

Международное торговое право

ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Г.М. Вельяминов*

Сотрудничество государств в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) и проблема урегулирования неизбежных разногласий и споров, возникающих в ходе такого сотрудничества, имеют полувековую историю.

Вторая мировая война, не касаясь ее общих международных политических, социальных и тому подобных последствий, стала для США, как известно, важнейшим фактором экономического бума, обусловленного в решающей мере колоссальными поставками военного снаряжения, продовольствия и другой продукции самого широкого спектра прежде всего в страны антигитлеровской коалиции. Именно этот бум в сочетании с “новым курсом” президента Рузвельта помог окончательно выбраться из небывало тяжкого, затяжного экономического кризиса 30-х годов, охватившего США.

Естественно, уже в ходе войны, заглядывая вперед, руководящие круги США были крайне заинтересованы в поддержании высокого уровня производства в США, в частности сбыта продуктов этого производства за рубеж, и после окончания войны. Именно этот интерес стал причиной выдвижения США еще в ходе войны и непосредственно после ее окончания ряда международных инициатив, направленных на обеспечение в послевоенном периоде и в дальнейшем таких торгово-политических и валютно-финансовых условий, которые позволяли бы США безболезненнее осуществить частичную реконверсию экономики на мирные рельсы, а для этого обеспечить по возможности благоприятные условия на внешних рынках для вывоза американских товаров, не только добиваясь при этом в странах, импортирующих американские товары, благоприятного

*Профессор, доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института государства и права РАН.

торгово-тарифного режима, но и гарантируя платежеспособный спрос в странах-импортерах. В ряду соответствующих интересов и усилий как администрации, так и мощного военно-промышленного комплекса США нельзя не отметить и естественную заинтересованность в сохранении достигнутого в ходе войны и поддержании на высоком уровне безразличного и убыточного свертывания производства продукции чисто военного назначения. Это обстоятельство, несомненно, было не только весьма существенным для поддержания холодной войны на грани горячей и пестования образа врага в лице СССР (впрочем, на взаимной основе), но и для вытекающего из такого положения обоснования массированного экспорта американского оружия в союзные с США страны.

Из методов и средств, способствовавших сохранению и стимулированию всестороннего американского экспорта, прежде всего на наиболее стратегически важный, перспективный и емкий европейский рынок, надо выделить три крупных инициативы США. Это, во-первых, известный "план Маршалла" 1947 года (по имени тогдашнего государственного секретаря США). На основе этого плана западноевропейские страны получили многомиллиардную помощь (17 млрд. долл. США за четыре года), которая оказывалась в виде поставок предметов потребления и иных товаров, а в дальнейшем и военного снаряжения американского производства на основе займов и безвозмездных субсидий. При этом отнюдь не поощрялось содействие восстановлению в странах, получающих помощь, отраслей промышленности, конкурирующих с американскими. По этому плану 60% всех сумм было выделено Великобритании, Франции, Италии и ФРГ¹. Хотя "план Маршалла", разумеется, не был благотворительным мероприятием и преследовал прежде всего американские интересы, он, несомненно, немало способствовал и укреплению экономического потенциала основных западноевропейских союзников США и стран западной ориентации.

Во-вторых, нельзя не упомянуть закладку еще в 1944 году на Бреттон-Вудской конференции основ новой глобальной послевоенной валютно-финансовой системы, образованной по инициативе и по предначертаниям США. Система включала создание Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Обусловливалось, в частности, установление паритетов национальных валют к доллару, которому придавалась роль резервной валюты; золото-долларового стандарта; свободной конвертируемости валют и т.д. Все это обеспечивало необходимые условия для интенсивного товарооборота, разумеется в первую очередь американского.

