи и функции ВТО;
- особенности правового регулирования торговых отношений в рамках ВТО;
- основные соглашения ВТО, сферу их применения;
- процедуру разрешения споров в рамках ВТО.

1.3. Методы в обучении учебной дисциплине

При обучении учебной дисциплине «Право Всемирной торговой организации» используются системно-структурный метод, сравнительный метод,

метод взаимосвязи, логического изложения материала, связи теории с практикой, доступности изложения материала от простого к сложному и др.

1.4. Средства обучения

При обучении учебной дисциплине «Право Всемирной торговой организации» используются электронные носители с курсами лекций, раздаточные материалы, проекты договоров, средства обучения «MOODLE» и др.

1.5. Место учебной дисциплины «Право Всемирной торговой организации» в учебном процессе

Изучение учебной дисциплины основано на использовании знаний, полученных студентами по следующим учебным дисциплинам: «Международное публичное право», «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», «Таможенное право», «Международный гражданский процесс», Международная охрана интеллектуальной собственности», «Гражданское право», «Международное частное право» и др. Поэтому изучение и знание этих учебных дисциплин необходимо для правильного применения норм права ВТО при разрешении практических ситуаций во взаимосвязи с нормами права вышеперечисленных учебных дисциплин.

1.6. Требования к результатам обучения

Требования к профессиональным компетенциям специалиста

ПК-1. Использовать полученные знания и навыки по международному праву при решении теоретических и практических вопросов в сфере международных отношений.

ПК-2. Уметь применять национальные и международно-правовые нормы в области межгосударственных и трансграничных отношений.

В результате изучения учебной дисциплины студенты **должны знать:**

- толкования основных понятий и терминов в сфере права ВТО;
- основные положения законодательства в области права ВТО;
- историю создания ВТО и перспективы ее развития;
- основные принципы функционирования международной торговой системы;

- структуру органов ВТО и порядок принятия решений и разрешения споров;

- особенности правового регулирования различных сфер международной торговли товарами и услугами.

уметь:

- оперировать юридическими понятиями и категориями права ВТО;
- анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правоотношения в области деятельности ВТО;

- анализировать практику разрешения споров в рамках ВТО, оценивать правовые последствия решений, принятых по конкретным спорам, использовать их в практической работе;

- применять правовые механизмы ВТО при обеспечении внешнеполитической деятельности;

- проводить научно-исследовательскую и аналитическую работу с использованием соглашений ВТО;

- логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения по проблемным вопросам в области деятельности ВТО.

владеть:

- основными категориями данной дисциплины, юридической терминологией;

- навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм в профессиональной деятельности;

- навыками работы с нормативными правовыми актами; навыками анализа различных правовых явлений и правовых норм;

- навыками самостоятельной научной и исследовательской работы;

- способностью к саморазвитию, повышению своей квалификации.

Курс «Право Всемирной торговой организации» является государственным компонентом (цикл дисциплин специализации).

Для лучшего усвоения лекционного материала и эффективной подготовки к семинарским занятиям студентам рекомендуется ознакомиться с учебно-методической литературой, источниками права, а также дополнительной литературой, указанными в учебной программе.

СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННОГО КУРСА

МОДУЛЬ 1		
1	Международная торговая система	Понятие, принципы, субъекты международного торгового права. Роль и место международной торговой системы в развитии экономики. Специфика международной торговой системы и ее регламентации в международном праве. Правовое регулирование международной торговой системы. Государственное регулирование внешне-торговой деятельности в Республике Беларусь. Защита экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами
2	ВТО: история развития, принципы, основные задачи и функции	История и этапы развития ВТО. Принципы, основные задачи и функции ВТО. Соглашение об учреждении ВТО. Структура и компетенция органов ВТО. Основные направления деятельности ВТО. Членство в ВТО. Особенности вступления в ВТО. Процесс присоединения Республики Беларусь к ВТО.
3	Система права ВТО	Понятие, предмет, источники права ВТО. Система права ВТО. Международные торговые договоры системы ВТО: общая характеристика. Соотношение внутреннего законодательства стран-членов и права ВТО. Иерархия соглашений ВТО. Толкование и дополнение Соглашений ВТО. Разрешение коллизий. Плюрилатеральные соглашения. Практика разрешения споров ГАТТ/ВТО. Обычай и доктрина как источники права ВТО. Значение и практика применения общих принципов права ВТО
МОДУЛЬ 2		
4	Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)	История создания и развития Генерального соглашения по тарифам и торговле (далее - ГАТТ). ГАТТ-1947 и ГАТТ-1994. Структура и содержание ГАТТ. Горизонтальное и вертикальное регулирование международной торговли. Принципы ГАТТ и международного торгового права: принцип наиболее благоприятствующей нации, принцип предоставления национального режима, принцип транспарентности. Анализ отдельных статей ГАТТ. Исключения из режима ГАТТ. Договоренности о толковании статей ГАТТ. Нетарифные торговые ограничения. Количественные ограничения по праву ВТО. Технические барьеры. Санитарные и фитосанитарные

		меры. Таможенная оценка товаров. Соглашение по правилам происхождения товаров. Соглашение по процедурам лицензирования импорта. Правовой режим внутреннего налогообложения товаров в контексте права ВТО. Правовой режим международной торговли отдельными видами товаров (текстильные, сельскохозяйственные товары). Свободная конкуренция и антимонопольное законодательство в контексте ВТО. Законодательство Республики Беларусь по указанным вопросам и его приведение в соответствии с правилами ВТО.
5	Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)	Виды услуг в области международной торговли. Структура и содержание ГАТС. Конкретные обязательства по ГАТС. Режимы исключений из ГАТС. Способы поставки услуг. Поставщики и потребители услуг. Общий правовой режим международной торговли услугами. Специальные режимы международной торговли услугами. Правовой режим банковских и финансовых услуг, морских перевозок, телекоммуникаций, профессиональных услуг. Законодательство Республики Беларусь в сфере услуг.
6	Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер	Предмет Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (далее – ТРИПС). Основные понятия и принципы ТРИПС. Проблема торговли контрафактной продукцией. Правовой режим международной защиты интеллектуальной собственности. Судебные и административные процедуры в контексте ТРИПС. Соотношение ТРИПС с многосторонними международными договорами по вопросам интеллектуальной собственности. Понятие и виды инвестиционных мер, связанных с торговлей. Разрешенные и запрещенные формы инвестиционных мер. Устранение мер. Исключения из общих правил применения мер. Уведомления и меры переходного периода. Регулирование инвестиций в рамках ГАТС.
7	Разрешение споров в ВТО	Механизм разрешения споров в рамках ВТО. Соглашение о правилах и процедурах разрешения споров. Проведение консультаций. Третейская группа. Рассмотрение апелляций Апелляционным органом. Порядок принятия решений. Исполнение решений и последствия их неисполнения. Арбитраж и примирительные процедуры.

ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

МОДУЛЬ 1

Тема 1

Международная торговая система

1. Международная торговая система и ее компоненты. Роль международного торгового права (МТП). Государства и международные организации как субъекты МТП.
2. Одностороннее, двустороннее, многостороннее регулирование международной торговой системы.
3. Государственные (национальные) интересы и МТП.
4. Роль внутреннего права в регулировании трансграничного движения товаров.

Международная торговля – это сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Иначе говоря, международная торговля – это сфера обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

Внешняя торговля – это обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами. Термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране.

Международная торговля связывает национальные экономики в единую систему мирового рынка. Последний имеет следующие принципиальные отличия от внутренних национальных рынков: на мировой рынок поступают только конкурентоспособные товары; действуют мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость (образуется при производстве товара в среднемировых общественно нормальных условиях); он в большей степени подвержен монополизации (господство транснациональных корпораций (ТНК)); решающее влияние могут оказывать не экономические, а политические факторы (например, политика в государстве, эмбарго и т. п.); расчеты осуществляются в свободно конвертируемой валюте и в международных счетных единицах.

Становление и развитие международной торговли обусловлено наличием ряда объективных предпосылок. К таковым можно отнести, прежде всего, переход от натурального хозяйства к товарному и становление товарно-денежных отношений.

С одной стороны, это связано с тем, что участие экономических субъектов в торговле обусловлено стремлением к дополнительным прибылям и, таким образом, возможно только в условиях товарно-денежных отношений.

С другой стороны, товарно-денежные отношения способствуют формированию национальных и мировых рынков. Территориальному расширению международной торговли способствовали Великие географические открытия XV–XVII вв., благодаря которым начали устанавливаться торговые связи между различными континентами.

Важнейшей объективной предпосылкой становления международной торговли стал качественный скачок в развитии производительных сил, что выразилось в увеличении масштабов производства. Революционное развитие производительных сил создало и саму возможность для расширения хозяйственных связей различных стран (особенно торговых).

Таковым является улучшение условий транспортировки товаров, а именно, средств и путей перемещения товаров. Углубление и дальнейшее развитие внешнеэкономических связей стран в мировом хозяйстве обусловлено следующими факторами:

- естественными (природными, географическими, демографическими);
- так называемыми приобретенными (производственными, технологическими);
- социальными, этническими, национальными, политическими и нравственно-правовыми условиями, сложившимися в данных странах.

Учитывая, что объектами международной торговли выступают товары и услуги, можно выделить две ее формы: международную торговлю товарами и международную торговлю услугами.

Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства Международное географическое разделение труда базируется на стремлении человечества к все большей эффективности ведения хозяйства, а в последнем десятилетии – и к обеспечению все большего многообразия предлагаемых на мировом рынке продуктов и товаров, что пришло на смену массовости (серийности) производства.

Таким образом, и в международном обмене принцип экономики масштаба начал вытесняться другим принципом – экономики многообразия. Этот принцип привел к полному отказу, даже в теории, от возможности того, что каждая национальная экономика в состоянии покрыть все разнообразие спроса.

Именно поэтому международная торговля развивается и приносит выгоды участвующим в ней странам, которые состоят в следующем:

- благодаря международной торговле преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов;
- расширяется емкость внутреннего рынка и устанавливаются связи внутреннего рынка с мировым;
- обеспечивается получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;

– развивается специализация страны, а, следовательно, повышается производительность использования ресурсов, увеличивается объем производства; расширение экспорта способствует повышению занятости.

Современные теории международной торговли Теория жизненного цикла товара. В середине 60-х гг. Р. Вернон попытался объяснить развитие международной торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни на рынке. Жизненный цикл товара проходит несколько стадий: внедрение, рост, зрелость, упадок. Переход из одной стадии в другую создает новые возможности для размещения производства в разных странах с разной степенью обеспеченности необходимыми условиями производства, так как меняется характер производства, требуемый уровень квалификации рабочей силы и т. п.

Внедрение: 1) разработка нововведения в ответ на появившиеся потребности; 2) единичное мелкосерийное производство; 3) требует высококвалифицированной рабочей силы; 4) почти монопольное положение одной фирмы; 5) реализация товара внутри страны нововведения; 6) цены высокие и не играют особой роли. Рост: 1) расширение производства; 2) товар становится менее наукоемким и более капиталоемким; 3) экспорт товаров в другие страны (развитые); 4) рост конкуренции (несколько фирм, производящих такой товар); 5) снижение цены; 6) начало производства в развитых странах.

Упадок: 1) выигрывает тот, кто обеспечивает самую низкую цену; 2) процесс производства окончательно перемещается в развивающиеся страны; 3) удовлетворение спроса на данный продукт в развитых странах идет за счет его импорта из стран с низкими издержками производства.

Недостаток: существует немало товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, с узким кругом потребителей), которые не вписываются в теорию жизненного цикла товара.

Эффект масштаба производства

Теория эффекта масштаба в международной торговле предложена в начале 80-х гг. американскими экономистами П. Крюгманом и К. Ланкастером. Из курса ЭТ известно, что по мере роста масштабов производства себестоимость единицы товара снижается. Эффект масштаба – это когда рост затрат факторов производства на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу. Суть теории в том, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве.

