



Влияние ВТО на внешнюю торговлю России инновационными товарами и услугами*

Л.В. Сабельников

Нельзя не обратить внимания в данной связи на то, что в основном итоговом документе встречи глав государств и правительств “Группы восьми” на о. Хоккайдо (Япония) в июле 2008 г. - “Мировая экономика” содержится специальный раздел Защита прав интеллектуальной собственности, в котором подчеркивается чрезвычайная важность этой защиты “...для создания креативных продуктов и технологий и для развития экономики”, а также говорится о решении “...активизировать действия... по борьбе с пиратской и контрафактной продукцией” и предлагаются конкретные меры и практическое сотрудничество между странами для создания средств борьбы с новыми методами ее производства.

Таким образом, присоединение России к ТРИПС влечет за собой приобретение нашей страной прав и принятие обязательств, которые касаются деятельности государственных исследовательских учреждений, лабораторий частных компаний и физических лиц-изобретателей. Общий баланс этих прав и обязательств, представляется, положительным.

Участие в Соглашении даст стране, по крайней мере, два существенных преимущества: (1) она сможет эффективно защищать результаты отечественных НИОКР от несанкционированного использования за рубежом (требовать у членов ВТО соблюдения обязательств в отношении авторских прав и при необходимости прибегать к ее механизму по урегулированию споров, обладающему полномочиями применять санкции против нарушителей этих прав) и (2) в условиях прогрессирующей либерализации трансграничного движения капитала Россия станет более привлекательной для

иностранных инвесторов, экономически заинтересованных в создании своих или совместных научных и внедренческих центров за границей.

* * *

Вторым документом, имеющим отношение к инновационной деятельности стран-членов ВТО, является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Оно регулирует государственную финансовую поддержку компаний и других организаций, в том числе занимающихся НИОКР и инновациями. Инновационные разработки и внедрение в производство их результатов при всей конечной выгоде отличаются высоким уровнем риска, особенно на ранней стадии, и долговременностью капиталовложений в связи с продолжительным циклом от возникновения научной идеи до ее практического применения и получения прибыли. В этих условиях для приобщения к инновациям хозяйствующих субъектов первостепенное значение приобретает обеспечение достаточного финансирования. Возникает объективная потребность их государственной финансовой поддержки, поскольку за счет нововведений в крупных масштабах национальная экономика становится более эффективной.

Вместе с тем предоставление субсидий товаропроизводителям и/или экспортерам в принципе противоречит справедливой конкуренции и может нанести ущерб интересам других поставщиков на мировом рынке, а потому является объектом особого внимания стран-членов ВТО, как и участников предшествовавшего ее созданию ГАТТ, 1947 г. (см. ст. XVI - “Субсидии”), включенного затем в общий пакет основополагающих документов ВТО.

* Окончание статьи. Начало см. в №5 за 2009 г.



Проблеме субсидирования промышленной продукции в ВТО, в развитие положений ст. XVI ГАТТ 1947 г., посвящено Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, содержащее комплекс положений, которые запрещают, допускают и регулируют предоставление субсидий в ряде случаев.

Соглашение требует анализа для уяснения позиции мирового сообщества по этой важной проблеме, противоречивой по сути и неоднозначной по последствиям ее решения.

Содержащаяся в ст. 1 Соглашения - "Определение субсидии" - формулировка предусматривает значительно более широкое ее толкование, чем прямое предоставление государством денежных средств предпринимателю в виде дотаций, займов или покупки акций. Включаются многие другие виды финансовой помощи, дающей получателю преимущество на рынке, например, налоговые кредиты, предоставление товаров или услуг, закупка товаров, осуществление платежей в механизм финансирования (в Приложении 1 к Соглашению помещен иллюстративный список субсидий, насчитывающий свыше десяти видов).

Обратной стороной расширительного подхода к толкованию субсидирования являются многие оговорки (исключения), когда государственная финансовая помощь не влияет существенно или непосредственно на конкурентоспособность конкретной продукции. Тем самым правительству предоставляется возможность оказывать помощь участникам ВЭД, в том числе когда их деятельность имеет инновационную направленность.

