

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ, ЗАЩИТНЫХ,
АНТИДЕМПИНГОВЫХ И КОМПЕНСАЦИОННЫХ МЕР**

Дипломная работа

РЕФЕРАТ

Объём работы: 75 страниц, 74 использованных источника.

Ключевые слова: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ, ПРИНЦИПЫ, ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРЫ, АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ, КОМПЕНСАЦИОННЫЕ МЕРЫ.

Объект исследования: международные правовые отношения, складывающиеся в процессе применения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Цель работы: разрешение теоретических, правовых и практических проблем, связанных с правовым регулированием специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, а также разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию их международно-правового регулирования.

Методы проведения работы: общенаучные методы (диалектический, исторический, анализ и другие) и специальные юридические методы (сравнительно-правовой, формально-юридический, историко-правовой и другие).

Полученные результаты, научная новизна исследования: в дипломной работе предпринята попытка проанализировать правовое регулирование специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в международной торговле. В результате проведенного исследования было обобщено международное законодательство, а также законодательство зарубежных стран по вопросу применения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в международной торговле. Проведенный анализ позволил выявить недостатки и положительные свойства специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в международной торговле, а также их экономические и политические последствия.

Полученные в ходе исследования выводы могут быть использованы в дальнейших научных исследованиях по данной теме, а также в образовательной деятельности при изучении учебной дисциплины «Международное право».

Дипломная работа является самостоятельно выполненным исследованием.

РЭФЕРАТ

Аб'ём працы: 75 старонак, 74 выкарыстаныя крыніцы.

Ключавыя словы: МІЖНАРОДНАЯ ГАНДАЛЬ, ПРЫНЦЫПЫ, АХОЎНЫЯ МЕРЫ, СПЕЦЫЯЛЬНЫЯ МЕРЫ, АНТЫДЭМПІНГАВЫЯ МЕРЫ, КАМПЕНСАЦЫЙНЫЯ МЕРЫ.

Аб'ект даследавання: міжнародныя прававыя адносіны, якія складваюцца ў працэсе прымянення спецыяльных, ахоўных, антыдэмпінгавых і кампенсацыйных мер.

Мэта працы: дазвол тэарэтычных, прававых і практычных праблем, звязаных з прававым рэгуляваннем спецыяльных, ахоўных, антыдэмпінгавых і кампенсацыйных мер, а таксама распрацоўка прапанов і рэкамендацый па ўдасканаленні іх міжнародна-прававога рэгулявання.

Метады правядзення работы: агульнанавуковыя метады (дыялектычны, гістарычны, аналіз і іншыя) і спецыяльныя Юрыдычныя метады (параўнальна-прававой, фармальна-юрыдычны, гісторыка-прававой і іншыя).

Атрыманыя вынікі, навуковая навізна даследавання: у дыпломнай працы зроблена спроба прааналізаваць прававое рэгуляванне спецыяльных, ахоўных, антыдэмпінгавых і кампенсацыйных мер у міжнародным гандлі. У выніку праведзенага даследавання было абагульнена міжнароднае заканадаўства, а таксама заканадаўства замежных краін па пытанні прымянення спецыяльных, ахоўных, антыдэмпінгавых і кампенсацыйных мер у міжнародным гандлі. Праведзены аналіз дазволіў выявіць недахопы і станоўчыя ўласцівасці спецыяльных, ахоўных, антыдэмпінгавых і кампенсацыйных мер у міжнародным гандлі, а таксама іх эканамічныя і палітычныя наступствы.

Атрыманыя ў ходзе даследавання высновы могуць быць выкарыстаны ў далейшых навуковых даследаваннях па дадзенай тэме, а таксама ў адукацыйнай дзейнасці пры вывучэнні вучэбнай дысцыпліны «Міжнароднае права».

Дыпломная праца з'яўляецца самастойна выкананым даследаваннем.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	6
1.1 Исторический обзор формирования международной торговли	6
1.2 Основные принципы международной торговли	13
1.3 Международно-правовое регулирование торговли: Всемирная торговая организация(ВТО), ее структура и функции	16
ГЛАВА 2 СПЕЦИАЛЬНЫЕ И ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	22
2.1 Понятие и основные характеристики специальных мер	22
2.2 Правовое регулирование применения защитных мер в торговле	24
2.3 Анализ использования специальных и защитных мер в различных странах и регионах	30
ГЛАВА 3 АНТИДЕМПИНГОВЫЕ И КОМПЕНСАЦИОННЫЕ МЕРЫ	31
3.1 Понятие антидемпинговых мер и их правовое регулирование	31
3.2 Роль антидемпинговых мер в предотвращении недобросовестной конкуренции	31
3.3 Компенсационные меры в международной торговле: анализ механизмов и правовых аспектов	31
ГЛАВА 4 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	32
4.1 Сравнительный анализ правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в различных странах	32
4.2 Роль Всемирной торговой организации в регулировании специальной торговли	32
ГЛАВА 5 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВОВЫХ МЕР И ИХ ВЛИЯНИЕ	33
5.1 Анализ практического применения специальных мер в торговле	33
5.2 Воздействие антидемпинговых и компенсационных мер на различные секторы экономики	33
5.3 Экономические и политические последствия применения защитных мер в международной торговле	33
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	34
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	39

ВВЕДЕНИЕ

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

С ростом мировой торговли и экономической конкуренции страны все чаще встают перед необходимостью защиты своих производителей от демпинговых практик, недобросовестной конкуренции и недобросовестных торговых партнеров. Поэтому в современном мире возрастает актуальность исследования правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер становится все более очевидной.

Определенные правовые механизмы такие, как антидемпинговые пошлины, специальные защитные меры и компенсационные меры, помогают странам защитить своих производителей от деструктивного воздействия недобросовестных торговцев. Однако в этом процессе возникают сложности и противоречия, связанные с соблюдением международного права, протекционизмом и отсутствием единого стандарта в регулировании торговых отношений.