Международная торговля позволит расширить и сформировать единый рынок сбыта, более емкий, чем любой отдельно взятой страны. Поэтому многие развитые страны, обеспеченные факторами производства в примерно равных пропорциях, как бы сознательно соглашаются уступить друг другу определенные рынки с тем, чтобы специализироваться на производстве определенной продукции, создавать крупные предприятия в своих странах и извлекать эффект масштаба. Поэтому США выгодно по-

купать у Японии дешевые телевизоры и видеомагнитофоны, свернув собственное производство этих товаров до нуля, предлагая на японский рынок самолеты и суперкомпьютеры, которые Япония также не производит вообще.

Страна с небольшим внутренним рынком производства, в свою очередь, будет концентрироваться на выпуске продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены. Данным эффектом объясняется торговля между странами, наделенными одинаковыми или близкими факторами производства, а также торговля технологически близкой и даже однородной продукцией. Вместе с тем реализация эффекта масштаба ведет к концентрации и монополизации производства, что разрушает конкуренцию в международной торговле. Меняется и структура рынков. Международная торговля все больше концентрируется в руках ТНК, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли.

Модель технологического разрыва Изложена Майклом Познером в 1961 г. Торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникшими в какой-то из отраслей в одной из торгующих стран. Эта страна приобретает сравнительные преимущества, так как новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками.

В результате технических новшеств образуется технологический разрыв между странами, которые обладают этими новшествами, и странами, их не имеющими. После того как нововведение скопировано, причин для внешней торговли этим товаром между странами больше не возникает. Для объяснения постоянно существующей торговли М. Познер использует понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных странах и разных отраслях. Данная модель предусматривает, что международная торговля осуществляется даже при одинаковой наделённости стран факторами производства.

Теория конкурентных преимуществ изложена Майклом Портером в 1991 г. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию международной конкурентоспособности наций.

Центральное место в его концепции занимает идея так называемого национального ромба, раскрывающего главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью следующих основных компонентов:

- 1) факторные условия (обеспеченность факторами производства), то есть наличие в стране основных факторов производства для успешной конкуренции в данной отрасли (в т. ч. научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т.д.);

- 2) условия спроса на товары и услуги (параметры внутреннего спроса), то есть каков спрос на внутреннем рынке на продукцию и услуги, предлагаемые отраслью;

3) характер родственных и поддерживающих отраслей, имеющих в стране, то есть наличие или отсутствие в стране смежных и поддерживающих отраслей (кластеров), конкурентоспособных на мировом рынке;

4) стратегия фирм данной страны, их структура и соперничество, то есть каковы условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке. Перечисленные детерминанты образуют национальный «ромб», представляющий собой систему, компоненты которой взаимно усиливают друг друга.

В эту систему также включаются случайные события и действия правительства, которые могут усиливать, либо ослаблять конкурентное преимущество страны.

Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство (новые изобретения, крупные технологические сдвиги, резкие изменения цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплески мирового и местного спроса, политические решения правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства).

Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств. Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества состоит в оказании значительного влияния на все основные детерминанты «национального ромба», причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным.

На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Само правительство в большинстве стран является покупателем товаров для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей.

Осуществляя антимонопольную политику, правительство оказывает воздействие на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих секторах и отраслях национальной экономики. Наконец, правительство во многих странах содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Перечень контрольных вопросов по теме 1

1. Международная торговая система и ее компоненты.
2. Одностороннее, двустороннее, многостороннее регулирование международной торговой системы.
3. Государственные (национальные) интересы и МТП.
4. Роль внутреннего права в регулировании трансграничного движения товаров.
5. Защита экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Значение и практика применения общих принципов права ВТО.
2. Правовое регулирование международной торговой системы.
3. Законодательство Республики Беларусь, регулирующее защиту экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами.
4. Международное торговое сотрудничество Республики Беларусь с другими странами за последние три года.
5. Понятие и особенности деятельности государственных внешне-торговых предприятий.

Задания для самостоятельной работы студентов

Задание 1. Составьте таблицу «Система управления международной торговой системой».

Задание 2. Составить схему «Субъекты и объекты правоотношений международного торгового права»

Задание 3. Составьте схему «Принципы международного торгового права».

Тестовые задания по дисциплине

1. Внешнеэкономическая деятельность – это:

а) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества;

б) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;

в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

г) вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах (инвестор приобретает контрольный пакет акций компании, после чего получает право назначить в руководящие органы организации своих людей).

2. Что такое мировая торговля?

а) Процесс создания международных торговых компаний;

б) Обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами;

в) Расширение сферы влияния национальных торговых компаний на рынки других государств.

3. Отметьте основного торгового партнера Республики Беларусь:

а) США;

б) Российская Федерация;

в) Европа;

г) Китай.

Тема 2

ВТО: история развития, принципы, основные задачи и функции

1. ВТО: история развития. Принципы, основные задачи и функции ВТО.
2. Международные торговые отношения до начала 20 века. Вопрос о создании международной торговой организации (МТО), поставленный в 1943 году на американо-английских консультациях по вопросам МТ. Гаванская хартия 1948 года и ее содержание. Заключение Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1947 г. Вклад ГАТТ в либерализацию международной торговли.
3. Первые раунды в Женеве (1947 г.), Аннеси (1949 г.), Торки (1950–1951 гг.), Женеве (1955–1956 гг.), посвященные исключительно вопросам снижения ставок таможенных тарифов в отношении промышленных товаров на основе уступок, достигнутых в двусторонних контактах по «по товарному» принципу. «Дилон-раунд» (1961–62 гг.) – обсуждение проблем, связанных с созданием ЕЭС.
4. Уругвайский раунд МТП (1986–1993 гг.), завершившийся коренным изменением всей системы ГАТТ, и создание ВТО. Всемирная Торговая Организация учреждена Соглашением об учреждении ВТО, являющимся неотъемлемой частью Заключительного акта Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, принятый в г. Марракеше, Марокко.
5. Приложения к Соглашению об учреждении ВТО, содержащие текст ГАТТ в редакции 1994 года (ГАТТ-94), тексты Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИП, или ТРИПС) и т.д. Всего 17 соглашений и договоренностей. Этот комплекс документов как единый пакет.
6. Переход статей ГАТТ-47 без изъятий, с принятыми изменениями и дополнениями, в текст ГАТТ-94 (за исключением Протокола о временном применении ГАТТ). Отличия ГАТТ-94 от ГАТТ-47.
7. Структура и Органы ВТО: Конференция министров, Генеральный совет, Секретариат. Советы и Комитеты. Существуют следующие комитеты: Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям, вытекающим из состояния платежного баланса, Комитет по бюджету, финансированию и управлению, Комитет по доступу на рынки, Комитет по техническим барьерам в торговле, Комитет по сельскому хозяйству, Комитет по антидемпинговой практике, Комитет по импортному лицензированию, Комитет по защитным мерам, Комитет по субсидиям и компенсационным мерам, Комитет по таможенной стоимости, Комитет по правилам происхождения, Комитет по инвестициям, связанным с торговлей, Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам. Внутреннее право ВТО.
8. Функции и компетенция ВТО. Процедура принятия решений в ВТО.

9. Членство в ВТО. Виды членства ВТО: первоначальное и путем присоединения. Процедура присоединения. Членство развивающихся стран. Членство территорий, не являющихся государствами.

10. ВТО как форум для многосторонних торговых переговоров.

11. Правосубъектность ВТО. Механизм обзора торговой политики членов.

Всемирная торговая организация – международная организация, созданная с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО – это своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами.

Главные задачи ВТО – либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Страны-члены ВТО решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств.

Вопрос о создании международной торговой организации был поставлен еще в 40-х годах XX века. Однако идея создания глобального торгового режима, основанного на принципах справедливости в международной торговле, окончательно созрела к концу Второй мировой войны.

С усилением протекционистских тенденций в торговой политике государств потребовались дополнительные правовые средства регулирования внешней торговли. В результате в соглашениях, заключаемых после многосторонних торговых переговоров, появились нормы, обеспечивающие влияние на законодательную политику государств.

Начиная с 70-х годов предметом многосторонних торговых переговоров помимо таможенных тарифов стали также и иные меры защиты национального рынка. Наиболее значимых результатов достиг Уругвайский раунд переговоров, завершившийся в 1994 году заключением Соглашения о создании ВТО.

Таким образом, Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1995 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны.

К настоящему времени ВТО представляет собой международную организацию, объединяющую 158 государств-членов, а лежащие в ее основе международные соглашения представляют собой многостороннюю международную торговую систему, призванную регулировать мировую торговлю через механизм сдерживания односторонних действий.

Идеология и пропаганда свободы мировой торговли, в интерпретации ВТО, официально базируются на теории сравнительных (относительных) конкурентных преимуществ Д. Риккардо. Данная теория является развитием и усложнением предшествующей ей теории абсолютных конкурентных преимуществ А. Смита. Их суть в следующем. Существуют две страны, каждая, из которых производит два товара: А и Б. Если у одной страны минимальные издержки на производство товара А, а у второй на производство товара Б, естественным будет каждой сосредоточиться на производстве того товара, который у неё получается наилучшим образом. Изготовление другого, издержки по которому больше (эффективность меньше) – свернуть, предоставив заниматься этим тому, у кого это получается скорее. Потребность же в недостающем товаре покрывать за счёт торговли, поскольку, сконцентрировав все ресурсы на производстве только одного товара, а именно того, издержки по которому наименьшие, каждое из государств за единицу времени и за единицу ресурсов произведёт больше товара А или соответственно товара Б.

Но как быть в случае когда у одной из стран нет абсолютного конкурентного преимущества ни по товару А, ни по товару Б, а у другой есть такие преимущества по обоим? Иначе, если у одной из стран абсолютные издержки на производство, что товара А, что товара Б – больше чем у другой страны? Ответ на этот вопрос даёт вышеназванная теория относительных (сравнительных) конкурентных преимуществ Д. Риккардо. И в таком случае, говорит Д. Риккардо, каждой из стран выгодней сосредоточиться на производстве одного из товаров, а не обоих сразу. Однако в отличие от случая, рассмотренного ранее А. Смитом, необходимо ориентироваться не на абсолютные, а на относительные (сравнительные) издержки (или эффективность) производства. Т.е. страна, имеющая абсолютные конкурентные преимущества и по товару А и по товару Б производит, тот товар, по которому у неё наибольшие абсолютные конкурентные преимущества, а страна, не имеющая абсолютных конкурентных преимуществ, производит тот товар, по которому у неё наименьшее конкурентное не преимущество или наибольшая сравнительная эффективность. Иначе, предлагается сопоставлять не абсолютное количество затрат на производство товара А или товара Б, а их относительное количество и специализироваться на том товаре, на производство которого им потребуется относительно меньше ресурсов на единицу товара.

Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 года (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соглашения ВТО ратифицировались парламентами всех стран-участниц.

Товары. С 1947 по 1994 год ГАТТ представлял собой форум для проведения переговоров по снижению таможенных пошлин и других торго-

вых барьеров; текст Генерального соглашения оговаривал важные правила, в частности, недискриминацию. Впоследствии в результате переговоров Уругвайского раунда (1986-1994) основные принципы были расширены и получили развитие и уточнение в других соглашениях. Так, были созданы новые правила по торговле услугами, по важным аспектам интеллектуальной собственности, по разрешению споров и обзорам торговой политики.

ГАТТ в новой редакции 1994 года сейчас является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся специфических секторов, таких как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем, например, государственной торговли, стандартов на различную продукцию, субсидий и действий, предпринимаемых против демпинга.

Услуги. Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки, будь то трансграничная торговля, потребление услуг за рубежом, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц, – были впервые документально закреплены в новом Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Однако в силу специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим применяются здесь со значительными исключениями, которые индивидуальны для каждой страны.

Аналогично, отмена количественных квот носит выборочный характер, решения о ней принимаются в ходе переговоров. Члены ВТО берут на себя индивидуальные обязательства в рамках ГАТС, в которых они заявляют, какие из секторов услуг и в какой степени они готовы открыть для иностранной конкуренции.

Интеллектуальная собственность. Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, в которых оговаривается, как интеллектуальная собственность должна быть защищена в процессе осуществления торговых операций. Под «интеллектуальной собственностью» понимаются авторские права, торговые марки, географические названия, используемые для наименования товаров, промышленные образцы (дизайны), топологии интегральных микросхем и нераскрытая информация, например, торговые секреты.

