

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Всемирная торговая организация





В прошлой лекции мы говорили о том, как разрешаются международные споры. Мы продолжим эту тему и поговорим об этом уже более детально, как регулируется международная торговля.

Международная торговля в основном происходит в рамках Всемирной торговой организации. И перед тем как перейти к правилам и нормам Всемирной торговой организации или же кратко ВТО, давайте углубимся сначала в историю.

В конце XIX – начале XX веков доминировали идеи Фридриха Листа – идеи протекционизма. Но после Второй мировой войны начали доминировать идеи Давида Рикардо о сравнительных преимуществах при торговле. В послевоенный период начала объединяться Европа. Политические деятели, ученые начали говорить о Единой Европе. А на мировом уровне было заключено соглашение о тарифах и торговле. Это соглашение (GATT) о тарифах и торговле было заключено в 1947 году, и в рамках этого соглашения регулируется торговля товарами. Далее работа по этому соглашению, по либерализации торговли товарами и по другим направлениям, торговли услугами, интеллектуальная собственность шла по раундам: происходили раунды, встречи министров, глав государств в различных городах мира, и они уже договаривались о том, как регулировать торговлю на мировом уровне. И только в 1994 году после завершения уругвайского раунда было принято решение о создании ВТО. И сейчас, кроме GATT или же генерального соглашения о тарифах и торговле, в ВТО входят и другие договора. Например, Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS). Также есть соглашение – TRIPS или торговые аспекты прав на интеллектуальную собственность. Все эти соглашения и договора являются основой для регулирования торговли на мировом уровне.

ВТО является организацией, которая следит за исполнением этих соглашений. Основной миссией ВТО является либерализация торговли товарами и услугами. Для того чтобы выполнить эту миссию в рамках генерального соглашения по тарифам и торговле, основной задачей было перевести все количественные меры по защите в тарифы. Если раньше широко использовались квоты, особенно импортные квоты, запрет на импорт или же другие методы защиты местного рынка, но после заключения генерального соглашения о тарифах и торговле и дальнейшей работе над усовершенствованием этого документа другими видами защиты, как квота или же запреты, начали переходить в тарифы.

Почему было удобно переходить на тарифы? Во-первых, тарифы более исчисляемые, то можно сравнить между государствами. Какое-то государство ставит тариф или импортную пошлину в 10 %, а другое 20 %, то здесь можно легко сравнить, что государство А на 10 % менее протекционистское, а государство Б более защищает свой рынок. Также тарифы транспарентны. При применении тарифов в ВТО или же, если говорить о генеральном соглашении по тарифам и торговле, государство обязуется поставить максимальный уровень или же предельный уровень тарифов и не повышать уже выше данного уровня.

Казахстан вступил в ВТО 162, и в данный момент имеется 162 члена. При вступлении в ВТО мы пообещали, что у нас будут определенные тарифы, будет закреплён предельный уровень, и мы не будем повышать выше данного уровня. То есть, таким образом, через такой инструмент ВТО делает торговлю товарами и услугами более либеральной.

В своей деятельности ВТО руководствуется тремя основными принципами. Первый принцип – это режим наибольшего благоприятствования. Что это означает? Приведем пример: страна А и Б заключили договор. Раньше у них было 20 % тарифов на импорт автомобилей, и две стороны решили снизить тариф друг для друга и решили установить тариф в 5 %. Если вы импортируете автомобиль из страны А в страну Б, то платите всего 5 % импортных пошлин. Если эти страны являются членами ВТО, то они должны сделать то же самое для всех других членов. Не должно быть «Most favoured nation». Эти страны не должны выбирать кого-то и предлагать им лучшие условия. Если уж страна Б предложила стране А лучшие условия и снизила тариф с 20 до 5 %, то такие же условия это страна должна предложить и всем другим членам ВТО. Этот принцип работает таким образом. Вы можете спросить, а как работает наш таможенный союз, Евразийский экономический Союз или же Европейский союз, где между странами нулевые пошлины, но все эти страны хотя и члены ВТО, но ставят более высокие пошлины для третьих стран, которые не являются участниками Евразийского экономического Союза или же Европейского Союза. Здесь в правилах ВТО или же в Генеральном соглашении о



тарифах и торговле существует исключение именно для зоны свободной торговли. В некоторых случаях два и более государств могут создать зону свободной торговли или же Таможенный союз, экономический Союз, где для членов создаются более лучшие условия, но не ухудшаются условия для других членов ВТО.