Соглашение предусматривает прежде всего деление субсидий на две принципиально отличающиеся между собой категории: специфические, являющиеся объектом его действия (предоставляемые на основании закона конкретным предприятиям, ст. 2), и неспецифические, не являющиеся объектом его действия (предоставляемые на основании закона всем предприятиям страны). Таким образом, уже в самом начале Соглашения указывается, что на одну категорию субсидий (вторую) правила ВТО не распространяются, и соответственно эта группа не подпадает под какие-либо ограничения.

В ст. 2 - "Специфичность" - приводятся три критерия отнесения субсидий "...для предприятия или отрасли промышленности либо груп-

пы предприятий или отраслей... к ограничиваемым или регулируемым": (1) применение субсидий лишь в отношении определенных предприятий, в том числе предприятий какого-либо четко обозначенного географического региона; (2) установление объективных критериев или условий, определяющих право на получение или размер субсидии; (3) фактическая принадлежность субсидии к приведенным выше критериям, несмотря на видимость ее неспецифичности.

Кроме того, Соглашение предусматривает распределение специфических субсидий по трем видам, что имеет принципиальное значение для членов ВТО с точки зрения последствий осуществления государством финансовой поддержки отечественных предпринимателей. Речь идет о запрещенных, полузапрещенных (или полуразрешенных) и разрешенных субсидиях. В части II Соглашения - "Запрещенные субсидии", в ст. 3 - "Запрет", п. 3.1, говорится, что к ним относятся две группы финансовой помощи предпринимателям, оказывающей негативное влияние на международную торговлю: экспортные субсидии и субсидии для использования отечественных товаров на внутреннем рынке вместо импортных. Вместе с тем в статье имеется важная оговорка: "Сам по себе факт, что субсидия предоставляется предприятию, занимающемуся экспортом, не может сам по себе служить основанием для того, чтобы считать ее экспортной субсидией в значении настоящего положения", т.е. запрещенной. Иными словами, главным фактором для запрещения субсидирования экспорта являются неблагоприятные его последствия для справедливой конкуренции на мировом рынке, которые наносят кому-либо из членов ВТО ущерб.

В части III Соглашения - "Субсидии, дающие основание для принятия мер", говорится о категории в принципе разрешенных субсидий, но могущих, однако, вызвать неблагоприятные последствия для других участников международной торговли: (1) нанести ущерб развитию их промышленности, (2) аннулировать или сократить выгоды, прямо или косвенно извлекаемые от взаимных торгово-политических уступок, т.е. от мер по либерализации торговли; (3) серьезно ущемить интересы иным образом. Такие субсидии (мы их назвали выше полузапрещенные или полуразрешенные) могут вызывать требования об урегулировании неблагоприятной ситуации.



В ст. 6 - "Серьезное ущемление интересов" - поясняется, что, если общая величина субсидирования в стоимости товара не превышает 5%, то этого недостаточно для такого ущемления интересов. Таким образом, субсидирование в пределах 5% стоимости товара допустимо.

В той же статье оговаривается, что из понятия "серьезное ущемление интересов" исключаются, кроме того, (1) единовременные и не повторяемые субсидии на покрытие эксплуатационных убытков предприятий, а также (2) субсидии, предоставляемые, "... чтобы дать время для реализации долгосрочных решений и избежать острых социальных проблем". Приведенные положения открывают еще две возможности предоставления субсидий при соответствующем их обосновании.

В данной связи необходимо отметить, что негативные последствия применения субсидий второй категории оговариваются как гипотеза. По инициативе другого члена ВТО может быть поставлен вопрос об урегулировании конфликта путем отмены субсидии или выплаты компенсации. Но такой инициативы может и не быть или ее можно предвидеть и заблаговременно урегулировать будущую проблему в двустороннем порядке. Таким образом, при применении полузапрещенных субсидий существуют различные варианты действий для минимизации негативных последствий.