Наконец, третьей крупной американской послевоенной инициативой в рассматриваемой области явились разработка и заключение

в 1947 году 23 странами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), основная цель которого заключалась в том, чтобы посредством главным образом последовательного взаимного снижения импортных таможенных пошлин странами-участницами на промышленные товары и снятия количественных и других нетарифных импортных ограничений в возможно большей степени либерализовать торговлю такими товарами между странами, создав тем самым особую по сути преференциальную систему между участвующими странами. Это, естественно, создавало благоприятные условия для наиболее сильных экспортеров, в послевоенных условиях — США.

Излишне говорить, что все перечисленные американские инициативы и международные урегулирования в условиях послевоенного противостояния США и СССР исключали участие последнего.

В основу ГАТТ, этого первого в истории многостороннего торгового соглашения, был положен принцип наибольшего благоприятствования. Согласовываемые между отдельными договаривающимися сторонами ГАТТ в ходе периодических таможенно-тарифных переговоров — раундов — взаимные скидки ставок таможенных пошлин на конкретные товары автоматически в силу названного принципа распространяются на все другие договаривающиеся стороны. За время действия ГАТТ с 1948 по 1994 год в ходе восьми состоявшихся раундов были достигнуты впечатляющие успехи в снижении среднего уровня таможенного обложения в промышленно развитых странах почти с 40% (1947 г.) до 3,8% (к последнему Уругвайскому раунду 1986—1993 гг.). При этом до 44% стоимости импортированных в эти страны промышленных товаров ввозятся беспошлинно².

Вместе с тем к Уругвайскому раунду резко выросло и количество государств (до 120), участвующих в ГАТТ. За более чем 40 лет действия ГАТТ состоялась эффективная привязка к этой системе большинства стран мира. Преимущества вхождения в эту особую систему, парадоксальным образом сочетающую глобальный по своей сути характер с замкнутостью “клуба для избранных”, естественно становились по мере роста числа участников все более привлекательными для стран-аутсайдеров, оказывающихся в явно неблагоприятном положении на рынках договаривающихся сторон ГАТТ. Среди таких аутсайдеров, подавших заявки на вступление в ГАТТ (а теперь и в ВТО), давно значатся Россия и Китай, а также около 30 других государств. Однако новые участники, способные конкурировать на рынках стран—членов ВТО, допускаются в эту организацию весьма неохотно.

Между тем наряду с многолетними успехами ГАТТ в либерализации мировой торговли к открытию последнего, Уругвайского раунда обнаружились и серьезные противоречия интересов отдельных

стран-участниц. С одной стороны, промышленно развитые, передовые в научно-техническом отношении страны демонстрировали многомиллиардные убытки от незащищаемого условиями ГАТТ “пиратского” использования, особенно в странах Юго-Восточной Азии, достижений научного прогресса в электронике и т.п. Запад претендовал на режим наибольшего благоприятствования и национальный режим для своих прямых инвестиций в другие страны, в том числе и развивающиеся, настаивал на включении в сферу действия ГАТТ торговли услугами и т.д.

С другой стороны, ряд стран, особенно развивающихся, были заинтересованы, в частности, в сокращении жесткого аграрного протекционизма в промышленно развитых странах, в распространении действия ГАТТ. Наблюдались расхождения интересов и по многим другим вопросам. Уругвайский раунд призван был по возможности снять накопившиеся противоречия. За семь лет работы в рамках раунда был разработан так называемый пакет Марракешских соглашений 1994 года, состоящий из нескольких десятков договорно-правовых актов различного наименования и характера. В совокупности этих документов содержался компромисс в обеспечении разноречивых интересов. В каких-то документах преобладает обеспечение интересов одних государств, в каких-то — других государств. Именно поэтому и было согласовано подписание всех основных договоренностей “в пакете”: нельзя участвовать лишь в отдельных, выгодных для того или иного государства соглашениях, не участвуя во всех остальных соглашениях.