Второй принцип – это национальный режим (National treatment). Этот принцип предусматривает, что государство должно создавать равные условия для местных и иностранных компаний, то есть не должно быть различий между местными производителями товара и между импортерами. Это различие относится не только к налогообложению или сантехническим стандартам, фитосанитарным нормам, но также и государственным закупкам. Некоторые государства предпочитают закупать у местного производителя. Правительства больше акцентируют внимание, чтобы национальные компании, сами правительственные организации покупали у местного производителя, но такого рода подход противоречит принципу национального режима. Государства должны создавать одинаковые условия для импортеров и местных производителей.

Этот принцип также затрагивает субсидии. Если государство дает субсидию местному предприятию, то это значит, что он ставит это предприятие в преимущественное положение перед импортерами. Нарушается принцип национального режима.

Единственное, что существует ограничение в сельскохозяйственном секторе. И эти ограничения существуют именно по инициативе развитых стран. В Америке, странах Европы сельхозпроизводители получают очень огромные субсидии от государства, и этот сектор является исключением из общих правил Всемирной торговой организации.

Третий принцип – это прозрачность. Вся информация по пошлинам, тарифам, по процедурам, растаможке должна быть доступна иностранным партнерам и компаниям других стран. Здесь государства, правительство должны вести свою деятельность очень прозрачно, чтобы не создавалось неравных условий для местных и иностранных производителей.

Хотя ВТО и регулирует международную торговлю, идет очень сильное вмешательство во внутренние процессы внутренней политики государства. То же самое касается субсидии, государственных закупок, но такое вмешательство обосновано справедливостью международной торговли, чтобы сохранялась одинаковая конкурентная среда для всех стран, для производителей всех стран.

А теперь давайте поговорим о том, как страны вступают в ВТО. Самое первое – это переговоры. Страны, желающие вступить в ВТО, не ведут переговоры с самой организацией, а ведут переговоры со всеми членами. В результате этих переговоров устанавливаются предельные уровни тарифов, дается доступ к рынку услуг и заключается соглашение по защите интеллектуальной собственности. Для вступления в эту организацию также важен консенсус, то есть все члены ВТО должны быть согласны с принятием нового члена. На примере России, это страна долго пыталась вступить в ВТО, договорилась почти со всеми партнерами из этой организации, но вступление затянулось. Грузия была против. Из-за геополитических конфликтов Грузия не давала свое согласие, так как требуется консенсус, Россия не могла вступить в эту организацию. Далее были переговоры в Швейцарии, в других странах, через какое-то время Россия смогла получить согласие вступить в эту организацию.

Кроме тех соглашений, о которых мы говорили выше по торговле товарами, торговле услугам, по интеллектуальной собственности, при вступлении в ВТО страна подписывает или же принимает и другие соглашения, связанные с фитосанитарными нормами, связанные с определением импортных пошлин и другими. Также стране дается переходный период для выполнения всех обязательств. То есть вступление в ВТО – это принятие многих обязательств по максимальному тарифу, по доступу на рынке, по правилам закупок и субсидии, но не обязательно выполнять все эти обязательства сразу же. Дается обычно переходный период от 3 до 5 лет для изменения внутренней политики государства.

Повторим, что при вступлении в ВТО страна подписывает не только 3 основных соглашения, но и берет обязательства по остальным соглашениям в рамках этой организации. Во-первых, соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм. Зачем это нужно в рамках международной торговли. Наверное, помните про историю с Австралией, про зайцев, про кроликов? Можно сказать их завезли в Европу. Они были чужды для Австралии и после какого-



то времени кролики очень хорошо обосновались и захватили этот континент, и принесли очень серьезный ущерб экосистеме. Чтобы не повторять такого рода случаев, страны также защищают свои экосистемы, вводя фитосанитарные нормы. Идет также защита здоровья и жизни людей через введение санитарных норм, то есть на границах проверяется, чтобы любые вывозимые товары не содержали опасных элементов и не могли нанести угрозу жизни и здоровью людей и экосистеме этой страны. Но меры по санитарной и фитосанитарной защите не только помогают сохранить здоровье и жизнь людей или же устойчивость экосистемы, но во многих случаях они используются государствами как защитная мера. В рамках ВТО сейчас очень трудно защититься. Конечно, можно вносить какие-то запреты, но они должны быть краткосрочными. Многие правительства пытаются защитить своих местных производителей и использовать определенные лазейки. В данном случае санитарные и фитосанитарные нормы используются как лазейки для защиты местного производителя.

Почему? Потому что очень трудно оценить опасность определенного продукта или же легко показать, что этот продукт может быть опасен. Это мера часто используется в Евразийском экономическом союзе. Можно услышать в новостях о такой организации, как Роспотребсельхознадзор, которая занимается ведением или же контролем по санитарным и фитосанитарным нормам.

