

29 НОЯБРЯ 2012

## "ТОРГОВАЯ ВОЙНА" С РОССИЕЙ: ПОМОЖЕТ ЛИ НАМ ВТО?

Наталия Микольская, советник, Юридическая фирма "Саенко Харенко"

Ни для кого не секрет, что торговые конфликты между Украиной и Россией обострились в последние несколько лет. Так, Россия неоднократно, тем или иным образом *de facto* ограничивала или создавала барьеры для импорта ряда важных для украинского экспорта товаров: сыра, вагонного литья, автомобилей и автобусов, трубной продукции, карамели и т.д.

Эти конфликты неоднократно были предметом обсуждения украинских политиков, бизнеса и украинской прессы. Как правило, обсуждают сами конфликты, их масштаб, причины возникновения, место в геополитических отношениях наших стран, влияние на присоединение Украины к Таможенному Союзу и т.д.

Но самый важный вопрос для бизнеса - как с этим бороться и что же делать дальше, к сожалению, остается без ответа. При этом, по моему мнению, и сам бизнес не очень понимает что именно ему необходимо делать для глобального упразднения барьеров в торговле с Россией, а не временного решения проблем, позволяющего возобновить поставки продукции конкретного производителя на некоторое время до следующего запрета. Но что и как, вот тут и начинается неразбериха. Единственный рецепт и от журналистов, и от бизнеса - правительство Украины должно что-то с этим делать. Совсем недавно, я была свидетелем как на встрече членов одной из бизнес-ассоциаций с г-ном Пятницким, Правительственным уполномоченным по вопросам европейской интеграции, отвечающим в Правительстве также за вопросы ВТО, представитель одной из компаний молочной индустрии описав проблему с Россией спросил: "И чем вы можете нам помочь?".

Я не экономист и не политолог, а поэтому не возьму на себя смелость оценить экономические и геополитические причины возникновения этих конфликтов или давать им квалификацию: рассматривать их обострение как спланированную торговую войну или же как не связанные между собой случаи по защите российского производителя. Вместе с тем, сталкиваясь каждый день с юридическими аспектами международной торговли, введением и снятием торговых ограничений и нормами соглашений ВТО, хотела бы осветить некоторые, на мой взгляд, важные для украинского бизнеса нюансы возможного решения торговых конфликтов с РФ. Я сразу оговорюсь, что я не учитываю возможные политические факторы в наших торговых отношениях с Россией, и на фоне оживленной дискуссии указанных проблем, я попробую предложить "трезвое" видение возможных дальнейших шагов, предусмотренных подписанными Россией и Украиной международными договорами.

Сразу отмечу, что Украина может поднимать вопрос о сложившихся проблемах в рамках нескольких форумов: двусторонних отношений с Россией на основании действующего договора о свободной торговле с Россией, в рамках СНД на основании нового договора о зоне свободной торговли, или же в рамках ВТО, членами которой являются и Украина и Россия. Все понимают, что, наверное, наиболее "нейтральным" форумом с устоявшейся практикой разрешения подобных проблем все же будет ВТО.

Так что же может сделать бизнес в рамках ВТО? Ничего. Бизнес не имеет прямого доступа к арсеналу средств "борьбы" в рамках ВТО, такой доступ имеют только государства. То есть бизнес может защищать свои интересы с помощью механизмов ВТО только через государство. При этом, у государства в рамках ВТО арсенал вариативный - средства от "мирных" до "конфликтных".

К "мирным" относится требование объяснений от России касательно обоснованности применения тех или иных мер в отношении украинской продукции в рамках соответствующих профильных комитетов ВТО. Например, в случае с сырами это Комитет по санитарным и фитосанитарным вопросам; в случае с вагонным литьем - Комитет по техническим барьерам в торговле. Украина может задать вопросы в отношении причин и оснований введения мер, попросить аргументировать их обоснованность и соответствие обязательствам России в рамках ВТО. Такие пояснения даются в присутствии представителей всех членов ВТО, требуют как минимум, большего уровня объяснений, чем те, что есть на сегодня на двустороннем уровне. Но Украина должна быть готова аргументировать, почему предпринятые Россией меры, как минимум, под вопросом с точки зрения соглашений ВТО.