Разрешение споров. Соглашение о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, предусматривает создание системы, в которой страны могли бы урегулировать свои разногласия в ходе консультаций. Если это не удастся, они могут следовать четко отлаженной поэтапной процедуре, которая предусматривает возможность решения вопросов группой экспертов и дает возможность подавать апелляцию на данные решения с соответствующим правовым обоснованием.

Организационная структура ВТО определена в ст. IV Соглашения о создании ВТО. Решения на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается как минимум раз в два года.

Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-участниц на либерализацию торговли. Вторая конференция, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ-ВТО; кроме того, на ней члены ВТО договорились об изучении вопросов мировой электронной торговли. Третья конференция, которая была созвана в декабре 1999 г. в Сиэтле (США) и должна была принять решение о начале нового раунда торговых переговоров, закончилась фактически безрезультатно. Четвертая конференция состоялась в ноябре 2001 г. в Дохе (Катар).

В сентябре 2003 г. в г. Канкун (Мексика) состоялась пятая Министерская конференция, на которой была сделана попытка договориться о дальнейшем развитии многосторонних торговых переговоров.

В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе послов и глав делегаций стран-участниц.

В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров.

Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам.

Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне структуры ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Совет по торговле товарами, в свою очередь, руководит деятельностью специализированных комитетов, контролирующих соблюдение принципов ВТО и выполнение соглашений ГАТТ-1994 в сфере торговли товарами.

Совет по торговле услугами следит за выполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам.

Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо контроля выполнения соглашения ТРИПС, занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением вопросов в таких областях, как защита окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые соглашения.

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около более 600 штатных сотрудников; его возглавляет генеральный директор. Секретариат ВТО не принимает решений, так как это функция самих государств-членов.

Основные обязанности Секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, осуществлять мониторинг и анализ мировой торговли, разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации, а также заниматься организацией проведения министерских конференций.

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях – отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

При вступлении в ВТО каждая страна-кандидат с учетом правил и норм ВТО имеет определенную свободу в отношении ограничений и либерализации ее торгового режима. Международная практика показывает, что государства используют стратегию либо «минимальной либерализации», либо «либеральной торговой политики», а также сочетают их элементы.

Государства, которые в процессе проведения переговоров по вступлению в ВТО используют стратегию «минимальной либерализации», стараются открыть национальный рынок как можно меньше, но достаточно для обеспечения принятия в ВТО. Как правило, такие страны-кандидаты не могут добиться значительного доступа на рынки других стран. Они стараются поддерживать высокий уровень протекционизма для использования его в качестве резерва улучшения своего доступа на зарубежные рынки на будущих раундах торговых переговоров.

Некоторые из таких стран, например Россия, используют эту стратегию, когда неэффективные государственные предприятия находятся в процессе реструктуризации.

Значительный уровень протекционизма нужен им в течение переходного периода. Эти страны обычно представляют первоначальные предложения по связыванию импортных тарифов на уровне, который значительно выше фактически применяемых в настоящее время тарифов.

Некоторые государства с переходной экономикой, которые недавно стали членами ВТО, такие как Албания, Эстония, Грузия, Кыргызстан, Латвия и Монголия, хотя и преследовали разные стратегии в процессе вступления в ВТО, в большинстве сфер приняли стратегию «либеральной торговой политики».

Такая стратегия предполагает:

- а) связывание большинства тарифов на низком уровне;
- б) согласие либерализовать торговый режим в сельском хозяйстве и сфере услуг;
- в) подписание таких документов, как соглашение по государственным закупкам, которое повышает конкуренцию и прозрачность функционирования национальных рынков.

Определение стратегии присоединения страны к ВТО и оценка изменяющихся возможностей для работы ее бизнеса на внешних рынках должны осуществляться одновременно.

Перечень контрольных вопросов по теме 2

1. Международные торговые отношения до начала 20 века. Заключение Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1947 г. Вклад ГАТТ в либерализацию международной торговли.
2. Принципы, основные задачи и функции ВТО.
3. Первые раунды в Женеве (1947 г.), Аннеси (1949 г.), Торки (1950–1951 гг.), Женеве (1955–1956 гг.), «Дилон-раунд» (1961–62 гг.).
4. Марракешское соглашение как главный итог Уругвайского раунда торговых переговоров ГАТТ. Организационная структура ГАТТ.
5. Трансформация ГАТТ в ВТО. Соглашение об учреждении ВТО.
6. Организационная структура, функции и компетенция ВТО. Органы ВТО: Конференция министров, Генеральный совет, Секретариат. Советы и Комитеты.
7. Процедура принятия решений в ВТО.
8. Членство в ВТО.

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Права и обязанности государств-членов ВТО.
2. История развития ВТО.
3. Порядок осуществления государственных закупок в Республике Беларусь.
4. Свободная конкуренция и антимонопольное законодательство в контексте ВТО.

Задания для самостоятельной работы студентов

- Задание 1. Раскройте тему «Функции ВТО».
- Задание 2. Составьте таблицу «Система управления ВТО».
- Задание 3. Сопоставьте в виде таблицы «Характеристика норм и принципов права ВТО»

Тестовые задания по дисциплине

1. ВТО является:

- а) международной организацией;
- б) международным договором;
- в) совокупностью международных договоров;
- г) международным ежегодным форумом.

2. Что будет служить зоной свободной торговли?

- а) области, в которых не работает налоговое законодательство;
- б) районы, где разрешен любой вид деятельности;
- в) районы, не охваченные государственным таможенным режимом;
- г) участки, где в большом объеме проводятся общественные работы.

3. Международная экономическая интеграция – ...

- а) отношения, характеризующие общение, способ и характер взаимодействия всех стран мира в процессе развития;
- б) экономические отношения, возникающие в процессе мировой торговли;
- в) процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда;
- г) всё вышеперечисленное.

4. Социально-экономическая интеграционная группировка в Северной Америке:

- а) НАТО;
- б) НАФТА;
- в) СААРК
- г) МВФ.

5. Правопреемницей чего является ВТО?

- а) МВФ;
- б) ЮНИКТАД;
- в) ГАТТ
- г) НАФТА.

Тема 3

Система права ВТО

1. Понятие права ВТО. Характерные черты права ВТО.

- а) нормы, определяющие порядок функционирования органов ВТО;
- б) нормы, принимаемые для реализации целей Организации;
- в) «Пакет ВТО»: 17 соглашений (перечень этих соглашений приводится в приложениях 1, 2 и 3 к Соглашению об учреждении ВТО).

2. Основные международные договоры, интегрированные в систему ВТО.

3. Право ВТО как ядро и связующее звено международного торгового права.

4. Право ВТО как комплексный международно-правовой институт: общая характеристика.

5. Система контроля за исполнением государствами-участниками ВТО своих обязательств.

Право ВТО – уникальный правовой феномен современности, задающий алгоритм эволюции многих других правовых (международно-правовых) комплексов.

Система права ВТО в своем развитии прошла два основных этапа, которые мы можем условно обозначить как «исторический» и «современный».

В рамках исторического этапа развития еще до создания собственно ВТО была сформирована его важнейшая правовая основа в виде Генерального соглашения по тарифам и торговле – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) было принято в 1947 г. Таким образом, исторические корни права ВТО уходят в послевоенный период, и познание причин и задач подписания данного документа невозможно без осмысления международной политической обстановки названного периода.

Подписание документа, который выражал бы общие интересы различных стран мира в области международной торговли в послевоенные годы было исторически неизбежным. США выступили флагманом в данном историческом процессе и, естественно, воспользовались возможностью максимально провести собственные национальные интересы. Но только волей данной страны нельзя объяснить значение ГАТТ, выдержавшего длительную проверку временем и вовлекшего огромное количество стран мира во взаимовыгодное сотрудничество в рамках единого правового поля.

В истории ГАТТ принято выделять ряд этапов, в ходе которых его нормы подвергались обсуждению и совершенствованию. Данные нормы получили название «раунды ГАТТ». Выделяют следующие основные раунды:

Женевский раунд – 1947 г.;

Аннесинский раунд – 1949 г.;

Торквейский раунд – 1950 г.;

Женевский раунд – 1956 г.;

Раунд Диллона – 1960–1961 гг.;

Раунд Кеннеди – 1962–1967 гг.;

Токийский раунд – 1973–1979 гг.;

Уругвайский раунд – 1986–1994 гг.;

Дохийский раунд – 2001–2011 гг.

Обращает на себя внимание постоянное увеличение количества стран, принимавших участие в данных раундах. В частности, если в Аннесинском раунде ГАТТ приняло участие всего 13 стран, то в Женевском раунде – уже 22 страны, в раунде Диллона – 45 стран, в Токийском раунде – 99 стран, а в Уругвайском раунде, по итогам которого была создана ВТО, – 125 стран.

Таким образом, нормы ГАТТ, показавшие свою жизнеспособность, привлекали внимание все большего количества стран, получив роль поистине глобального интегрирующего фактора современного мира.

Одним из наиболее значимых раундов ГАТТ был так называемый «Кеннеди-раунд», в ходе которого получили развитие антидемпинговые нормы ГАТТ. Как отмечают современные исследователи, развитие положений ГАТТ в части антидемпинговых процедур началось во второй половине 60-х годов. На переговорах, получивших название «Кеннеди-раунд» (Женева), в 1967 г. было подписано Соглашение о применении статьи VI ГАТТ, которое получило неофициальное название «Антидемпинговый кодекс».

Антидемпинговые нормы можно вообще считать одним из магистральных направлений совершенствования норм ГАТТ, поскольку они были предметом рассмотрения и других раундов ГАТТ. В частности, в ходе переговоров Токио раунда Антидемпинговый кодекс 1967 г. был пересмотрен. Участники ГАТТ в 1979 г. подписали новое Соглашение о применении статьи VI ГАТТ.

В дальнейшем в рамках Уругвайского раунда совершенствование антидемпинговых норм ГАТТ было продолжено. По итогам Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ в 1994 г. было подписано третье по счету Соглашение о применении статьи VI ГАТТ (Антидемпинговый кодекс 1994 г.), которое и действует в настоящее время.

Однако обсуждением антидемпинговых норм значение Уругвайского раунда, самого широкого и представительного, не исчерпывается. Данный раунд продолжался семь лет и завершился в 1994 г. подписанием Заключительного акта, представляющего собой своеобразный кодекс международной торговли. Основной текст Акта изложен на 500 страницах. Акт содержит обширный комплекс соглашений, касающихся многих областей и образующих так называемую правовую систему Уругвайского раунда.

Особое значение имеет создание по итогам данного раунда Всемирной торговой организации, которым увенчалось почти сорокалетнее движение мирового сообщества к объединению в сфере мировой торговли.

Современный этап развития системы права ВТО характеризуется принятием множества международных договоров, в совокупности образующих правовые основы ВТО. На данном этапе состоялся очередной раунд ГАТТ, который получил название Дохийского. В рамках переговоров на данном раунде была предпринята попытка разработать меры по дальнейшей либерализации мировой торговли.

Следует отметить, что ВТО имеет обширную источниковую базу. К основным источникам права ВТО следует отнести Марракешское соглашение об учреждении ВТО 1994 г., а также его важнейшие приложения – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), а также документы спе-

циального характера, регулирующие отдельные вопросы международной торговли товарами, такие как Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер, Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, Соглашение по предотгрузочной инспекции, Соглашение по правилам происхождения и т.д.

Помимо них, к праву ВТО относятся договоренности членов ВТО, которые регламентируют порядок контроля за исполнением взятых ими на себя интеграционных обязательств (договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров; механизм проверки торговой политики) и частично многосторонние торговые соглашения (Соглашение по торговле гражданской авиатехникой; Соглашение по правительственным закупкам).

Перечень контрольных вопросов по теме 3

1. Понятие «право ВТО». Характерные черты права ВТО. Особенности системы права ВТО.
2. Право ВТО как ядро международного торгового права.
3. Характеристика основных международных договоров, интегрированных в систему ВТО

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Система права ВТО: общая характеристика.
2. Право ВТО как комплексный международно-правовой институт.