Вторым является соглашение по техническим барьерам. Технические барьеры часто возникают, когда правительства, государства представляют или предъявляют очень большие несоизмеримые требования к технической спецификации товаров. Что это такое? При производстве товара производитель должен соблюдать определенные стандарты, чтобы этот продукт не нанес ущерба жизни здоровью тех, кто будет им пользоваться. Для этого существуют технические стандарты. И соблюдение этих стандартов контролируется при ввозе товаров в страну, предъявляются определенные требования к технической спецификации.

В международной торговле возникают ситуации, когда такого рода технические спецификации становятся барьером в торговле. Поэтому Всемирная торговая организация следит за тем, чтобы страны-участники правильно применяли такого рода меры. Как пример того, что технические меры или технические спецификации могут являться барьерами в торговле, можно обсудить сноуборды. Иногда страна может запретить ввоз сноубордов, которые производятся не у себя, и это может обосновываться таким образом: сноуборды, произведенные в другой стране, не соответствуют требованиям для катания на снегу этой страны. Это может звучать абсурдно, но так происходит. Или же следующий пример, страна хочет запретить ввоз автомобилей, но предельный уровень тарифов уже установлен, трудно применить другие меры, но ставятся такие правила, что автомобиль должен быть полностью разобран, везём в страну, потом уже собираем. То есть такого рода ситуации возникают, поэтому не требует регулирования со стороны ВТО. Если посмотреть с другой стороны, то правильное применение технических спецификаций очень важно. Например, я побывал в крупнейшей лаборатории по текстилю. Что делает данная лаборатория? Она выдает сертификаты соответствия этим техническим требованиям. Приходит рубашка производителя, и в лаборатории существует очень много аппаратов, один аппарат 1000 раз тянет пуговицу. Для чего это нужно? Например, одежду может одевать ребёнок и нечаянно вырвать пуговицы и проглотить. Другой аппарат проверяет текстиль на огнеустойчивость. Может быть и такое, что человек может пройти возле открытого огня, это нужно для того, чтобы рубашка не воспламенилась. Вот такие проводятся разные эксперименты.

Третье соглашение – это Кодекс о таможенной оценке. Как страны или таможенники должны оценивать и применять таможенную пошлину? Сейчас наиболее распространенной формой является тарифы Ad Valorem, то есть таможенная пошлина применяется к стоимости продукции. Хотя раньше применялись и другие формы. Например, тариф применялся к объёму продукции или же его массе. Но сейчас всё больше переходим на Ad Valorem, то есть тариф применяется к стоимости товара. Кодекс регулирует такого рода оценки товаров и применение таможенных пошлин.

Четвёртое – это соглашение по правилам происхождения. Обычно на товарах ставится этикетка «Made in Kz», «Made in China» и другие. Страна происхождения, и эта этикетка имеет огромное значение. Например, мы ввозим товар, там написано «Made in Russia», в Казахстан,



мы не платим никаких пошлин, потому что у нас таможенный союз. Мы ввозим товар, написано «Made in China», уже применяется пошлина, например 10 % от стоимости этого товара, разница очень большая в плане того, что мы платим импортную пошлину 10 %, и, конечно, в этом случае при такой разнице могут возникать случаи, когда импортерам удобнее или выгоднее, чтобы на товаре было написано «Made in Russia», нежели «Made in China», если ввозить его в Казахстан. Поэтому и существуют эти правила.

Эти правила регулируют насколько товар должен быть переработан, чтобы он назывался «Made in Russia». В Камбодже я покупал томатную пасту, произведенную в Сингапуре, но Сингапур – маленький город-государство, где там могут расти помидоры? Скорее всего, эти помидоры были завезены из Австралии в Сингапур. Дальше они там были упакованы, было написано «Made in Singapore», и экспортированы в Камбоджу. Почему это важно?

Во-первых, Камбоджа и Сингапур члены АСЕАН, и между ними нет торговых пошлин. То есть производителю или компании выгодно завести помидоры как сырье в Сингапур, упаковать их там, поставить «Made in Singapore», экспортировать в другие страны, в члены АСЕАН. Такого рода политика дает преимущества, и компания экономит на таможенных пошлинах. Во многих случаях такого рода упаковки, переработки товара достаточно для того, чтобы этот конечный продукт считался произведенным в Сингапуре. Все члены, кто подписывает эти соглашения, берут на себя обязательства.