Также Украина для защиты интересов нацпроизводителей на внешних рынках может инициировать рассмотрение указанных вопросов в рамках процедуры рассмотрения споров в ВТО. Не смотря на «детский возраст» Украины, как члена ВТО, правительство Украины уже неоднократно использовало обращение к этой процедуре. Так, путем обращения к самой процедуре или использования «неофициальных» консультаций в рамках этой процедуры, Украине удалось упразднить дискриминационное налогообложение табачной продукции в Грузии, табачной и алкогольной продукции в Армении. В настоящее время Украина инициировала рассмотрение спора о дискриминационном взимании Молдовой экологического сбора с ряда импортных товаров (в том числе, соков и пива в упаковке PET и Tetra-pack).

Тем не менее многие из «старожилы» ВТО никогда не использовали этот механизм. Это связано среди прочего, со сложностью, комплексностью и достаточно часто, с длительностью процедуры. Как правило, в случае рассмотрения спора «по существу» процедура занимает около года. Вместе с тем, учитывая специфику процедуры, значительное количество споров решается между сторонами, как правило, еще не доходя до рассмотрения спора «по существу» во время «неофициальных» или «официальных» консультаций. По состоянию на июнь 2011 года в ВТО пятая часть споров была разрешена по взаимному согласию на стадии консультаций или другим путем без рассмотрения спора по существу. Именно так были разрешены споры Украины с Грузией и Арменией.

При этом, в рамках ВТО не действует принцип - чем меньше страна, тем меньше внимания к ее проблемам, и нет привилегий для "грандов" мировой торговли (США, ЕС и т.д.). Так, небольшое островное государство Антигуа и Барбуда добилось при помощи указанной процедуры компенсации от США в размере 21 миллионов дол. США за полное закрытие США своего рынка онлайн азартных игр, в том числе путем блокирования доступа своих граждан к зарубежным игровым сайтам (в том числе из Антигуа и Барбуда).

Интересно, что как правило, по результатам рассмотрения спора принимается решение с требованием к государству отменить либо изменить те или иные нормативные акты или привести в соответствие с требованиями ВТО действия вовлеченных государственных органов. Но тут, проблемой является исполнение решений: принудительного порядка исполнения в ВТО не существует, поэтому некоторая часть решений остается так и не исполненными или их исполнения затягивается. Однако, такое поведения государства-нарушителя приводит к падению доверия к государствам со стороны не только их торговых партнеров, но и иностранных инвесторов и, как следствие, ухудшение инвестиционного имиджа такого государства.

Возникает закономерный вопрос, так что же остается бизнесу - ждать пока государство его защитит? Наверное, можно, но мы бы все же не советовали. Во-первых, бизнесу необходимо убедить правительство в необходимости инициирования данной процедуры в рамках ВТО. Во-вторых, после инициирования такой процедуры бизнесу необходимо предоставлять помощь правительству в подготовке позиции и необходимых документов. Бизнес также может предложить правительству привлечь его представителей к представительству интересов государства в рамках этой процедуры. Между тем, бизнесу нужно помнить, что несмотря на возможность разрешения споров уже на стадии консультаций, что эта стадия является достаточно сложной как с точки зрения самой процедуры, так и по своей материально-правовой составляющей. Успех в рамках консультаций и уже самого рассмотрения спора зависит в первую очередь, от обоснованности позиции и умения государства (в лице его «торговых дипломатов») ее отстаивать. Если же с частью отстаивания позиции бизнес не всегда может помочь, то подготовка и обоснования позиции во многом зависят от него: необходимо проанализировать нарушения соглашений ВТО; разработать варианты их устранения, наиболее приемлемые для украинского бизнеса, включая возможные переходные периоды или варианты постепенного устранения дискриминации, в дальнейшем при переходе спора в «стадию рассмотрения» необходимо готовить соответствующие документы и т.д.

Суммируя, государство не сможет защитить украинский бизнес на внешних рынках, в том числе и на рынке России, если бизнес не начнет защищать себя сам. Сколько бы механизмов упразднения барьеров в торговле в рамках действующих соглашений ВТО или соглашений о свободной торговле не было, насколько бы эффективными и «идеальными» они бы не были, дальнейшая их реализация правительством напрямую зависит от активной позиции самого бизнеса. Если правительство Украины не побоялось начать пересмотр своих обязательств в рамках ВТО, понимая, что ее придется противостоять в переговорах с такими "грандами" мировой торговли как США, ЕС и Япония, то с противостоянием с Россией правительство Украины тоже должно справиться.

Поэтому, как говорят в народе, под лежащий камень и вода не течет.