Важнейшими результатами Уругвайского раунда явились: образование Всемирной торговой организации (ВТО) как центра урегулирования международных торгово-экономических отношений; переработка текста ГАТТ—1947 в новую редакцию ГАТТ—1994, включая, в частности, принятие так называемого “Антидемпингового кодекса”, а также многообразных положений по урегулированию применения различных нетарифных ограничений торговли и т.п.; заключены были особые Генеральные соглашения по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности, включая торговлю поддельными товарами (ТРИПС), Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС), Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по текстилю и одежде, особая Договоренность об урегулировании споров и др.³

В результате на месте ГАТТ—1947, регулировавшего при участии большинства государств мира многостороннюю особую рода преференциальную систему торговли промышленными товарами, в 1994 году возникла глобальная система ВТО—ГАТТ, универсальный механизм торгово-политического регулирования, не только

распространяющий свое действие на мировую торговлю в широком ее понимании, но и обусловивший как бы общие принципиальные рамки для международных торгово-экономических отношений в целом.

Неучастие в этой системе лишает государства-аутсайдеры, в частности, доступа к переговорам по выработке мер универсального значения для регулирования международной торговли, доступа к механизму защиты от дискриминационных мер, применяемых к такому государству-аутсайдеру со стороны государств—членов ВТО, не говоря о невозможности использования тарифных и нетарифных льгот и преимуществ на рынках стран—участниц ВТО—ГАТТ.

Что касается России, то, хотя, по данным ВТО, доля российского экспорта на мировом рынке составляла в 1996 году лишь 1,3, а импорта — 0,8%, общий объем нашего экспорта составил 70,4 млрд. долл. (а если учитывать торговлю со странами СНГ и Балтии — 89,6 млрд. долл.) и Россия занимала все же 26-е место, может быть и не весьма почетное, но среди крупнейших мировых экспортеров⁴.

Россия уже много лет ведет с ВТО—ГАТТ нелегкие переговоры о допуске ее в эту закрытую систему. Хотя бытуют мнения и о невыгодности или, по крайней мере, преждевременности присоединения России к ВТО—ГАТТ, нельзя не согласиться, что, оставаясь на обочине этой универсальной, по сути глобальной системы, Россия многое проигрывает. Другое дело, что вступление России в ВТО должно быть обставлено с минимальными потерями (это касается уступок со стороны России и обеспечения льгот для переходного периода).

Во всяком случае, есть некоторые несомненные преимущества участия России в ВТО, о чем пойдет речь ниже.

В настоящее время экспорт России, к большому сожалению, приобретает все более сырьевой характер. Таможенные пошлины на сырье в странах-импортерах обычно либо низкие, либо вообще отсутствуют. Поэтому Россия, казалось бы, мало что приобретает от льготного тарифного режима ВТО — ГАТТ.

Однако, во-первых, все же сохраняются некоторые несырьевые статьи нашего экспорта, и будем надеяться, что рано или поздно наши условия торговли (*terms of trade*) улучшатся, а во-вторых, страны-импортеры кроме тарифных эффективно используют для ограничения и пресечения российского, в том числе сырьевого, экспорта также нетарифные инструменты. И здесь первое место принадлежит так называемым “антидемпинговым” процедурам (в основном это антидемпинговые пошлины), которые нередко применяются, когда демпинга на самом деле фактически нет, но есть политические причины или интересы наших конкурентов на рынке той или иной страны, чтобы, используя применение антидемпинговых процедур, закрыть доступ на свой рынок для нашего экспорта. Свежий пример:

24 ноября 1998 г. сообщалось о принятии Министерством торговли США постановления о применении антидемпинговых процедур к импорту горячекатаной рулонной стали из России, создающему якобы “критические обстоятельства” на внутреннем американском рынке. Сие означает для российских металлургов оцениваемые потери в 1,5 млрд. долл.⁵