Но что происходит, если какая-то страна нарушает их? Например, правительство выдает субсидии своим местным компаниям. Эти компании выходят на рынки других стран, они уже имеют конкурентное преимущество, так как получают деньги от государства и могут потеснить конкурентов на рынках других стран. Также некоторые компании для того, чтобы вытеснить конкурентов, завоевать новые рынки, применяют стратегию демпинга в своей стране. Они продают по цене 100 долларов, но чтобы завоевать рынки других стран, они демпингуют и продают даже ниже себестоимости, например продают по 50 долларов и вытесняют всех конкурентов. А потом уже могут повышать цену, такое тоже происходит. Что делать в таких случаях? Что говорит ВТО?

В рамках этой организации предусмотрены механизмы разрешения споров и компенсационные меры. То есть производитель одной страны страдает от демпинга производителей другой страны. Эти компании могут обратиться к своему правительству и информировать о том, что иностранные производители демпингуют, вытесняют их из рынка из-за того, что продают по ниже себестоимости. Правительство этой страны, где имеются пострадавшие компании, обращается в ВТО с предложением или же с иском о приостановке товаров или о запрете на эти товары. Обычно ВТО не дает разрешение на полный запрет импорта товаров с низкой ценой. Но дает разрешение странам применять более высокий тариф, чтобы компенсировать цену, по которой идет продажа иностранного продукта. Например, если продукт продается в США по 100 долларов, и компания из другой страны, например Китая, демпингует и продает по 60 долларов, то США имеет право поставить таможенную пошлину для товара приходящего из Китая, который поднимет цену до 100 долларов. Это называется меры компенсации. Но не всегда так бывает, это происходит, когда местные производители пытаются защитить свой рынок и жалуются на правительство о том, что производители других государств демпингуют.

Один такой кейс прошел между Вьетнамом и США в 2013 году. Вьетнам подал иск в ВТО о том, что США применяет более высокий тариф для креветок из Вьетнама. Почему это произошло? Вьетнам продавал в США креветки по низкой цене, и местные производители в Америке забеспокоились и убедили правительство поставить более высокую пошлину для вьетнамских производителей. Конечно, здесь правительство при принятии такого решения ориентируется на ценообразование. Если цена на вьетнамские креветки ниже себестоимости или же намного ниже, чем креветки, которые продаются во Вьетнаме, то возможно применение такого рода мер. Но Вьетнам не согласился с такой позицией и подал в ВТО во Всемирную торговую организацию заявление, и уже Арбитраж, панель из 5 специалистов, пришел к мнению, что вьетнамские производители продают по нормальной рыночной цене, не занижает цену с целью демпинга. И в 2016 году вышло решение о том, что США должны снизить тарифы до обычного уровня. Такого рода споры могут разрешаться в рамках Всемирной торговой организации.



Раз уж мы заговорили о международных торговых спорах, то давайте рассмотрим более подробно, как разрешаются споры в ВТО. Во-первых, в ВТО есть орган по разрешению споров, и при поступлении иска от одной стороны, создается панель экспертов, состоящая обычно из 5 человек. Эти эксперты – граждане различных стран, и они рассматривают каждое дело отдельно. При рассмотрении дела очень много внимания уделяется деталям. Почему был подан иск? На каком основании правительство ввело меры? Чем они руководствовались? Действительно ли всё это происходило на самом деле? Очень много моментов.

Давайте рассмотрим на примере кейса между США, Канадой, Аргентиной и Европейским союзом. Европейский Союз в свое время ввел запрет на ввоз продуктов, содержащих генную модификацию. Это было обосновано тем, что генномодифицированные продукты угрожают здоровью жителей Европы. Как происходила экспертиза? Было выявлено, что при принятии данного решения Европейская комиссия не консультировалась или же не проводила научных исследований на эту тему, и уже основываясь на отсутствие серьезных научных исследований по данной теме, то ВТО данный вопрос решила в пользу США, Аргентины и Канады, которые и подали иск на Европу. Но даже после решения ВТО, решения этой панели, есть страны, которые нарушают торговое право, которые нарушают некоторые нормы. У них имеется определенный период, в нашем случае Европейский союз взял период до 15 месяцев для устранения нарушений.

С 1947 года, когда было принято соглашение о тарифах и торговле, механизм регулирования международной торговли был значительно усовершенствован, были приняты другие соглашения по торговле услугами, по интеллектуальной собственности. Также сейчас регулируются субсидии государства, государственные закупки и другие механизмы, то как должны оцениваться ввозимые продукты и выявляться пошлина для них. То есть всё это регулируется на данный момент.