Наконец, в части IV Соглашения - "Субсидии, не дающие основания для принятия мер" - указана категория безусловно разрешенных субсидий, которые представляют наибольший практический интерес.

Согласно ст. 8 - "Определение субсидий, не дающих основания для применения мер", т.е. к легитимной финансовой поддержке, относятся следующие три вида государственной помощи предприятиям:

- на исследовательскую деятельность, осуществляемую фирмами, а также высшими учебными заведениями и научными организациями на контрактной основе с фирмами; при этом оговаривается необходимость соблюдения двух условий: помощь может (1) составлять "не более 75% стоимости промышленных исследований или 50% стоимости разработок на доконкурентной стадии" и (2) предоставляться для покрытия расходов на персонал, инструменты, оборудование, землю, сооруже-

ния, используемые для исследовательской деятельности, соответствующие консультации и т.д.;

- для неблагополучных регионов на территории страны-члена ВТО, когда помощь предоставляется предприятиям в общих рамках регионального развития (неблагополучный регион должен представлять собой четко обозначенную компактную административную и экономическую зону и отвечать объективным критериям, включая, по крайней мере, один из ряда приведенных показателей);

- в целях адаптации существующих производственных мощностей к новым законодательным нормам в отношении охраны окружающей среды; помощь должна быть единовременной, составлять не более 20% расходов по адаптации, не покрывать расходов на замену и эксплуатацию субсидируемого оборудования, непосредственно не связанного с планируемым фирмой сокращением загрязнения окружающей среды, и доступна всем фирмам, которые могут перейти на новое оборудование и/или производственные процессы.

Разумный подход разработчиков Соглашения к проблеме субсидирования, имеющего разные аспекты, в том числе позитивные для экономического и социального развития, открывает сравнительно широкие возможности для его осуществления как в прямой, так и в завуалированной форме при соблюдении зафиксированных в этом документе требований. Важно подчеркнуть, что два вида субсидий (первый и третий), рассмотренных в ст. 8, имеют прямое отношение к инновационной деятельности и стимулируют ее развитие.

Многие положения ст. 8 имеют примечания, также заслуживающие внимания. Например, уточняется, что при определении пределов помощи исследовательской деятельности фирмы (75% и 50%) эти пределы "не применяются к фундаментальным научным исследованиям, независимо проводимым высшими учебными или научными учреждениями" и что понятие "фундаментальные исследования" означает "расширение общих научных и технических знаний, не связанных с промышленными или коммерческими целями". Приведенное толкование расширяет рамки оказания финансовой поддержки развитию инновационной деятельности.



Упомянувшееся Приложение 1 к Соглашению - "Иллюстративный перечень экспортных субсидий" - также содержит положения, которые увеличивают возможности субсидирования. При перечислении запрещаемых видов государственной поддержки экспортеров (прямые субсидии, экспортные премии, льготный фрахт, освобождение или отсрочка в уплате прямых налогов и пр.) оговариваются некоторые существенные исключения. В частности, не считается экспортной субсидией (1) отсрочка в уплате прямых налогов, когда взимаются подлежащие уплате проценты, (2) освобождение от уплаты косвенных налогов в стране экспорта, равных подлежащих уплате таких налогов внутри страны, (3) льготное кредитование в соответствии с условиями международной договоренности 1979 г. (имеется ввиду договоренность стран-членов ОЭСР об условиях предоставления экспортных кредитов с государственным участием, именуемая обычно "Консенсус").

В заключение необходимо отметить положения статей 4, 7 и 9, касающиеся защиты прав страны-члена ВТО применительно к рассмотренным трем категориям специфических субсидий, чтобы уяснить различия в последствиях несоблюдения Соглашения и процедурах защиты прав.