Суровым и весьма весомым ограничениям подвергают США, огораживаясь от российской конкуренции, также ввоз от нас урана, коммерческие запуски международных спутников российскими ракетами и т.д. Уже много лет Россия вынуждена в силу навязанного ей западными странами многостороннего соглашения ограничивать строгими квотами свои производство и экспорт алюминия, причем с установлением минимальных экспортных цен⁶. С 1992 по 1997 год Европейским Союзом были начаты 11 антидемпинговых расследований по России, в том числе по удобрениям и химикалиям, по бесшовным трубам и т.д. (наибольшее число таких расследований после Китая)⁷. Не все они завершались введением ЕС антидемпинговых процедур, однако отрицательное влияние применяемых процедур на отдельные секторы экономики невозможно недооценить. В целом же, как заявил бывший первый вице-премьер России Б. Немцов, ущерб от введения странами Запада антидемпинговых пошлин на российские товары ежегодно составляет 1 млрд. долл. Против российских производителей введено 55 различных санкций, что приводит к колоссальным потерям⁸.

Не случайно, думается, первые места по количеству антидемпинговых расследований в западных странах занимают Китай и СССР (Россия), то есть страны, не участвующие в ВТО—ГАТТ, а поэтому лишенные возможностей, во-первых, использовать “Антидемпинговый кодекс” ГАТТ — Соглашение о применении статьи VI ГАТТ—1994⁹, — в котором юридически регламентированы критерии понятия демпинга, возможности применения антидемпинговых процедур и, соответственно, основания для оспаривания таковых, а во-вторых, использовать порядок ВТО для урегулирования споров (точнее, документ “Договоренность о правилах и процедурах, определяющих урегулирование споров”, далее: “Договоренность”)¹⁰, процедуру, которая обеспечивает правосудие в рамках ВТО по спорам, в том числе и по поводу неправомерного применения антидемпинговых процедур.

Нельзя не согласиться, как указывается в ст. 3 “Договоренности”, что “система ВТО по урегулированию споров есть центральный элемент обеспечения надежности и предсказуемости всей многосторонней торговой системы”. Особенное же достоинство данная процедура может представить для России в условиях нередкой дискриминационной практики отдельных стран—членов ВТО приме-

нительно к нашему экспорту. Поэтому как в ракурсе изучения целесообразности присоединения России к ВТО—ГАТТ, так и в предвидении в конечном счете такого присоединения рассмотрение процедуры урегулирования споров в ВТО представляет, на наш взгляд, первостепенный правовой интерес.

Действующая процедура возникла не на пустом месте. Уже в ст. XXII ГАТТ—1947 предусматривались консультации договаривающихся сторон по любым вопросам, связанным с действием ГАТТ. В дальнейшем, еще до Уругвайского раунда и в ходе его, в результате ряда последовательных договоренностей стран—участниц ГАТТ постепенно сложились порядок и процедура урегулирования межгосударственных споров в рамках ГАТТ, которые получили свое завершение в упомянутой действующей “Договоренности”. Предусматривались при этом и подведение через несколько лет итогов применения “Договоренности”, и возможность ее пересмотра¹¹.

Одним из основных органов ВТО стала образуемая ее Генеральным советом особая Комиссия по урегулированию споров (Dispute Settlement Body) (далее: КУС), в функции которой, в частности, входит: образование жюри (panel) для рассмотрения конкретных споров и постоянной апелляционной комиссии (Appellate Body); одобрение докладов жюри и апелляционной комиссии; осуществление наблюдения за выполнением решений и рекомендаций, а также санкционирование репрессивных мер в случаях невыполнения рекомендаций.

Порядок урегулирования споров состоит из следующих последовательных стадий.

1. Исходя из основной цели механизма урегулирования споров — “обеспечить положительное разрешение спора” — поощряется взаимоприемлемое разрешение проблемы, возникшей между членами ВТО в соответствии с установлениями ВТО. Поэтому первой стадией урегулирования спора являются взаимные консультации между соответствующими правительствами—сторонами спора.

Если консультации не дают результата, стороны по взаимному согласию могут на этой стадии обратиться к Генеральному директору ВТО, который, действуя *ex officio*, предоставляет возможность использования сторонами добрых услуг, согласительной процедуры или посредничества.