Задания для самостоятельной работы студентов

- Задание 1. Раскройте тему «Значение права ВТО в развитии экономики».
- Задание 2. Составьте таблицу «Международные торговые договоры системы ВТО».
- Задание 3. Составьте хронологическую таблицу «История создания международных торговых договоров системы ВТО».

Тестовые задания по дисциплине

1. Торгово-политический режим, включенный в ВТО, называется:
 - а) внутренний режим;
 - б) национальный режим;
 - в) режим наибольшего благоприятствования;
 - г) режим свободного предпринимательства.
2. Что такое тарифные ограничения?
 - а) систематизированный по группам товаров перечень пошлин, взимаемых в данной стране с ввозимых или вывозимых товаров;

б) система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз и вывоз определенных товаров в различных странах, во многих случаях имеющая дискриминационный характер по отношению к иностранным конкурентам;

в) продажа товаров на рынке по искусственно пониженным ценам, возможно ниже себестоимости;

г) способ ограничения предложения товаров на экспорт и предотвращения снижения экспортных цен, а следовательно, и доходов от экспорта

3. Документ, который является разрешением на вывоз определенной категории товара:

а) сертификат;

б) лицензия;

в) разрешение таможенного комитета;

г) все вышеперечисленное неверно.

МОДУЛЬ 2

Тема 4

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)

1. Становление ГАТТ-1947 г: Раунды переговоров и становление текста ГАТТ-1947. Недостатки ГАТТ-1947: необязательность, допустимость оговорок, регулирование только торговли товарами, сбои в системе разрешения споров.

2. Изменения, внесенные в ГАТТ-1947 в ходе Уругвайского Раунда: Устранение «оговорки», расширение предмета регулирования, устранение сбоев в системе разрешения споров и т.д.

3. Структура ГАТТ-1994. Анализ отдельных статей Генерального соглашения по тарифам и торговле. Договоренности о толковании статей ГАТТ-1994.

4. Общая характеристика обязательств по ГАТТ-1994. Обязательства в отношении международной торговли товарами. Введение режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Введение национального режима. Введение свободы транзита.

5. Обязательства в области валютного регулирования. Обязательства в отношении публикации и применения нормативных актов. Обязательство вступать в консультации. Обязательства по ГАТТ и развивающиеся страны. Система преференций в отношении развивающихся стран. Наименее развитые страны. Исключения из ГАТТ.

6. Принципы регулирования международной торговли: защита внутреннего рынка с помощью таможенных тарифов; обязательство государства-участника не повышать пошлины (связывание тарифов); предоставле-

ние режима наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ) и предоставление национального режима, гласность в регулировании внешней торговли, предоставление льгот в пользу развивающихся стран.

7. Принцип наибольшего благоприятствования в торговле, сформулированный в ст.1 п.1 ГАТТ 1994 г., как наиболее важное положение ГАТТ/ВТО.

8. Принцип национального режима – ст. 3 ГАТТ 1994 г. (импортированный товар, пересекший после оплаты таможенных пошлин и других сборов границу, должен иметь не менее благоприятные условия на рынке, чем подобные товары отечественного производства).

9. Принцип недискриминации.

10. Тарифное регулирование: фискальные и/или защитные функции. Таможенные тарифы. Тарифные уступки: Консолидации тарифов. Последовательное уменьшение тарифов; Повышение тарифов как исключение из общего правила.

11. Таможенная оценка товаров как мера регулирования.

12. Нетарифные меры регулирования. Общая характеристика нетарифных торговых ограничений.

13. Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам.

14. Антидемпинговое регулирование в ГАТТ. Характеристика противоправности демпинга. Антидемпинговая пошлина

15. Становление международно-правового регулирования внешнеторгового субсидирования в ГАТТ

16. Понятие субсидий. Виды субсидий. Введение компенсационных мер.

17. Соглашение по сельскому хозяйству. Доступ на рынок сельскохозяйственной продукции. Защитные меры. Внутренние программы поддержки.

18. Соглашение по техническим барьерам: общая характеристика, структура.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) подписано в Женеве в 1947 г. (само соглашение и сформированная на его основе организационная структура начали действовать в 1948 г.).

Инициатором создания ГАТТ были США, которые после второй мировой войны, имея значительные конкурентные преимущества, сформировали мощный экономический и научно-технический потенциал и начали борьбу за формирование стабильных правил осуществления международной торговли.

ГАТТ представляло собой многостороннее соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. Важно то, что данные принципы, нормы и правила были выработаны на основе мировой практики и не только

определяли многосторонние условия международной торговли, но и были положены в основу национального регулирования внешней торговли странами участницами ГАТТ.

Круг стран участниц ГАТТ, а затем его правопреемницы ВТО за годы существования этой организации существенно расширился: в 1948 г. в состав ГАТТ входили 22 страны, а к концу 2003 г. участниками ВТО были 146 стран (из бывших республик СССР в состав ВТО входили Армения, Грузия, Киргизия, Латвия, Литва, Молдова, Эстония).

По состоянию на январь 2022 года в ВТО входят 164 члена, в том числе: 160 международно признанных государств-членов ООН, частично признанная Китайская Республика, 2 зависимые территории (Гонконг и Макао) и Европейский союз.

За годы существования ГАТТ/ВТО было проведено 8 раундов конференций по фундаментальным вопросам развития международной торговли.

На Уругвайском раунде 1986/1994 гг. было принято решение о создании на базе ГАТТ/ВТО, а также приняты соглашения Генеральное соглашение по торговле услугами (The General Agreement on Trade in Services, GATS ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS ТРИПС), Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on Trade Related Investment Measures, TRIMS ТРИМС), около 60 других, более конкретных соглашений и принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ-94).

Таким образом, в отличие от ГАТТ деятельность ВТО базируется на целой системе соглашений.

Главными принципами ГАТТ являются:

1. Режим наибольшего благоприятствования (осуществление торговли без дискриминации).
2. Принцип правомочности применения тех или иных средств внешнеторгового регулирования (в соответствии с которым защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции может осуществляться только путем установления таможенных пошлин, а не количественных ограничений).
3. Сокращение размера пошлин в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их повышения в дальнейшем.
4. Предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем международной торговли (все возникающие в рамках ГАТТ проблемы международной торговли должны решаться путем переговоров).
5. Развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции.
6. Предоставление льготного режима международной торговли для развивающихся стран.
7. Заключение региональных торговых соглашений.

8. Установление особых норм регулирования международной торговли текстильной продукцией и одеждой.

Эти принципы были зафиксированы в ГАТТ, позднее в результате переговоров к ним добавился еще и принцип национального режима.

Поскольку в основу ГАТТ были заложены идеи свободы торговли и равенства всех участвующих сторон, то существенное значение приобретает *принцип режима наибольшего благоприятствования* (Most Favoured Nation Treatment). Его суть состоит в необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешнеторговой деятельности. Этот принцип предполагает обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины, величина которых не выше установленных по отношению к любой третьей стране.

Требует своего разъяснения второй принцип ГАТТ правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. Речь в данном случае идет о том, какие средства внешнеторгового регулирования допустимы в рамках ГАТТ (позднее ВТО). В качестве единственно приемлемого средства ГАТТ были признаны внешнеторговые пошлины. Все остальные формы и методы внешнеторгового регулирования применяться не должны, а если они применяются, то это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

Принципиальным здесь является вопрос об отношении ГАТТ к количественным ограничениям в международной торговле. ГАТТ не рекомендует странам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии, но в тексте ГАТТ есть перечень возможных исключений, т. е. оговорены случаи, когда введение количественных ограничений допустимо. К ним относятся: случаи регулирования сельскохозяйственного производства; случаи нарушения равновесия платежного баланса.

ГАТТ отрицательно относится к таким государственным мерам внешнеторгового регулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и др. Данные меры не допустимы, когда это ведет к дискриминации стран участниц ГАТТ.

Из второго принципа логически вытекает и третий принцип ГАТТ постепенного, неуклонного снижения пошлин во взаимной торговле стран-участниц в результате переговоров (без их дальнейшего повышения). Если в начале действия ГАТТ (конец 40-х гг.) таможенные пошлины стран-участниц были на уровне 40–60%, то к концу 90-х гг. они составляли 35%.

На первых этапах деятельности ГАТТ механизм снижения пошлин состоял в том, что основные страны-производители и страны-потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего эти сокращения автоматически распространялись на все страны участницы соглашения. На последних же этапах деятельности ГАТТ (когда величина таможенных пошлин значительно снизилась и одновременно возросло число участников ГАТТ) снижения таможенных пошлин стали осуществляться на основе списков, подготавливаемых

странами-участницами. Списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета от снижения импортных пошлин должна быть равна сумме выигрыша национальных производителей, поставляющих свои товары за границу (за счет снижения импортных пошлин стран-контрагентов (покупателей)), т.е. действовал принцип равенства уступок.

В 70-е гг., когда участники ГАТТ стали решать проблемы регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в модифицированном виде основой переговоров стали подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений.

В целом же для стран участниц ГАТТ стало характерным более широкое и комплексное воздействие на мировую торговлю. По существу, начал вводиться контроль за деятельностью государств в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на международную торговлю опосредованно: внутреннее налогообложение, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Четвертый принцип ГАТТ отказ стран-участниц от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. В соответствии с этим принципом страны обязуются не осуществлять односторонних действий, связанных с ограничением свободы торговли (все решения принимаются только на основе взаимных торговых переговоров). Действительно, в рамках ГАТТ до 2000 г. было проведено 8 раундов, некоторые из которых продолжались по несколько лет.

На пяти первых раундах (1947 г., 1949 г., 1950 г., 1956 г., 1960–1961 гг.) рассматривались вопросы снижения таможенных пошлин.

На раунде в 1964–1967 гг. (Женева, так называемый Кеннеди-раунд) помимо рассмотрения вопросов снижения таможенных пошлин были введены преференции для развивающихся стран и разработан первый международный антидемпинговый кодекс.

На Токио-раунде 1973–1979 гг. (Токио, затем Женева) помимо рассмотрения традиционных вопросов, связанных со снижением таможенных пошлин, был подписан ряд соглашений по нетарифному регулированию международной торговли, в том числе: Кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам¹, принят новый текст Антидемпингового кодекса; Кодекс по государственным заказам; Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур; подписано Соглашение по вопросам стандартизации и сертификации продукции.

Особую роль сыграл так называемый Уругвайский раунд 1986–1994 гг., (Пунта-дель-Эсте, Уругвай, затем Женева). В его рамках помимо рассмотрения традиционного вопроса снижения пошлин и проблем совершенствования механизма реализации ГАТТ был принят целый ряд кардинальных решений:

- подписано соглашение о создании ВТО;

- принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ-94), при этом страны-участницы прилагали к этому соглашению график собственных обязательств по снижению взаимных торговых барьеров (снижение таможенных пошлин, сведение к минимуму практики количественных ограничений внешней торговли, введение в жесткие рамки субсидирования ориентированного на экспорт национального производства);

- разработано и принято Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);

- разработано и принято Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS ТРИПС);

- в качестве элемента ГАТТ-94 было принято Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on Trade Related Investment Measures, TRIMS ТРИМС);

- подписано соглашение о постепенном сокращении субсидий фермерам (коснувшееся прежде всего стран ЕС) и снижении импортных пошлин на продовольственную продукцию, что фактически открывало продовольственный рынок Японии, стран Западной Европы, Республики Корея для поставок более дешевых американских, австралийских, тайландских, новозеландских товаров;

- введено понятие «законных» и «незаконных» субсидий, при этом к числу «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием;

- введены минимальные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3 % от общей величины импорта или 1 % от общей стоимости товара).

После начала своего самостоятельного функционирования ВТО сохраняет все основные положения ГАТТ в редакции 1994 г. и решает новые задачи обеспечения свободы международной торговли, считая, что сфера деятельности ВТО существенно расширилась и включает не только товары, но и услуги (спектр которых значителен и постоянно расширяется), связанные с торговлей права интеллектуальной собственности, и инвестиционные меры. При этом официально провозглашенной целью ВТО является обеспечение мирового экономического развития путем создания условий для свободной торговли товарами и услугами.