В ст. 4 - "Меры при защите прав" - в случае использования запрещенной субсидии от истца требуется доказательство лишь применения ответчиком именно такой субсидии (затем следует обычная при конфликтных ситуациях между членами ВТО процедура). В ст. 7, также озаглавленной "Меры по защите прав" в случае использования субсидирования, дающего основания для принятия мер, от истца требуется представление нескольких доказательств: понесенного ущерба отечественной промышленностью, аннулирования или сокращения выгод или серьезного ущемления интересов (далее следует та же процедура урегулирования конфликта).

В ст. 9 - "Консультации и разрешенные средства защиты прав", говорится, что, если при реализации программы, относящейся к ст. 8, (разрешенные субсидии) и соблюдении указанных критериев, она, по мнению другого члена ВТО, влечет за собой неблагоприятные последствия, истец может сначала потребовать проведения двусторонних консультаций для

достижения взаимоприемлемого решения, а если они окажутся безрезультатными, то - обратиться в Комитет по субсидиям и компенсационным мерам. Если Комитет установит обоснованность таких последствий, он может рекомендовать изменить программу субсидирования, чтобы устранить негативные последствия для истца. Если рекомендация Комитета не будет выполнена, он может разрешить истцу принять ответные меры, соизмеримые с последствиями.

В первых двух случаях конфликт разрешается путем привлечения Органа ВТО по разрешению споров, а в третьем - на уровне Комитета по субсидиям и компенсационным мерам. Во всех случаях конечной ответной мерой по защите прав становится разрешение на применение компенсационной пошлины, равной по стоимости полученной предпринимателем в стране экспорта субсидии в той или иной форме. Но в первых двух случаях привлечение к рассмотрению конфликта Органа по разрешению споров имеет негативный эффект для имиджа страны, нарушающей правила ВТО, а в третьем случае - конфликт приобретает меньшую огласку (консультации в рамках Комитета конфиденциальные).

Наконец, в Соглашении имеется ст. 29 - "Переход к рыночной экономике", содержащая специальные льготы в отношении субсидирования странам, осуществляющим этот переход. В п. 29.1 в общей форме им разрешается "принимать программы и меры, необходимые для такого перехода", а в п. 29.2 льготы конкретизируются следующим образом: (1) предоставляется 7-летний период для прекращения применения программ запрещенных субсидий с даты вступления в силу Соглашения о ВТО; (2) не применяются в течение того же периода защитные действия против программ субсидирования, дающих основание для принятия мер. Кроме того, в п. 29.4 оговаривается возможность Комитета в исключительной обстановке разрешить странам-членам отступать от программы, мер и их сроков, "если такие отступления считаются необходимыми для целей перехода к рыночной экономике".

Таким образом, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, направленное на упорядочение и ограничение вплоть до запре-



щения субсидирования государством предпринимателей стран-участниц ВЭД, которое противоречит справедливой конкуренции на мировом рынке, вместе с тем содержит многие положения, разрешающие в определенных рамках, областях и случаях прибегать к финансовой поддержке производственные предприятия, а также во всех случаях - исследовательские организации. Соглашение содержит ряд льгот в области субсидирования для стран с переходной экономикой.

Подводя итог многочисленным разрешающим субсидирование положениям и оговоркам, нельзя не прийти к заключению, что основная задача разработчиков Соглашения состояла в упорядочении финансовой помощи производственным предприятиям путем "удаления" ее от конкуренции и разграничения "вредных" с этой точки зрения и "полезных" субсидий для развития международной торговли. Субсидирование инновационной деятельности обоснованно фактически отнесено ко второй категории.

Именно так воспринимают Соглашение развитые и другие страны-члены ВТО и Евросоюз, применяя разного рода программы финансовой поддержки НИОКР и увеличивая соответствующие ассигнования. Достаточно сослаться на трехлетнюю программу поддержки НИОКР в США на сумму 136 млрд долл., обнародованную президентом Дж. Бушем в январе 2006 г. или на программы поддержки НИОКР в Евросоюзе, периодически принимаемые с 1984 г., т.е. до создания ВТО, и после создания, например, шестую программу на 2002-2006 гг. с амбициозной целью превращения ЕС в регион с самой наукоемкой экономикой в мире к 2010 г. Поэтому полезным может быть изучение их опыта в области государственной финансовой поддержки инноваций в условиях действия Соглашения.