2. Лишь по истечении 60 дней при безуспешности консультационной стадии истец может обратиться с просьбой к КУС предпринять образование жюри для рассмотрения спора. КУС осуществляет это практически автоматически, препятствием может служить лишь консенсус против этого.

Жюри составляется в течение 30 дней со дня решения об этом КУС из трех кандидатов, предлагаемых на одобрение сторон Секре-

тариатом ВТО, в том числе из имеющегося списка квалифицированных лиц. При возникновении трудностей в одобрении кандидатов члены жюри могут быть назначены Генеральным директором ВТО*. Применяются стандартные правила процедуры, используемые при рассмотрении дела жюри, при выявлении обстоятельств дела и выводов, которые будут содействовать принятию КУС рекомендаций или постановлений. Однако стороны могут согласовать и иные правила процедуры для жюри. Члены жюри действуют в личном качестве и не подчиняются указаниям правительств.

3. Основные этапы работы жюри следующие:

- стороны представляют в жюри до первого его заседания, посвященного рассмотрению спора по существу, письменные изложения фактических обстоятельств дела и аргументации;

- на первом заседании истец излагает свои требования, а ответчик — свои возражения. Третьи стороны, заявившие о своей заинтересованности в споре, также могут представить свои соображения;

- формальные прения происходят на втором заседании жюри по существу спора;

- если сторона процесса ссылается на какие-либо научно-технические факторы, жюри может назначить группу экспертов для подготовки экспертизы;

- жюри представляет разделы своего доклада, содержащие описание фактических обстоятельств дела и аргументацию, сторонам, которые могут в течение двух недель представить свои замечания;

- жюри представляет промежуточный доклад, включая свои выводы и заключения, сторонам, которые в течение одной недели могут потребовать пересмотра содержания. Срок пересмотра не должен превышать двух недель, в течение которых жюри может проводить дополнительные встречи со сторонами;

- жюри представляет сторонам окончательный доклад, а через три недели доклад распространяется среди всех членов ВТО. Если жюри решит, что обжалуемое мероприятие несовместимо с условиями надлежащего применения соответствующего соглашения в рамках ВТО, оно предлагает рекомендацию о том, чтобы соответствующий член ВТО привел данное мероприятие в соответствие с надлежащим соглашением. Жюри может также предложить способы, с помощью которых этот член ВТО может выполнить рекомендацию.

*Эти полномочия Генерального директора были им использованы, вопреки упорному сопротивлению со стороны Вашингтона, при образовании жюри по жалобе ЕС по поводу экстерриториального закона США Хелма—Бертон (Финансовые известия. — 1997. — 25 февр.).

Рассмотрение дела и принятие окончательного доклада жюри по спору должны состояться в течение шести месяцев, но в срочных случаях, в том числе когда речь идет о скоропортящихся грузах, срок может быть сокращен до трех месяцев.

4. Доклад жюри подлежит одобрению КУС в течение 60 дней после его принятия жюри при условии, что ни одна из сторон не уведомит о намерении подать апелляцию или что будет достигнут консенсус против одобрения доклада.

5. Каждая из сторон может обратиться в апелляционную комиссию для пересмотра доклада жюри.

Апелляционная комиссия — постоянный орган, образуемый КУС из семи членов, с условием широкого представительства членского состава ВТО, сроком на четыре года из лиц, обладающих признанным авторитетом в областях права и международной торговли, не зависящих от какого-либо правительства. Слушания в комиссии осуществляются коллегией из трех ее членов. Комиссия правомочна поддерживать, изменить или пересмотреть правовые выводы и рекомендации жюри. Апелляционное рассмотрение завершается принятием доклада, при этом оно ограничивается только вопросами применения права и правовой интерпретации, содержащимися в докладе жюри. По общему правилу апелляционный процесс не должен превышать 60 дней. И в любом случае не более 90 дней.

6. Доклад апелляционной комиссии одобряется КУС в течение 30 дней и подлежит безусловному принятию сторонами к исполнению, если только не будет отклонен на основе консенсуса.