В качестве основных принципов ВТО выступают режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальный режим. При этом страны-участницы ВТО должны предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования в торговле товарами и услугами, обеспечивая преференциальный режим для развивающихся стран.

Национальный режим применительно к товарам и услугам иностранного происхождения означает, что после того, как к ним применены меры

внешнеторгового регулирования, они обращаются во внутреннем торговом обороте страны на тех же основаниях, что и национальные товары и услуги.

Решая вопросы их налогообложения, инспекции качества, транспортировки, реализации и потребления, страны - члены ВТО не должны вводить никаких специальных правил, которые ставили бы их в невыгодное положение по сравнению с отечественными товарами и услугами.

Решениями ВТО запрещается установление более строгих стандартов для импортных товаров или введение для отечественных предприятий обязательных норм потребления отечественной продукции (либо введение для них льгот, связанных с потреблением этой продукции).

Перечень контрольных вопросов по теме 4

1. Становление ГАТТ-1947 г.
2. Изменения, внесенные в ГАТТ-1947 в ходе Уругвайского Раунда.
3. Структура ГАТТ-1994.
4. Основные принципы в международной торговле.
5. Таможенно-тарифное регулирование в международной торговле: общая характеристика.
6. Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам.
7. Антидемпинговые меры.
8. Компенсационные пошлины и субсидирование в ГАТТ.
9. Классификация субсидий в области сельского хозяйства.
10. Технические барьеры в торговле.

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Защитные меры при импорте товаров
2. Структура ГАТТ: общая характеристика

Задания для самостоятельной работы студентов

Задание 1. Раскройте тему «Значение ГАТТ в развитии экономики».

Задание 2. Проанализируйте законодательство Республики Беларусь о защите экономических интересов при осуществлении внешней торговли товарами.

Задание 3. Проанализируйте структуру и содержание Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Дайте характеристику отдельных статей ГАТТ (на выбор).

Тестовые задания по дисциплине

1. Что такое таможенный режим?

а) положения, по статусу товаров и транспорта, перемещаемых через границу Республики Беларусь;

б) режим работы учреждений государственной таможенной службы Республики Беларусь;

в) режим работы таможенного поста;

г) режим работы таможни.

2. Какое из указанных государств участвовало в разработке Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г.?

а) Монгольская Республика;

б) Китайская Республика;

в) Венгерская Республика;

г) Республика Бангладеш.

3. Важнейшими функциями ГАТТ, которые унаследовала ВТО, являются ...

а) регулирование занятости;

б) процедура внедрения в экономику государства;

в) определение пределов тарифных ставок;

г) всё вышеперечисленное.

4. Высшим органом ВТО в структуре этой организации является...

а) собрание стран-участниц;

б) Совет по ТРИПС;

в) Секретариат ВТО;

г) Совет ГАТТ.

Тема 5

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)

1. История принятия ГАТС. Структура ГАТС.

2. Классификация услуг в сфере международной торговли.

3. Способы поставки услуг. Поставщики и потребители услуг. Общий правовой режим международной торговли услугами. Специальные режимы международной торговли услугами.

4. Особенности правового регулирования торговли услугами по ГАТС.

5. Список обязательств и изъятий по ГАТС.

6. Предоставление РНБ.

7. Исключения из ГАТС.

8. Особенности правового регулирования почтовых услуг и курьерских услуг.

9. Особенности правового регулирования телекоммуникационных услуг.

10. Особенности правового регулирования аудиовизуальных услуг.

11. Правовое регулирование финансовых услуг и услуг транспорта в международной торговле.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг, образованных с участием иностранного капитала.

Соглашение ГАТС обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг, включает конкретные обязательства стран-участниц ВТО по ограничению использования ими такого рода барьеров и обеспечивает форум для дальнейших переговоров по открытию рынков услуг во всем мире.

На долю услуг приходится более 70 процентов валового внутреннего продукта США и более 22 процентов мировой торговли. Обязательства, принятые в рамках ГАТС, являются настолько же ценными для фирм, работающих в сфере услуг, насколько тарифные схемы ВТО важны для компаний, занимающиеся торговлей товарами. Соглашение ГАТС вступило в силу с 1 января 1995 г.

Структура соглашения. Соглашение ГАТС включает:

1. Базовое соглашение, в котором изложены общие обязательства по торговле услугами, в значительной степени совпадающие с аналогичными положениями Общего соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ), регулирующего вопросы торговли товарами. Положения о режиме наибольшего благоприятствования, доступе на рынки и национальном режиме отражают три наиболее важных принципа, входящих в общую структуру ГАТС.

2. Дополнения по конкретным секторам услуг (передвижения физических лиц, воздушный транспорт, финансовые услуги, услуги в сфере морских перевозок, сфера телекоммуникации). Перечень специфических обязательств каждой из подписавших ГАТС сторон.

Общие обязательства подлежат принятию с некоторыми временными оговорками, тогда как специфические - являются предметом переговоров между странами, в том числе присоединяющихся к ВТО стран.

Все члены ВТО являются сторонами, подписавшими базовое соглашение ГАТС. Тем не менее, хотя все подписавшие стороны теоретически приняли обязательство следовать изложенным в ГАТС принципам, касающимся национального режима, доступа на рынок и обеспечения режима наибольшего благоприятствования, каждая из стран-участниц во время Уругвайской раунда взяла на себя различные специфические обязательства в отношении различных секторов сферы услуг.

Специфические обязательства также устанавливают направление, по которому страны-члены ВТО будут в дальнейшем осуществлять либерализацию торговли услугами, в том числе финансовыми. Исходной точкой этого процесса является составление списков обязательств, облегчающих поставку иностранных услуг в конкретных секторах сферы услуг.

Другие обязательства ГАТС. Общим обязательством является также гласность (прозрачность или транспарентность) регулирования торговли (статья III): публикация международных соглашений, национальных законов, правил и административных распоряжений, затрагивающих поставку услуг.

Статья VIII содержит обязательство обеспечить, чтобы монопольные поставщики и поставщики услуг с исключительными правами на территории страны-члена ВТО не злоупотребляли своим положением на внутреннем рынке, нарушая РНБ и специфические обязательства страны по либерализации торговли услугами.

Наконец, статья XIV содержит перечень прав стран-членов ВТО на т.н. общие исключения (ограничения торговли); для поддержания общественного порядка, защиты общественной морали, безопасности жизни и здоровья людей, животных, растений, предотвращения недобросовестной коммерческой практики и др.

Требования лицензирования. Вносятся в график только дискриминационные меры (т.е. меры, которые приводят к изменению условий конкуренции в пользу поставщиков услуг национального происхождения).

К примеру, требования лицензирования или квалификации, требования регистрации и одобрения, будут являться ограничениями национального режима, которые подлежат внесению в график, только в тех случаях где они приводят к дискриминации в пользу услуг или поставщиков услуг национального происхождения. Если дискриминации нет, те же самые виды требований не будут являться мерами, которые подлежат внесению в график в соответствии со Статьей XVII.

Процедуры одобрения или требования лицензирования и квалификации, такие как финансовое состояние или членство в профессиональной организации, часто являются условиями получения лицензии. Полезно помнить, что:

- если требования являются не дискриминационными по своей природе, и, следовательно, применяются в равной степени по отношению к местным и иностранцам, они не должны вноситься в график в соответствии со Статьей XVII в качестве ограничения национального режима. Также они не должны вноситься в график в соответствии со Статьей XVI, если в них не содержится никаких ограничений, приведенных в Статье XVI. Однако, если данные процедуры одобрения или требования лицензирования или квалификации дискриминационные, они должны быть внесены в график в качестве ограничений национального режима.

- если процедуры одобрения или требования лицензирования и квалификации содержат какие-либо ограничения, приведенные в Статье XVI, то они должны быть внесены в График в качестве ограничений рыночного доступа.

Уровень обязательств. Имеются три возможности:

Полное принятие обязательств по либерализации. В данном случае страна должна указать в соответствующей графе: **NONE**. Тем не менее,

любые соответствующие ограничения, приведенные в горизонтальном разделе графика, все равно применяются.

Отсутствие обязательств. Это означает, что страна, предпочитает оставить за собой свободу действий в рассматриваемом секторе и способе предоставления в целях введения и поддержания мер, несоответствующих требованиям рыночного доступа и национального режима. В данной ситуации, член должен внести в соответствующую колонку слово: UNBOUND.

Обязательства с ограничениями. Означает, что страна приняла на себя обязательство по либерализации, но применяет некоторые ограничительные меры. Страна в данном случае должна описать в соответствующей колонке применяемые меры: которые не соответствуют Статьям XVI или XVII. В информации должна кратко описываться каждая мера, с указанием на элементы, по причине которых мера не соответствует Статьям XVI или XVII.

Ни Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), ни другие международные соглашения не дают определения понятия «услуга». Для целей регулирования торговли услугами в рамках ВТО, все услуги классифицированы в рамках 12 секторов ГАТС: деловые услуги, услуги в области связи и аудиовизуальные услуги, строительные и связанные с ними инженерные услуги, дистрибьюторские услуги, услуги в области образования, услуги, связанные с защитой окружающей среды, финансовые услуги, услуги в области здравоохранения и социального обеспечения, туризм и услуги, связанные с путешествиями, услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий (кроме аудиовизуальных услуг, транспортных услуги, услуги прочие, не вошедшие в перечисленные.

Каждый сектор делится на подсектора. Под финансовыми услугами, согласно классификации секретариата ВТО, подразумеваются три группы операций:

- а) страховые операции;
- б) банковские и другие финансовые операции, за исключением страхования;
- в) прочие услуги.

При этом положения документов ВТО не распространяются на финансовые услуги, предоставляемые государственными учреждениями и центральными банками при проведении кредитно-денежной и валютно-курсовой политики.

Всего классификатор услуг насчитывает 155 подсекторов.

Необходимо при этом иметь в виду, что Классификатор услуг не является неотъемлемой частью Соглашения ВТО и носит лишь справочный характер, устанавливая, что «услуга включает любую услугу в любом секторе, за исключением услуг, поставляемых во исполнение государственных полномочий».

ГАТС определяет торговлю услугами как **поставку услуг** четырьмя основными способами, при этом под поставкой услуги понимается производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги (ст. XXVIII).

1. с территории одной страны на территорию другой страны – т.н. **«трансграничная поставка»**, которая предполагает нахождение потребителя и поставщика услуг по разные стороны границы в момент оказания услуги. Например, предоставление по факсу информации или консультаций, грузовые перевозки, осуществление международных расчетов в режиме реального времени;

2. передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга (**«потребление за рубежом»**). Например, услуги, оказываемые иностранному туристу в стране его временного пребывания: он пользуется услугами предприятий общественного питания, ему оказывают услуги местные экскурсоводы, предприятия по организации досуга и проч. При этом понимается, что перемещение непосредственно самого потребителя услуги не всегда обязательно: достаточно перемещения собственности потребителя (например, услуга по ремонту судна за рубежом может предполагать только перемещение судна); в этом случае услуга потребляется в месте нахождения собственности, а не в месте нахождения потребителя;

3. учреждение поставщиком услуги одной страны коммерческого присутствия на территории другой страны, где должна оказываться услуга (**«коммерческое присутствие»**); при этом под «коммерческим присутствием» понимается любая форма делового или профессионального учреждения, включая создание, приобретение или сохранение юридического лица, филиала или представительства (ст. XXVIII,(1). Например, компания «Макдоналдс» учреждает в Москве дочернюю компанию и открывает сеть своих ресторанов для обслуживания клиентов. В тех случаях, когда услуга поставляется не напрямую юридическим лицом, а через другие формы коммерческого присутствия, такие как филиал или представительство, поставщику услуги (т.е. юридическому лицу) через такое присутствие предоставляется режим, который действует в рамках ГАТС в отношении поставщиков услуг. Такой режим должен быть распространен на то присутствие, через которое услуга оказывается, но не требуется распространять его на какую-либо другую часть поставщика, находящуюся за пределами территории, на которой услуга поставляется (ст. XXVIII);

4. оказание услуги поставщиком услуги одной страны через присутствие физических лиц этой страны на территории другой страны (**«перемещение физических лиц»**). Например, хирург - иностранный гражданин приезжает в Республику Беларусь для проведения операции белорусскому гражданину. При этом, поскольку под поставщиком услуги понимается любое лицо, которое предоставляет услуги (ст. XXVIII), то к таким физическим лицам относятся как лица, оказывающие услуги в качестве инди-

видуальных предпринимателей, так сотрудники компаний-поставщиков услуг (штатные и нештатные).