При разработке программ финансовой поддержки инноваций в преддверии и после присоединения России к ВТО, видимо, необходимо (1) соотносить конкретные меры и формы поддержки разрешенными Соглашением субсидиями, (2) избегать использования неразрешенных субсидий и не превышать допустимые объемы, (3) стремиться к достижению компромиссного решения в ходе конфиденциальных консультаций, в случае негативной реакции других членов ВТО, на применение условно разрешенной субсидии.

Трансграничное инвестирование - инструмент стимулирования инновационной деятельности. Одной из особенностей инновационной деятельности на современном этапе является сравнительно быстрая ее интернационализация, связанная с глобализацией, поскольку крупные научные разработки становятся рентабельными при условии их коммерциализации на мировом рынке. Вынесение все большей части инновационного бизнеса за границу получило название "международные услуги в области производства".

В исследовании ЮНКТАД об интернационализации НИОКР справедливо отмечается, что "...ни одна страна не может сама создавать все те знания, которые необходимы ей для поддержания своей конкурентоспособности и устойчивого роста. Поэтому страны стремятся создавать международные инновационные сети. Двумя каналами для этого служат отток и приток прямых иностранных инвестиций в НИОКР".⁸

Стимулированию инновационной деятельности посредством трансграничного инвестирования благоприятствуют три объективных фактора.

Во-первых, в современном мире существует сильная асимметрия в размещении этой деятельности. На десять развитых стран во главе США приходится свыше 4/5 мировых расходов на НИОКР. По оценке зарубежных экспертов, 15% населения планеты, сосредоточенного в наиболее развитых странах, обеспечивают почти все мировые технологические инновации и около 50% человечества способны использовать имеющиеся технологии (остальная часть населения не способна ни создавать свои, ни использовать иностранные технологии).

Во-вторых, следствием такой асимметрии является активизация в последние десятилетия перемещения за границу исследовательских центров ТНК, что позволяет им, осваивая материальные и интеллектуальные ресурсы многих стран, не только производить и успешнее реализовывать продукцию и услуги в большей степени соответствующие требованиям местных рынков, но и ориентировать всю предпринимательскую деятельность на глобальный рынок. Расходы зарубежных отделений на НИОКР увеличились во всем мире с 1993 г. по 2002 г., по имеющимся оценкам, с 30 млрд долл.



до 67 млрд. На основе опроса достаточно представительной группы руководителей ТНК эксперты ЮНКТАД установили, что в среднем примерно 28% расходов на НИОКР и почти столько же работников, занимающихся НИОКР, приходится на зарубежные отделения этих корпораций. Наибольшую заинтересованность в трансграничном перемещении НИОКР проявляют ТНК электронной и электротехнической промышленности. Около 67% руководителей опрошенных ТНК намерены в будущем увеличить долю исследований за рубежом, и лишь 2% - уменьшить ее. Лидирует по темпам притяжения иностранных инвестиций в НИОКР - Китай, причем со значительным отрывом от США; число иностранных исследовательских центров в Китае уже приблизилось к 700.⁹

В-третьих, способствует трансграничному перемещению НИОКР, как отмечалось, широкая либерализация иностранных инвестиций. Серьезной проблемой для экспортеров предпринимательского капитала являлась правоспособность осуществлять инвестиции без каких-либо принудительных обременительных условий в форме обязательств по закупке местных товаров, ограничения импорта материалов и оборудования, использования иностранной валюты и др. Частично эта проблема решалась путем подписания двусторонних соглашений об инвестиционном сотрудничестве на основе взаимности и инициирования соответствующих договоренностей на региональном уровне. Логическим развитием тенденции либерализации трансграничного инвестирования стало заключение в 1995 г. членами ВТО двух соглашений: по трансграничным инвестициям и торговле услугами (последнее содержит положения о создании предприятий по предоставлению услуг на территории других стран). Оба соглашения имеют важное значение для инновационной деятельности, поскольку они юридически закрепили национальный режим и неприменение сравнительно часто используемых форм ограничения деятельности иностранных инвесторов.