7. Исходя из закрепленного в “Договоренности” принципа, гласящего, что “быстрое исполнение в соответствии с рекомендациями и постановлениями КУС существенно для того, чтобы обеспечить эффективное разрешение споров на пользу всех членов Организации”, предусматривается последовательный контроль со стороны КУС за осуществлением решений по урегулированию споров.

В течение 30 дней после одобрения доклада либо жюри, либо апелляционной комиссии КУС созывает совещание, на котором соответствующая сторона должна заявить о своих намерениях относительно исполнения рекомендаций. Если признается непрактичным выполнение их немедленно, КУС устанавливает определенный “разумный срок” для исполнения.

8. Если соответствующая сторона — член ВТО не соблюдает установленного “разумного срока”, она обязана вступить в переговоры с истцом, с тем чтобы определить взаимоприемлемую компенсацию, например предоставление тарифных скидок в областях, имеющих особый интерес для истца.

9. Если в течение 20 дней не будет согласовано удовлетворитель-

ной компенсации, истец может потребовать от КУС санкционирования приостановления уступок или обязательств по отношению к ответчику.

10. КУС в 30-дневный срок по истечении установленного “разумного срока” должна санкционировать применение истцом соответствующих мер, если только требования истца не будут отклонены на основе консенсуса.

В принципе репрессивное приостановление уступок применяется в том же секторе, который является объектом спора. Если это, однако, непрактично или неэффективно, приостановление уступок может быть осуществлено и по другим секторам того же соглашения, на котором зиждутся соответствующие правоотношения. Но если и это является непрактичным или неэффективным и если обстоятельства достаточно серьезны, приостановление уступок может быть санкционировано и по иным соглашениям.

Репрессалии (хотя они так и не именуются), предпринимаемые по отношению к ответчику, рассматриваются лишь как временные, впредь до окончательной ликвидации отступления ответчика от соответствующих правил или допущенных им нарушений.

11. КУС продолжает наблюдение за осуществлением принятых рекомендаций и постановлений, и дело не снимается с повестки дня до его полного урегулирования.

Таковы в схематичном изложении порядок и процедура урегулирования споров по международным соглашениям и подобным правовым актам системы ВТО¹². Анализ этого механизма показывает, что порядок урегулирования споров в рамках ВТО представляет собой знаменательную новацию в международном праве, представляющую собой интерес с точки зрения не столько использования существующих уже институтов и средств урегулирования споров в межгосударственных отношениях, сколько тесного сочетания этих средств в едином механизме, делающем такое сочетание особо эффективным. Для этого механизма характерно, в частности, что:

- он универсален для разрешения любых споров, основывающихся на применении всех договорно-правовых документов в рамках системы ВТО;

- порядок рассмотрения споров обладает обязательной юрисдикционной силой в отношении указанных документов;

- члены ВТО обязались не предпринимать односторонних действий для противодействия оспариваемым мерам других членов ВТО, но должны обращаться к данной процедуре и следовать ее правилам;

- в механизме при определенных обстоятельствах может быть задействован Генеральный директор ВТО — ее высшее должностное лицо;

— процедура представляет собой последовательное, взаимосвязанное в едином процессе, обычно облигаторное применение практически всех известных в международном праве средств урегулирования споров, а именно: взаимные консультации спорящих сторон; согласительные процедуры (добрые услуги, посредничество и т.п.); подобное арбитражному разбирательству дела жюри; подобное судебному апелляционное производство, а также санкционируемые КУС, органом ВТО, меры характера репрессалий;

— этапы рассмотрения тяжбы и имплементации решений обусловлены достаточно четкими процессуальными сроками, что обеспечивает быстрое разрешение спора и быстрое исполнение. Вся процедура рассмотрения и принятия рекомендации по спору занимает от 8 до 12 месяцев;

— процедура в целом ориентирована на избежание тупиковых ситуаций, которые препятствовали бы принятию окончательного решения по делу;