Все члены ВТО являются сторонами, подписавшими базовое соглашение ГАТС. Тем не менее, хотя все подписавшие стороны теоретически приняли обязательство следовать изложенным в ГАТС принципам, касающимся национального режима, доступа на рынок и обеспечения режима наибольшего благоприятствования, каждая из стран-участниц во время Уругвайской раунда взяла на себя различные специфические обязательства в отношении различных секторов сферы услуг.

Например, страны-участницы ГАТС перечисляют ограничения по вопросам, связанным с доступом на рынки и обеспечением национального режима, в соответствующих «списках обязательств». При указании страной какого-либо сектора в своем перечне обязательств в принятии конкретного обязательства, включенного в перечень, данная страна выражает свое согласие на то, чтобы разрешить иностранным поставщикам доступ на свой рынок для предоставления услуг, а также на то, чтобы обеспечить для иностранных поставщиков такие же условия, какие обеспечиваются для внутренних поставщиков (национальный режим).

Принимая обязательство по обеспечению режима наибольшего благоприятствования, национального режима или доступа на рынок в каком-либо конкретном секторе, страна-участница выражает свое согласие придерживаться принципов, определенных ГАТС, с учетом ограничений, перечисленных в соответствующем списке обязательств. Принятие обязательства также означает, что страна выражает свое согласие с тем, чтобы не вводить более ограничительных мер в каком-либо конкретном секторе (подобно тому, как тарифные схемы являются обязательствами не поднимать тарифы выше предусмотренного данными схемами уровня).

Перечень контрольных вопросов по теме 5

1. Определение поставки услуги.
2. Общие обязательства по ГАТС.
3. Применение РНБ к поставщикам услуг.
4. Регулирование сферы услуг по внутреннему праву членов ВТО. Законодательство Республики Беларусь в сфере услуг.
5. Приложение к ГАТС по финансовым услугам.
6. Протоколы 4, 5 к ГАТС по услугам транспорта.
7. Международное регулирование: услуги морского транспорта; услуги внутреннего (речного) водного транспорта; услуги воздушного транспорта.

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Правовой режим международной торговли отдельными видами товаров (текстильные, сельскохозяйственные товары).
2. Соглашение ГАТС: общая характеристика.

Задания для самостоятельной работы студентов

- Задание 1. Составьте схему «Функции ГАТС».
- Задание 2. Проанализируйте законодательство Республики Беларусь, регулирующее защиту экономических интересов при осуществлении внешней торговли услугами
- Задание 3. Проанализируйте структуру и содержание ГАТС. Дайте характеристику отдельных статей ГАТС (на выбор).

Тема 6

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер

1. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Предмет Соглашения ТРИПС.
2. Основные понятия ТРИПС: авторские права и права на смежные с авторскими правами, права на товарный знак, право на изобретение, географические указания, право на промышленные образцы, патенты, право на топологии интегральных микросхем и право на секреты производства (ноу-хау) др.
3. Минимальный стандарт охраны интеллектуальной собственности.
4. Судебные и административные процедуры в ТРИПС.
5. Соотношение ТРИПС с другими многосторонними международными договорами по вопросам интеллектуальной собственности (Парижская конвенция по защите промышленной собственности 1967 года; Бернская конвенция по защите литературных и художественных произведений 1971 года; Римская конвенция по охране прав артистов-исполнителей, изготовителей фонограмм и радиовещательных организаций 1961 года; Вашингтонский договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем 1989 года).
6. Законодательство Республики Беларусь, регулирующее охрану объектов интеллектуальной собственности. Соотношение законодательства Республики Беларусь с другими многосторонними международными договорами по вопросам интеллектуальной собственности.

7. Суть правового регулирования в отношении инвестиционных мер, связанных с торговлей.
8. Соглашение по торговле гражданской авиатехникой.
9. Соглашение по государственным закупкам.
10. Соглашение по основным телекоммуникационным услугам (четвертый протокол к ГАТС).
11. Законодательство Республики Беларусь, регулирующие государственные закупки.

Интеллектуальная собственность и ее многочисленные аспекты в последнее время все чаще привлекают к себе внимание, что обусловлено высокими темпами роста научно-технического прогресса, а также ростом стоимости его продуктов. Учитывая значимость института интеллектуальной собственности, подтверждением чему является все вышесказанное, крайне важным и актуальным становится проблема защиты прав интеллектуальной собственности.

Необходимость определения и поддержания баланса между интересами обладателей прав на результаты интеллектуальной деятельности и процессом либерализации международной торговли, а также специфика собственно института интеллектуальной собственности, в конечном итоге стали решающим фактором для создания в рамках ВТО отдельно обособленного механизма защиты прав интеллектуальной собственности как наиболее эффективного международно-правового механизма по противодействию нарушениям в сфере прав интеллектуальной собственности, основанного на систематизации и совершенствовании всех предыдущих достижений, закрепленных в заключенных ранее международных соглашениях.

В основе данного механизма лежит Соглашение ТРИПС (английская аббревиатура TRIPS – Trade Related Intellectual Property Rights – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности), заключенное в рамках ВТО и принятое в ходе Уругвайского раунда международных переговоров о многосторонней торговле 15 апреля 1994 года.

Марракешское Соглашение о создании ВТО было дополнено большим числом приложений, содержащих дополнительные условия для стран-участниц. Соглашение об аспектах интеллектуальной собственности, связанных с торговлей (ТРИПС) стало одним из таких приложений.

В целом, формулировки в данном Соглашении оставляют национальным законодательствам достаточно большой простор для выбора направления формирования государственной политики в области регулирования интеллектуальной собственности.

Тем не менее, Соглашение ТРИПС призвано упорядочить правовое регулирование торговых аспектов наиболее динамично развивающегося вида собственности: такого вида собственности, который составляет основу формирования информационного общества. Именно поэтому этот документ и

стал наиболее противоречивым и сложным среди всех остальных приложений Марракешского Соглашения.

Основными целями Соглашения ТРИПС были продекларированы содействие техническому прогрессу, передача и распространение технологий к взаимной выгоде производителей и пользователей технологических знаний, а также способствование социально-экономическому благосостоянию и достижению баланса прав и обязательств.

То есть, данное соглашение должно выступить таким механизмом, регулирующим торговый аспект интеллектуальной собственности, который будет способен отвечать интересам всех участников договора. В целом Соглашение ТРИПС можно отнести к такой категории международных документов, которые устанавливают обязательные минимальные стандарты, в данном случае стандарты защиты прав интеллектуальной собственности в процессе торговой деятельности. Такой вывод можно сделать исходя из положений ст. 1 Соглашения, указывающей на то, что стороны могут (но не обязаны) устанавливать больший по сравнению с договором объем охраны прав.

Анализ норм ТРИПС позволяет сделать вывод о том, что наряду с торговыми аспектами, Соглашение регулирует и общие положения интеллектуальной собственности, что, по сути, является прерогативой ВОИС. Однако, ТРИПС устанавливает достаточно не ощутимые грани между торговыми аспектами и иными положениями интеллектуальной собственности, не гласно определяя: «для торговли важно все».

Однако существует необходимость создания наиболее действенных механизмов борьбы с контрафакцией, а также включение в законодательство дополнительных гарантий авторов и правообладателей. То есть, перспектива ближайшего будущего должна ознаменоваться созданием единой государственной системы охраны прав интеллектуальной собственности, включающей соответствующую систему органов государственной власти (отличающуюся высоким уровнем взаимодействия), содержащей отвечающее современным правовым потребностям законодательство, систему мер поддержки предпринимательства и.т. д.

Соглашение ТРИПС оставляет за участниками право выбора запрета или разрешения параллельного импорта. Россия в соответствии с национальным принципом исчерпания прав пошла по пути запрета такого импорта. Рассмотрим подробнее, какое влияние оказывает на развитие предпринимательства и другие сферы выбранный путь.

В мире существует два основных принципа исчерпания прав: национальный и международный. Согласно национальному принципу ввоз соответствующего товара в страну возможен только с разрешения владельца товарного знака, даже если товар неоднократно был перепродан за рубежом. Международный принцип предполагает, соответственно, отсутствие

такого требования, т. е. потерю правообладателем права указывать новому собственнику как распоряжаться товаром.

Рассмотрим категории «параллельный импорт» и «исчерпание прав» в рамках режима наибольшего благоприятствования. К примеру, Япония (в которой к сведению действует принцип международного исчерпания прав) не будет предоставлять защиту права интеллектуальной собственности на товарные знаки уже реализованной продукции, например, российского, в то время как Россия обязана защищать права японских компаний даже в случае нескольких перепродаж исходного товара.

То же касается и Евросоюза, в отдельных странах которого действует особый принцип исчерпания прав - региональный.

Таким образом, подводя итог необходимо отметить, что с вступлением в ВТО у страны появляется достаточно большое число обязательств в области защиты интеллектуальной собственности, обусловивших необходимость создания единой национальной системы борьбы с контрафакцией и иными нарушениями прав авторов и правообладателей.

Кроме этого, видится целесообразным извлечение максимально возможных выгод из вступления в данную международную организацию, в том числе и из Соглашения ТРИПС.

В частности, возможен переход от национального к международному принципу исчерпания прав. В целом, Соглашение ТРИПС оставляет национальным законодательствам достаточно широкое поле для выбора того или иного направления правового регулирования сферы интеллектуальной собственности, позволяя при этом гармонизировать торговые аспекты интеллектуальной собственности при взаимодействии государств.

Соглашение ТРИМС находится на пересечении международной инвестиционной и международной торговой систем, иллюстрирует их взаимосвязанность и взаимозависимость. Существует несколько русских переводов английского названия Соглашения – Trade-Related Investment Measures Agreement (TRIMs): Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер; Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам и др. В научной и учебной литературе на русском языке используется две разновидности аббревиатур, обозначающих это Соглашение: ТРИМ и ТРИМС.

Главная цель и задача Соглашения – противостоять распространенной практике многих государств устанавливать различные ограничения для иностранных инвесторов в связи с торговлей. Соглашение состоит из преамбулы, девяти статей и приложения. Приложение как раз и содержит иллюстративный набор мер, которые признаются несоответствующими ст. III и XI ГАТТ, и государства-участники обязаны не применять такие меры.

Государствам запрещено:

- требовать, чтобы иностранный инвестор обязательно использовал при производстве своей продукции товары происхождения страны пребывания;
- обязывать иностранного инвестора соблюдать определенное соотношение между закупками по импорту и объемом (стоимостью) экспорта местных товаров;
- ограничивать иностранному инвестору импорт товаров таким же количеством или стоимостью товаров местного производства, которые он экспортирует;
- ограничивать импорт иностранным инвестором товаров путем допуска его к использованию иностранной валюты лишь в тех объемах, поступление которых он обеспечил;
- требовать обязательного экспорта произведенной продукции, в том числе в виде доли от объема (стоимости) местного производства.

Таким образом, ТРИМС требует соблюдения в инвестиционной сфере принципа предоставления национального режима (как он вытекает из п. 4 ст. III ГАТТ), принципа запрета количественных ограничений (как он вытекает из п. 1 ст. XI ГАТТ).

Впрочем, из обязательств в рамках ТРИМС возможны исключения, предусмотренные текстом ГАТТ. Статьей 4 ТРИМС развивающимся странам разрешено временно отступать от установленных Соглашением запретов.

ТРИМС, в силу принципа транспарентности, требует открытости в вопросах принятия инвестиционных мер (ст. 6). Члены ВТО обязаны информировать Секретариат ВТО обо всех актах, касающихся инвестиционных мер, связанных с торговлей, даже если эти меры применяются на региональном уровне.