Основным документом ВТО в области международного движения капитала является Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС). Инициатором Соглашения были США, стремившиеся максимально либерализовать заграничное инвестирование

в целом и упорядочить его регулирование в экспансионистских интересах национальных ТНК. Однако у развивающихся стран такой подход вызвал настороженность, и они добились сужения круга обсуждаемых инвестиционных мер лишь до непосредственно касающихся мировой торговли. Действие ТРИМС распространяется на меры правительств, относящиеся к товарообороту, поскольку аналогичные меры в сфере торговли услугами рассматриваются во втором соглашении.

Содержание ТРИМС условно можно разделить на две части: первая часть (текст соглашения) обязывает страны-члены ВТО не применять в отношении иностранных инвестиций меры, препятствующие развитию международной торговли, а вторая (Приложение) - содержит перечень конкретных таких мер.

В соответствии с провозглашенной целью страны-члены ВТО, как сказано в ст. 2, обязуются воздерживаться от инвестиционных мер, которые несовместимы с положениями ГАТТ 1947 г. с обязательствами о предоставлении национального режима (ст. III, п. 4) и об общем устранении количественных ограничений в торговле (ст. XI, п. 1).

Существенным в ст. 5 - "Уведомления и меры переходного периода" и ст. 6 - "Транспарентность" являются требования к странам-членам ВТО (1) информировать Совет по торговле товарами обо всех применяемых ими инвестиционных мерах, не соответствующих положениям Соглашения с целью постепенной последующей их отмены в определенные сроки с даты вступления в силу Соглашения о ВТО); (2) предоставлять сведения по запросам других членов; (3) публиковать информацию о мероприятиях в области инвестиционной политики на национальном, региональном и местном уровнях.

Перечень связанных с торговлей инвестиционных мер, которые считаются несовместимыми с национальным режимом, установленным нормами ГАТТ 1994 г., включает следующие:

- обязательства по закупке или использованию в процессе производства предприятием с иностранным участием конкретных товаров отечественного происхождения в определенных объемах или по стоимости;



- обязательство увязывать закупку или использование импортных товаров с объемом или стоимостью экспорта местной продукции

- обязательство об ограничении импорта товаров для целей производства путем увязки его с объемом экспорта предприятием местной продукции или валютных поступлений на счет данного предприятия;

- требование об ограничении использования иностранной валюты суммой, полученной предприятием в результате производственной деятельности;

- требование ограничения экспорта объемом или стоимостью товаров местного производства.

Применение перечисленных мер запрещается независимо от того, являются ли они обязательным условием создания предприятий с иностранным капиталом или их соблюдение необходимо для получения последними каких-либо льгот, например, в виде субсидий или освобождения от налогов.

К недостаткам ТРИМС можно отнести отсутствие четкого определения ключевого понятия в его названии - “связанные с торговлей инвестиционные меры” и объективных критериев для решения вопроса о совместимости или несовместимости таких мер с указанными статьями ГАТТ. Все это оставлено на усмотрение стран-членов ВТО, позволяя им различно интерпретировать свои инвестиционные меры и аналогичные меры торговых партнеров.

Кроме того, ограничения в Соглашении распространяются лишь на пять мер, хотя на практике их значительно больше. В исследовании Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО приводится иллюстративный перечень более 10 таких мер, среди которых требования осуществления части инвестиций в развитие местного производства, выпуска определенной продукции только внутри страны, запрещение производства некоторых товаров, передачи определенных технологий на некоммерческих условиях и т.д. По логике Соглашения применение этих мер ВТО не запрещает.