— хотя рассматриваются споры между государствами, дело возбуждается государством-истцом лишь по заявлению о нарушении обязательств и по получении информации от соответствующей национальной хозяйственной структуры этого государства;

— предусматриваются положения, относящиеся к специфическим интересам развивающихся и наименее развитых стран;

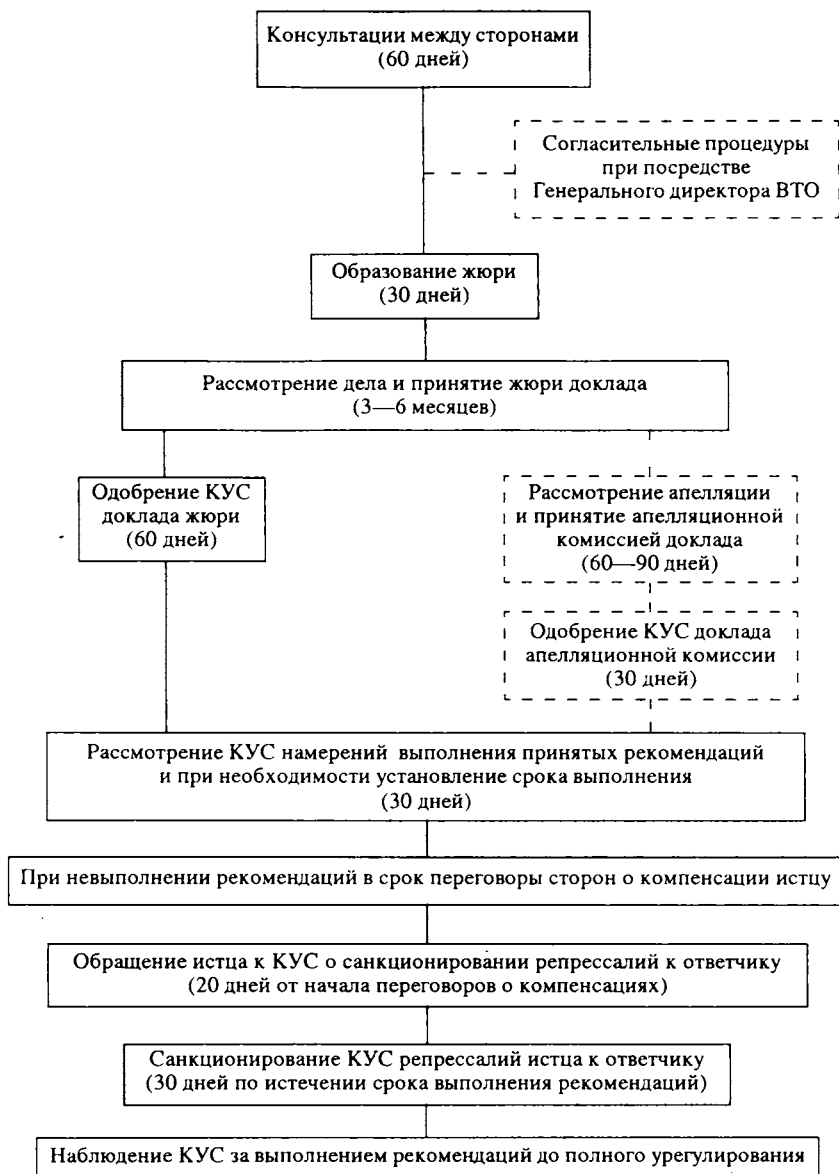
— специальные правила регулируют споры, когда не усматриваются нарушения обязательств по соглашениям, но выводы страны — участницы соглашения, можно предполагать, утрачиваются или уменьшаются;

— наконец, что уникально, предусматриваются действенная исполнительная процедура осуществления принятых рекомендаций и постановлений, при необходимости с применением репрессивных мер, а также перманентный мониторинг со стороны КУС вплоть до полного урегулирования спора;

— применяемые репрессивные меры не носят штрафного характера, но рассматриваются как временные и компенсационные.