ТРИМС предусматривает учреждение Комитета по инвестициям, связанным с торговлей, который открыт для всех членов ВТО. Комитет является органом содействия и надзора. Он осуществляет функции, которые предоставлены ему Советом по торговле товарами (ст. 7). Нет сомнений, что Соглашение ТРИМС будет в последующем изменяться и совершенствоваться.

В рамках ЕврАзЭС действует Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций (2008); Соглашение об основополагающих принципах валютной политики государств – членов ЕврАзЭС по регулированию и контролю операций, связанных с движением капитала (2009). В 2010 г. при формировании Единого экономического пространства были заключены: Соглашение о торговле услугами и инвестициях; Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала; Соглашение о согласованных принципах валютной политики.

Перечень контрольных вопросов по теме 6

1. Предмет Соглашения ТРИПС. Основные понятия: авторские права и права на смежные с авторскими правами, права на товарный знак, право на изобретение, географические указания, право на промышленные образцы, патенты, право на топологии интегральных микросхем и право на секреты производства (ноу-хау) др.
2. Минимальный стандарт охраны интеллектуальной собственности.
3. Соотношение ТРИПС с другими многосторонними международными договорами по вопросам интеллектуальной собственности
4. Общая характеристика ТРИМС.
5. Соглашение по торговле гражданской авиатехникой.
6. Соглашение по основным телекоммуникационным услугам
7. Соглашение по государственным закупкам

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Правовой режим международной защиты интеллектуальной собственности.
2. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности: понятие, принципы.
3. Таможенные меры по защите интеллектуальной собственности.
4. Борьба с недобросовестной конкуренцией в области интеллектуальной собственности в Республике Беларусь и за рубежом.
5. Международно-правовое регулирование сферы услуг.
6. Судебные и административные процедуры в контексте ТРИПС.

Задания для самостоятельной работы студентов

Задание 1. Проанализируйте структуру и содержание ТРИПС. Дайте характеристику отдельных статей международного акта

Задание 2. Составьте схему «Международные соглашения в сфере промышленной собственности», предусмотрев в ней следующие блоки:

- а) договоры, устанавливающие международную систему охраны интеллектуальной собственности;
- б) нормы, устанавливающие защитные меры при импорте товаров;
- в) договоры, устанавливающие общий и специальный режимы международной торговли услугами.

Задание 3. Раскройте виды международных инвестиционных мер, связанных с торговлей.

Тестовые задания по дисциплине

1. Международный знак охраны смежных прав состоит из элементов:

- а) латинской «С» в окружности; имени правообладателя; года первого опубликования произведения;
- б) латинской «С» в окружности;
- в) латинской «Р» в окружности; имени правообладателя; года первого опубликования произведения;
- г) латинской «Т» в окружности.

2. Признаки охраняемой информации впервые регламентированы следующим международным актом:

- а) Парижской конвенцией;
- б) Договором о патентной кооперации;
- в) Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS);
- г) нет правильного ответа.

3. Каким из нижеуказанных документов регулируется международная регистрация товарных знаков?

- а) Бернской Конвенцией 1886 г. (с последующими изменениями и дополнениями);
- б) Мадридским Соглашением 1891 г. (с последующими изменениями и дополнениями);
- в) Вашингтонским Договором (РСТ) 1970 г. (с последующими изменениями и дополнениями);
- г) Уставом ООН.

4. Международным днем интеллектуальной собственности является:

- а) 15 апреля;
- б) 26 апреля;
- в) 26 декабря;
- г) 1 января.

Тема 7

Разрешение споров в ВТО

1. Содержание Договоренностей о правилах и процедурах разрешения споров в рамках ВТО.
2. Особенности разрешения международных споров в ВТО.
3. Консультации в рамках ВТО.
4. Специальные группы по разрешению споров в рамках ВТО.
5. Апелляционная процедура в рамках ВТО.
6. Исполнение решений. Последствия неисполнения решений.
7. Специальные процедуры разрешения споров.

Урегулирование международных экономических проблем с помощью права остается трудной задачей. В ГАТТ-47 были заложены зачатки своеобразной внутренней системы по урегулированию споров, которая в конечном итоге забуксовала.

Уникальность этого механизма состояла в том, что он применялся внутри самой организации и носил несудебный характер (путем консультаций). В отличие от Гаванской хартии 1948 года и от права ВТО, ГАТТ не содержало даже намека на возможность использования, например, арбитража.

Процесс разрешения споров в ГАТТ состоял из двух стадий:

- а) двусторонние консультации;
- б) рабочие группы экспертов, впоследствии – **специальные группы**, состоящие из независимых экспертов от спорящих сторон.

Задачей было рассмотреть спор и найти дружественное решение спора. Если же это не удавалось, то эксперты после заслушивания позиций сторон составляли доклад, в котором они освещали заслуживающие внимания факты и давали им оценку с точки зрения права ГАТТ. Эта позиция становилась затем предметом обсуждения на Совете ГАТТ, который делал на ее основе заключения по собственному усмотрению и мог, в случае необходимости, разрешить применение контрмер со стороны пострадавшего в споре государства (кстати, такая ситуация имела место всего лишь один-единственный раз за всю историю ГАТТ).

Это был механизм межгосударственного примирительного производства. Характерные черты процесса (очень неформализованного):

- необязательный характер заключений, содержащихся в заключительном докладе;
- передача дела на рассмотрение политического органа управления – Совета ГАТТ;

возможность использования механизма и при отсутствии «правонарушения» (при сокращении или аннулировании «торговых уступок»).

В 80-х годах XX века механизм ГАТТ по разрешению споров перестал работать: доклады не могли пройти Совет ГАТТ из-за отсутствия консенсуса; проигрывающая сторона обязательно была против. Количество споров при этом, в том числе с участием ведущих развитых государств, постоянно увеличивалось.

В апреле 1989 года Совет ГАТТ принял решение, касавшееся «улучшения правил и процедур по разрешению споров в ГАТТ», которое открыло дорогу Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров (приложение 2 к Марракешскому соглашению, учредившему ВТО). Сегодня можно говорить о появлении и развитии зачатков международного торгового суда.

Институциональной основой по праву ВТО стал **Орган по разрешению споров (ОРС)**, находящийся под контролем Генерального Совета ВТО.

ОРС имеет своего председателя, может устанавливать свои внутренние правила. Его решения должны приниматься путем консенсуса, но консенсуса негативного: доклады специальных групп.

Более того, новый механизм по разрешению споров имеет приоритет перед внутренним законодательством. Это еще одно свидетельство утверждающегося в МЭП примата международного права.

В ОРС не рассматриваются споры частных лиц государств - членов ВТО или споры между частными лицами и государствами, хотя и не исключено, что в будущем такая практика может появиться.

Как известно, ряд соглашений пакета ВТО рассчитан на частных лиц: например, Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) порождает права и обязанности для «лиц, происходящих из членов ВТО»; Генеральное соглашение по торговле услугами применяется одновременно и к услугам, и к «поставщикам» услуг.

Пока же экономические операторы при разрешении споров в системе ВТО присутствуют за спинами государств. По сути, де-факто это скрытая форма дипломатической защиты частных лиц.

В механизм разрешения споров ВТО заложены две тенденции. С одной стороны, сохраняется право свободного выбора средства разрешения спора (добрые услуги, согласительные процедуры, посредничество, арбитраж). С другой стороны, предусмотрены некоторые особенные процедуры для всех случаев. В этом есть сочетание гибкости и директивности (стремление к регламентации).

Принцип свободы выбора сторонами средства разрешения спора является в настоящее время одним из главных принципов международного права. Разумеется, стороны вправе заранее и на основе соглашения выбрать какое-либо одно средство: например, в инвестиционной сфере ведущие развитые государства предпочитают арбитраж.

В то же время среди средств разрешения споров в ВТО одному средству уделено особое внимание. Речь идет о *специальных группах*, которые таким образом превращаются в центральное звено механизма разрешения споров.

Механизм разрешения споров ВТО применяется ко всем видам споров, которые могут проистекать из любого соглашения пакета ВТО. Правда, применительно к четырем соглашениям с ограниченным числом участников стороны сами решают этот вопрос и определяют специфику разрешения споров.

Кроме того, в приложении 2 к Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров приводится перечень соглашений пакета ВТО, которые содержат особые правила урегулирования споров: Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер; Соглашение по текстилю и одежде; Соглашение по техническим барьерам в торговле; Соглашение по антидемпинговым мерам; Генеральное соглашение по торговле услугами и некоторые другие.

Наличие двух разных механизмов разрешения споров – общего механизма, предусмотренного Договоренностью, и особого механизма, применяющегося в случаях с этими соглашениями, - может в будущем породить коллизии.

При разнообразии процедур разрешения споров разрешает споры один орган – ОРС.

Механизм разрешения споров состоит из двух этапов:

а) этап специальных групп, создаваемых Органом по разрешению споров (после попыток межгосударственного урегулирования);

б) этап в Органе по апелляциям.

Выделяются следующие процессуальные стадии механизма разрешения споров:

1) консультации, добрые услуги, согласительные процедуры или посредничество Генерального директора ВТО;

2) учреждение специальной группы;

3) представление доклада специальной группы;

4) принятие доклада специальной группы;

5) апелляционная стадия (апелляция, рассмотрение апелляции, принятие доклада по апелляционной процедуре);

6) реализация рекомендаций, сформулированных в докладе;

7) запрос на осуществление реторсий (если рекомендации не соблюдаются);

8) предоставление разрешения на реторсии;

9) заключительная арбитражная стадия. Общий срок процесса может продлиться от 420 до 670 дней.

Специальные группы и ОРС рассматривают дело в двух аспектах – с точки зрения факта (изучение фактов) и с точки зрения права (соответствие фактов соглашению). В этом смысле задачу ОРС можно сравнить с задачей судьи, обязанного установить факты и найти применимое право. Назначение доклада специальной группы - изложить факты, предложения и рекомендации. Обычно рекомендуется привести незаконные внутринациональные меры в соответствие с правом ВТО.

Орган по апелляциям преследует цель подтвердить или не подтвердить юридические факты и заключения, представленные специальной группой, дать им оценку, исследовать их.

Однако возможность подачи апелляции существенно ограничена: «апелляция должна касаться только вопросов права, изложенных в докладе специальной группы, и толкования права, данного ею».

Орган по апелляциям не выносит решений, а представляет на утверждение в Орган по разрешению споров доклады, в которых содержатся обстоятельства дела, рекомендации и при необходимости предложения.

Таким образом, ОРС осуществляет надзор за законностью и целесообразностью решений, предлагаемых в докладах Органа по апелляциям.

Пострадавшая страна вправе ставить вопрос о взаимоприемлемых компенсационных мерах либо прибегнуть (при отсутствии результата) в качестве контрмеры к приостановке эквивалентных торговых уступок, получив предварительно надлежащее разрешение.

В целом же ничто не гарантирует прекращение противозаконных мер. Страна-нарушительница может искупить свое плохое поведение либо предоставлением новых эквивалентных торговых уступок, либо претерпевая наказание – *экономические репрессалии*.

Что касается концепции арбитража, заложенной в право ВТО, то следует отметить два обстоятельства:

- во-первых, арбитражное решение должно реализовываться на основе компенсационных мер и прекращения предоставления уступок (значит, придется вести переговоры об этом);
- во-вторых, в случае с арбитражем не используется негативный консенсус. Все это делает процедуру арбитража в системе ВТО малопривлекательной.

Анализ первых ста споров между членами ВТО показывает, что основными нарушителями новой системы права ВТО выступают развитые государства. В то же время следует отметить, что более чем в 20% случаев истцами выступают и развивающиеся страны, что свидетельствует об их доверии к данной системе.

Предметом споров чаще всего являются нетарифные барьеры (технические стандарты, санитарные и фитосанитарные меры). Затем идут вопросы торговли сельскохозяйственными и текстильными товарами, вопросы прав на интеллектуальную собственность, услуги, то есть то, что не отрегулировано пока еще международным торговым правом.