Другим документом ВТО, содержащим положения о международном движении капи-

тала, является впервые заключенное Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Необходимость в таком соглашении вызвана тем, что мировая торговля услугами в настоящее время приближается к 3 трлн долл., что составляет примерно 20% общей стоимости торговли. Показательно, что в Классификацию секторов сферы услуг ВТО включен раздел “В” - “Услуги в области научных исследований” с подразделами на “Научно-исследовательские услуги в естественных науках”, “Научно-исследовательские услуги в области общественных и гуманитарных наук” и “Междисциплинарные научно-исследовательские услуги”.

Международная торговля услугами имеет специфику, связанную, в частности, с необходимостью непосредственных контактов между поставщиком и потребителем услуги. Предоставление иностранцами многих видов услуг, в том числе “Услуги в области научных исследований”, часто невозможно без создания на территории других стран соответствующей материальной инфраструктуры, а оно требует заграничных инвестиций. Поэтому регулирование торговли в таких сферах услуг осуществляется путем стимулирования или ограничения вложений иностранного капитала.

Первая часть ГАТС, озаглавленная “Сфера применения и определения”, состоит из одной статьи, имеющей ключевое значение, поскольку Соглашение регулирует торговлю в обычном ее понимании, а способы поставки услуг. В этой статье дается характеристика 4-х таких способов, на которые оно распространяется. Одним из способов является “коммерческое присутствие” иностранного юридического лица-поставщика услуг на территории другой страны, доминирующим способом с экономической точки зрения.

Вторая часть ГАТС - “Общие обязательства и правила” - подтверждает принципиально важные требования к странам-членам ВТО, подлежащие безусловному выполнению, но с некоторыми существенными оговорками. Основное обязательство, сформулированное в ст. II, состоит в немедленном взаимном предоставлении странами-членами ВТО в торговле услугами режима наибольшего благоприятствования; он, естественно, распространяется и на “коммерческое присутствие” поставщика услуг, связанное с иностранными инвестициями.



В сфере торговли услугами во многих странах традиционно применяются протекционистские и преференциальные меры на основе межправительственных двусторонних и региональных соглашений. Поэтому единственно возможным компромиссным решением была договоренность, зафиксированная в Приложении 1, о временном сохранении странами таких мер (в течение 10 лет переходного периода), несовместимых с указанными в ст. II обязательствами и внесенных в специальный перечень изъятий (переходный период истек, но изъятия сохранились).

Вопрос о предоставлении национального режима решается в ГАТС с более существенными оговорками. Так, третья часть соглашения - "Специфические обязательства" - устанавливает первоначальный уровень либерализации торговли услугами. Его исходной точкой является составление каждой страной списка обязательств в отношении доступа на рынок и предоставления национального режима путем устранения или ослабления ограничительного режима для иностранцев в конкретных секторах сферы услуг (не обязательно во всех секторах), что облегчает их поставку или функционирование поставщиков услуг на основе "коммерческого присутствия".

Если речь идет об обязательстве в отношении либерализации этого способа поставки услуг, то либерализация распространяется на соответствующее трансграничное движение капитала. В обязательствах по национальному режиму оговорено, что такой режим может предусматривать иные условия для иностранных поставщиков по сравнению с отечественными (в этом случае иные условия должны быть одинаковыми для всех иностранных поставщиков).

Технически регулирование взаимоотношений национальной индустрии услуг с мировым рынком при использовании "коммерческого присутствия" осуществляется с помощью внутреннего законодательства, регулирующего прямые иностранные инвестиции (например, разрешения создавать лишь предприятия совместно с отечественными предпринимателями, ограничения доли участия иностранного капитала в совместном предприятии или количества организуемых предприятий одной иностранной компанией, запрещения инвестировать в отдельные отрасли хозяйства и т.д.).

В четвертой части ГАТС - "Постепенная либерализация" - говорится, что через каждые 5 лет страны-члены ВТО будут вести переговоры с целью постепенного расширения списков специфических обязательств и частично отзывать ранее сделанных изъятий из своих обязательств (эта договоренность не выполняется в предусмотренные сроки).