Кроме приведенных аналитического характера выводов следует назвать, пожалуй, и самый существенный: система урегулирования споров ВТО оказалась широко востребованной на практике. Так, к примеру, лишь на октябрь 1997 года на рассмотрении в ВТО находилось около 70 самых разнообразных жалоб¹³. Самым первым вердиктом явилось признание дискриминационным установление Вашингтоном экономических норм, касающихся торговли бензином с Венесуэлой и Бразилией¹⁴. Самыми же политически значимыми стали жалобы ЕС на экстерриториальное законодательство США, как федеральное, так и на уровне штатов, в том числе на закон Хелмса—Бертон, предусматривающий санкции к иностранным

ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ В ВТО



лицам, поддерживающим деловые отношения с кубинскими предприятиями, ранее бывшими американскими объектами собственности, но национализированными на Кубе; на закон штата Массачусетс, ограничивающий торговлю с иностранными фирмами, сотрудничающими с Мьянмой (Бирма)¹⁵, и т.п.

США, в свою очередь, обращались с жалобами, в частности на ограничения импорта фотопленки Японией; США и Канада — на ограничение импорта в ЕС говядины от парнокопытных, получавших в корм гормоны¹⁶. По постановлениям ВТО США должны были отменить 16 из 24 защитных мер, введенных США лишь за 1995 год, особенно по импорту текстиля и готовой одежды из развивающихся стран¹⁷. Проиграли недавно США и дело с Индией, Малайзией, Пакистаном и Таиландом в связи с запретом импорта из названных стран креветок, добытых с использованием траловых сетей¹⁸.

Все эти лишь выборочные примеры свидетельствуют о востребованности, а следовательно, и эффективности порядка разрешения споров в ВТО даже в отношении и такого мощнейшего игрока на мировом рынке, как США.

В заключение позволим себе высказать робкую и вряд ли имеющую малейшие шансы на успех надежду на то, что горе-архитекторы экономического сотрудничества в рамках СНГ когда-нибудь попытаются использовать опыт ВТО в рассматриваемой области и для "объединения независимейших".

¹ См. Дипломатический словарь. — Т. II. — М., 1985. — С. 184.

² Trading into the Future. WTO. The World Trade Organization. — Geneva, 1995. — Р. 6.

³ Подробнее о содержании и обстоятельствах, связанных с принятием Марракешских соглашений, см., в частности, Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. — М., 1997; Григорян С.А. Всемирная торговая организация: правовые проблемы вступления России. — Ростов-на-Дону, 1998.

⁴ Финансовые известия. — 1997. — 15 апр.

⁵ Известия. — 1998. — 25 нояб.

⁶ Финансовые известия. — 1994. — 9 февр. и 27 окт.; 1995. — 14 февр.; 1996. — 30 мая; 1998. — 19 янв., 12 февр и 12 марта.

⁷ См. Практическое руководство для российских экспортеров по антидемпинговой политике и процедурам Европейского Сообщества. — М., 1998. — С. 6, 97, 98.

⁸ Финансовые известия. — 1998. — 17 февр.

⁹ См. Law and Practice of the World Trade Organization, N.Y. — Z. — Rome. — 1995. — Р. 167.

¹⁰ Ibid. — Р. 423.

¹¹ Дюмулен И.И. Указ. соч. — С. 142, 145.

¹² См. Law and Practice of the World Trade Organization. Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes; Trading into the Future. — Р. 18, 19; Дюмулен И.И. Указ. соч. — С. 141—145.

¹³ Известия. — 1997. — 29 окт.

¹⁴ Финансовые известия. — 1996. — 6 авг.

¹⁵ Финансовые известия. — 1997. — 25 февр., 5 авг.

¹⁶ Финансовые известия. — 1996. — 19 окт.

¹⁷ Финансовые известия. — 1997. — 14 янв.

¹⁸ Известия. — 1998. — 14 окт.

Статья поступила в редакцию в декабре 1998 года.