В целом весь механизм разрешения споров характеризуется смешением правовых и неправовых, процессуальных и непроцессуальных средств разрешения споров. Тем не менее, он обеспечивает права сторон в споре, устанавливает основы состязательности процесса, отражает стремление членов ВТО к балансу прав и обязательств. В этом смысле механизм разрешения споров ВТО предстает как один из регуляторов всей международной торговой системы.

Таким образом, механизм разрешения споров ВТО предстает как средство развития права ВТО – конвенционных принципов и норм. Рекомендации и предложения специальных групп и Органа по апелляциям должны направлять практику членов ВТО и, как следствие, формировать обычаи, необходимые для применения общих обычно-правовых норм в сфере международной торговли. Следовательно, развитие права ВТО должно осуществляться благодаря повороту в сторону международного обычая.

Государствам в сфере МЭО при разрешении споров приходится прибегать и к другим международным организациям (например, к ВОИС), многосторонним соглашениям (например, в сфере охраны окружающей

среды), которые в ряде случаев имеют свои собственные системы урегулирования споров.

Такие международные договоры, как, например, Конвенция по морскому праву или Энергетическая хартия (а также региональные организации: Европейский Союз, НАФТА и др.), определенно ссылаются на старый ГАТТовский механизм разрешения споров и обладают при этом своим собственным механизмом, более похожим на судопроизводство.

В связи с этим возможны проблемы, связанные с наложением правовых режимов (либо с их возможным столкновением). Встает задача разграничения компетенции между различными системами урегулирования споров.

Возможно, такая ситуация (большое количество систем разрешения споров в МЭО, определенная конкуренция между ними) снижает эффективность действия самих систем.

Государства смогут (или будут вынуждены) выбирать механизм разрешения спора «по конкурсу» в поисках наиболее благоприятного из них. Такая ситуация – это пока лишь предположение» Многое зависит от того, как пойдет развитие механизма разрешения споров в системе ВТО.

Перечень контрольных вопросов по теме 7

1. Специальные группы.
2. Исполнение решений.
3. Специальные процедуры разрешения споров.

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

Темы рефератов

1. Механизм разрешения споров в рамках ВТО: общая характеристика.
2. Апелляционная процедура в рамках ВТО.

Задания для самостоятельной работы студентов

Задание 1. Составьте таблицу «Процедура разрешения споров в рамках ВТО».

Задание 2. Проанализируйте нормы ВТО, регламентирующие процедуру разрешения споров в сфере внешней торговли

Задание 3. Сопоставьте схему на тему «Процессуальные стадии механизма разрешения споров в рамках ВТО».

ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ И ИТОГОВОЙ ФОРМ КОНТРОЛЯ

Оценка практических умений и навыков студента на зачете по учебной дисциплине «Право Всемирной торговой организации» производится по итогам устного ответа.

Оценка промежуточных учебных достижений студентов, выполняемая поэтапно по модулям учебной дисциплины, осуществляется преподавателем по десятибалльной шкале.

Ознакомиться с критериями оценки форм контроля студенты могут в системе дистанционного обучения «MOODLE».

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1. Право Всемирной торговой организации как учебная дисциплина.
2. Источники международного торгового права. Двусторонний и многосторонний методы регулирования международной торговли.
3. Состояние и перспективы развития современной международной торговой системы.
4. Международные организации, регулирующие товарные рынки.
5. Создание ВТО. Преемственность в отношении Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).
6. Функции, компетенция, структура ВТО.
7. Международные соглашения в системе ВТО (общая характеристика).
8. Основные направления деятельности ВТО.
9. ВТО как координатор в противодействии недобросовестной международной конкуренции.
10. Таможенно-тарифное регулирование и обеспечение внешнеторговой безопасности в международной торговой политике.
11. Структура ГАТТ. Содержание основных статей ГАТТ.
12. Принципы ГАТТ.
13. Свободная конкуренция и антимонопольное законодательство в контексте ВТО.
14. Виды нетарифных барьеров. Антидемпинговые и компенсационные пошлины. Количественные ограничения. Добровольные ограничения экспорта. Налоги как нетарифные ограничения. Технические барьеры.
15. Соглашение ВТО по применению статьи VI ГАТТ-1994 (антидемпинговый кодекс).
16. Применение защитных мер при импорте товаров по праву ВТО. Система описания и кодирования товаров.

17. Правила происхождения товара (Соглашение по правилам происхождения).

18. Регулирование экспорта из Республики Беларусь и импорта в Республику Беларусь.

19. Международные инвестиционные соглашения. Соглашение ВТО по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС).

20. Регулирование международного рынка услуг и интеллектуальной собственности.

21. Структура и содержание Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

22. Общий и специальные режимы международной торговли услугами.

23. Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС): основные понятия и принципы

24. Структура ТРИПС, его содержание

25. Соотношение ТРИПС и других многосторонних соглашений в области интеллектуальной собственности

26. Права и обязанности государств по ТРИПС

27. Условия и процедура присоединения государств к ВТО

28. Основные подходы Республики Беларусь к вопросу вступления в ВТО.

29. Специальный и дифференцированный подход к развивающимся странам в рамках ВТО.

30. Особенности разрешения международных споров в ВТО.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Основная литература

1. Белов, В.А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 1: Понятие и источники международного торгового права / В.А. Белов. – Москва: Юрайт, 2020. – 346 с.
2. Белов, В.А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 2: Частноунифицированное международное торговое право / В.А. Белов. – Москва: Юрайт, 2020. – 424 с.
3. Белов, В.А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 3: Наднациональное международное торговое право (право ЕС и ВТО) / В.А. Белов. – Москва: Юрайт, 2020. – 217 с.
4. Позднякова Л.М. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности (российское гражданское и международное частное право): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. – Москва: Норма, 2018. – 191 с.
5. Толочко О.Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по юрид. спец. – Минск: Амалфея, 2012. – 232 с.

Нормативные правовые акты

Международные нормативные акты

1. Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 15.04.2022.
2. Генеральное соглашение по торговле услугами // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 15.04.2022.
3. Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2022.
4. Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20.03.1883 г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.
5. Соглашением об учреждении ВТО // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.15.2022.
6. Соглашение по процедурам импортного лицензирования. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

7. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

8. Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

9. Соглашение по защитным мерам. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

10. Соглашение по сельскому хозяйству // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

11. Соглашение по текстилю и одежде // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

12. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

13. Соглашение по техническим барьерам в торговле // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

14. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

15. Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022.

16. Соглашение по правилам происхождения // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022 г.

17. Соглашение по правительственным закупкам // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2022 г.

18. Соглашение об относящихся к торговле аспектах прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС) 1994 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2022.

Национальное законодательство

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. № 2875-XII (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

3. Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза: Закон Респ. Беларусь от 10 ноября 2017 г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

4. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 6 января 2021 г. № 91-3 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

5. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-3 (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

6. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

7. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. №347-3 (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

8. О Межведомственной комиссии по вопросам присоединения Республики Беларусь ко Всемирной торговой организации: Указ Президента Респ. Беларусь от 27 июл. 1999 г. № 439 (с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2022.

9. О международных договорах Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., № 421-3 (с изменениями и дополнениями) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2022.

Дополнительная литература

1. Барышев, В.А. Международное частное право: учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по спец. «Правоведение», «Экономическое право», «Политология» / В.А. Барышев; М-во образования РБ, Учреждение образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова», Каф. истории и теории права. – Витебск: ВГУ имени П.М. Машерова, 2013. – 423 с.

2. Бельский, В.И. Научные предложения по формированию переговорной позиции Республики Беларусь при вступлении в ВТО в сфере ценовой поддержки сельского хозяйства / В.И. Бельский, А.М. Тетеркина,

Е.С. Лычагина. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК Нац. акад. наук Беларуси, 2018. – 67 с.

3. Вербицкая, К. Беларусь: долгий путь в ВТО / К. Вербицкая // Директор. – 2019. – № 2. – С. 30–31.

4. Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А. Е. Дайнеко [и др.]; науч. ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Беларус. навука, 2013. – 245 с.

5. Внуков, А.А. Защита интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности: Учебное пособие / А.А. Внуков. – М.: РУДН, 2008. – 261 с.

6. Давыденко Л. Н. Белорусский вектор экономического развития: учебное пособие / М-во образования РБ, УО «Белорус. гос. пед. ун-т им. М. Танка». – Минск: БГПУ, 2006. – 158 с.

7. Доронина, Н.Г. Всемирная торговая организация: история становления и правовые аспекты вступления / Н.Г. Доронина // КонсультантПлюс: Комментарии законодательства. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

8. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация: экономика, политика, право / И.И. Дюмулен. – Москва, Издательство «Монография», 2008. – 213 с.

9. Зенкин, И.В. Всемирная торговая организация в схемах / И.В.Зенкин. – М.: Центр. изд. дом, 2003. – 127 с.

10. Иванова, Д.В. Соглашение об относящихся к торговле аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и применение его норм в законодательстве Республики Беларусь / Д.В.Иванова, Ю.А.Федорова // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

11. Крапивина, Л. Путь к ВТО: [по материалам беседы с зам. Министра иностр. дел Беларуси] / Л. Крапивина // Экономика Беларуси: итоги, тенденции, прогнозы. – 2012. – № 4. – С. 38–41.

12. Кузин, А.И. Соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС) и нефть / А.И. Кузин // КонсультантПлюс: Комментарии законодательства. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

13. Мартинкевич, Г.Г. Вступление России в ВТО: задачи и перспективы таможенного регулирования / Г.Г. Мартинкевич // КонсультантПлюс: Комментарии законодательства. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

14. Михневич, С.И. 115 вопросов о многосторонней торговой системе ГАТТ/ВТО: [справочное пособие] / С. И. Михневич. – Минск: Белсэнс, 2014. – 71 с.

15. Международный бизнес [Текст]: учебное пособие / [М.И. Балашевич и др.]; под ред. М. И. Балашевича. – Минск: БГЭУ, 2013. – 296 с.

16. Мочалов, М. Е. ВТО и Беларусь: нормы и направления взаимодействия / М. Е. Мочалов. – Минск: Белорус. науч.-исслед. ин-т трансп. «Транстехника», 2017. – 154 с.

17. Томкович, Р.Р. Постатейный комментарий к Закону Республики Беларусь от 25.11.2004 № 347-З «О государственном регулировании внешне-торговой деятельности» / Р.Р. Томкович // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

18. Таратынова, Н.В. Республика Беларусь на пути вступления в ВТО: возможности и риски / Н. В. Таратынова // Интеграция Республики Беларусь в международные экономические и политические процессы: место и роль Респ. Беларусь в экон. и полит. процессах на постсовет. пространстве: сб. науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; под ред. С.А. Кизима. – Минск, 2018. – С. 28–33.

19. Толочко, О.Н. Международная охрана интеллектуальной собственности: учебное пособие / О.Н. Толочко. – Минск: РИВШ, 2018. – 204 с.

20. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г. В. Турбан. – Минск: Белпринт, 2009. – 143 с.

21. Турбан, Г.В. Возрастающая роль сертификации в регулировании международной торговли / Г.В. Турбан // Белорусский экономический журнал. – 2019. – № 4. – С. 117–125.

22. Турбан, Г.В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста / Г.В. Турбан // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 113–123.

23. Шматков, И.И. Актуальные проблемы вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию / И.И. Шматков // Национальная государственность и европейские интеграционные процессы: сб. науч. тр.: в 2 т. / Белорус. гос. ун-т, Юрид. фак. – Минск, 2008. – Т. 1 / редкол.: С.А. Балащенко [и др.]. – С. 224–227.

Информационные ресурсы Интернет

1. Всемирная торговая организация www.wto.org.
2. Министерство иностранных дел Республики Беларусь www.mfa.gov.by
3. Министерство экономики Республики Беларусь <http://www.economy.gov.by>.
4. Россия и Всемирная торговая организация www.wto.ru.

Учебное издание

ПРАВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Курс лекций

Составитель

МОРОЗ Наталья Владимировна

Технический редактор

Г.В. Разбоева

Компьютерный дизайн

В.Л. Пугач

Подписано в печать .2022. Формат 60х84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 3,37. Уч.-изд. л. 3,08. Тираж экз. Заказ .

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/255 от 31.03.2014.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».
210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.