Деятельность ВТО после Уругвайского раунда направлена на расширение ее участия в содействии международному движению капитала с целью утвердить себя в деловом мире в качестве главного разработчика универсальных правил заграничной инвестиционной деятельности, являющейся все более значимой составляющей в развитии трансграничной торговли. Поэтому в Рабочей программе действий на открывшемся в Дохе в 2001 г. раунде многосторонних переговоров был включен раздел "Взаимосвязь торговли и инвестиций" с конкретизацией основных направлений совершенствования правил в области международного движения капитала.

Общепризнанным средством ускорения перехода на инновационное развитие является привлечение зарубежных знаний и технологий в страну, что требует не только устранения препятствий их импорту, но и создания благоприятных условий для использования. Взаимное предоставление членами ВТО в ТРИМС и ГАТС режима наибольшего благоприятствования и национального режима (хотя и с изъятиями), а также договоренность о неприменении ряда ограничительных мер (но не всех мер) способствуют решению поставленной задачи и открывает возможность для дальнейшего совершенствования правил.

В цитированном исследовании экспертов ЮНКТАД об интернационализации НИОКР приводятся данные в отношении предпочтительных стран для инвестиций на перспективу, рассматриваемых как международный инновационный потенциал. Россия, согласно их оценке, занимает 6-е место и входит в группу стран с растущей привлекательностью или с растущим инновационным потенциалом. Таким образом, предпосылки для привлечения иностранного капитала в инновационную сферу нашей страны имеются, и проблема заключается в использовании этих предпосылок. Имеется



ввиду увеличения не только получения технологий извне, но масштабов совместных разработок, требующие инициативы и усилий от отечественных исследовательских организаций и предпринимателей, а также стимулирующей политики государства.

Создание благоприятной инвестиционной среды для инноваций требует, среди прочего, комплексной программы соответствующих мер в области внешнеэкономической политики. Разработка указанной программы может быть более эффективной при партнерском участии в ее подготовке ученых, предпринимателей и чиновников государственных учреждений на федеральном и региональном уровнях.

Таким образом, основные выводы по всем четырем рассмотренным соглашениям, участником которых станет Россия, сводятся к следующему: документы ВТО (1) не ограничивают инновационную деятельность в странах-членах и их сотрудничество в этой области; (2) стимулируют указанную деятельность посредством защиты прав изобретателей, разрешения государству ее субсидировать (без ограничений в одних областях или в разумных пределах в других) и либерализации трансграничных инвестиций, связанных с инновационным производством и предоставлением инновационных услуг; но вместе с тем (3) устанавливают единый для всех стран-членов порядок усиления защиты прав изобретателей, оказания им государственной финансовой поддержки и повышения эффективного противодействия нарушителям установленных

правил - физическим лицам, предприятиям и правительствам.

Примечания:

⁸Миру А. Транснациональные корпорации и интернационализация инвестиционных процессов. Годовой отчет ЮНКТАД. "Международная экономика" N 1, 2006, с. 33

⁹"ЮНКТАД об интернализации НИОКР" //БИКИ, 11 февраля 2006 г., с. 3.

Библиография:

1) "К росту потерь продавцов программного обеспечения от контрафакции" // БИКИ, 5 июля 2005 г., с. 12; "О контрафактной продукции в сфере информационной технологии" // БИКИ, 8 сентября 2005 г., с. 16.

2) Практическое руководство по мировой торговой системе. Женева/ Москва, 1999 г. - 423 с.

3) Скурко Е. ВТО: введение в правовую систему. - М., 2003. - 95 с.

4) "Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты". - М., 2002. - 486 с.

5) "Новости ФТС России (июль-август 2008 г.)" //БИКИ, 14 августа 2008 г., с. 2.

6) Миру А. Транснациональные корпорации и интернационализация инвестиционных процессов. Годовой отчет ЮНКТАД. "Международная экономика" N 1, 2006 г. с. 33

7) ЮНКТАД об интернализации НИОКР" //БИКИ, 11 февраля 2006 г., с. 3.