Исследование правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер имеет большое значение для обеспечения справедливой и прозрачной мировой торговли. Оно позволяет разработать эффективные механизмы защиты интересов государства и бизнеса, улучшить механизмы принятия решений и минимизировать возможные конфликты между странами.

Таким образом, изучение и анализ правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер является важным фактором для развития современной международной торговли и создания благоприятных условий для эффективной экономической деятельности всех участников мирового рынка.

Целью дипломной работы является разрешение теоретических, правовых и практических проблем, связанных с правовым регулированием специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, а также разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию их международно-правового регулирования.

Исходя из поставленной цели в работе были поставлены следующие задачи:

провести исторический обзор формирования международной торговли;
раскрыть основные принципы международной торговли;
определить международно-правовое регулирование торговли, роль в нем Всемирной торговой организации (далее – ВТО), раскрыть ее структуру и функции;

определить понятия и основные характеристики специальных мер;
исследовать правовое регулирование применения защитных мер в международной торговле;

провести анализ использования специальных и защитных мер в различных странах и регионах;

раскрыть понятие антидемпинговых мер и их правовое регулирование;
определить роль антидемпинговых мер в предотвращении недобросовестной конкуренции;

рассмотреть компенсационные меры в международной торговле: анализ механизмов и правовых аспектов;

провести сравнительный анализ правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в различных странах;

определить роль Всемирной торговой организации в регулировании специальной торговли;

провести анализ практического применения специальных мер в международной торговле;

раскрыть воздействие антидемпинговых и компенсационных мер на различные секторы экономики;

исследовать экономические и политические последствия применения защитных мер в международной торговле.

Объектом исследования являются международные правовые отношения, складывающиеся в процессе применения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Предметом исследования выступают нормы международного правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, практика их применения, а также труды отечественных и зарубежных исследователей, в которых осуществляется анализ теоретических, правовых и практических проблем применения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Методологическую основу исследования составляют такие методы как диалектический, общенаучные методы (анализ, синтез), конкретно-научные методы (наблюдение, обобщение, историко-правовой, сравнительно-правовой) и др.

В юридической науке проблема правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер относится к числу недостаточно разработанных. Отдельные аспекты данной проблемы затрагивались учеными и юристами в области международного права при исследовании общих положений международной торговли и международного торгового права. К таким ученым следует отнести как зарубежных, так и белорусских правоведов, таких как: В. А. Белов, И. И. Борисова, С. С. Вабищевич, В. В. Витюк, А. Д. Войтихов, А. И. Войтович, Г. Ю. Волков, А. О. Руднева, И. А. Садыков, Г. П. Солодков, К. П. Федоренко и др.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования могут быть использованы для дальнейших научных изысканий в области международного права, а также в образовательном процессе при изучении студентами соответствующих специальностей основ дисциплины «Международное право».

Дипломная работа включает введение; пять глав, объединяющие 14 разделов, и заключение. Список использованных источников состоит из 74 позиций.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Исторический обзор формирования международной торговли

На протяжении многих столетий международный обмен был жизненно важным условием экономического процветания стран всего мира, инструментом, который нации использовали для развития и дальнейшей специализации своих национальных экономических систем, повышения производительности труда и эффективного использования имеющихся у них ресурсов. Особенно возрастает значимость международных торговых связей в современную эпоху, в связи с интенсивным распространением процессов глобализации мирового хозяйства, торгово-экономической интеграции (устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли), интернационализации производства и углубления международного распределения труда (далее – МРТ), активной деятельностью транснациональных корпораций (далее – ТНК) на международных рынках. При этом доминирующей функцией национальных экономик стран мира становится рациональное использование экспортного потенциала, технологических, сырьевых, валютных ресурсов с целью эффективного удовлетворения собственных потребностей в них.

Для любого государства трудно переоценить роль внешней торговли. Так, известный американский экономист Дж. Сакс отмечает, что «...экономический успех любой страны напрямую зависит от уровня развития ее международной торговли. Еще ни одному государству не удавалось создать здоровую, конкурентоспособную экономику и развитое общество, отгородившись от мировой экономической системы» [41, с. 27]. Эта форма международных экономических отношений (далее – МЭО) играет роль связующего звена, объединяющего производителей товаров и потребителей из различных стран. При этом структурные изменения, происходящие в национальных хозяйствах под влиянием научно-технической революции (далее – НТР), усиливают взаимозависимость и взаимодействие между ними, что способствует активизации и дальнейшему развитию различных форм международных экономических отношений, в том числе международной торговли.

В исторической перспективе международная торговля прошла путь от отдельных и временами изолированных внешнеторговых операций до долгосрочного и масштабного торгово-экономического сотрудничества. Уже в III тысячелетии до н.э. в древних цивилизациях Месопотамии происходил обмен товарами как внутри страны, так и за ее пределами. Древние тексты торговых

договоров на продажу избыточной сельскохозяйственной и ремесленной продукции, а также недвижимости свидетельствуют о высоком уровне торговли и широких торговых связях того времени. В рамках этой внешней торговли в страну поставлялись различные необходимые товары, такие как хлопок и яшма из Индии, олово и лазурит из Ирана, а также кедровое дерево из Сирии [41, с. 28].

Отметим, что в данных условиях, базировавшихся на натуральном хозяйстве, существовали лишь некоторые элементы МРТ, которые были связаны в основном с особенностями природно-географических условий в отдельных государствах. Именно поэтому в международный торговый обмен вовлекалась небольшая часть произведенной продукции, а сама торговля осуществлялась преимущественно между соседними странами и не всегда была стабильной. В связи с этим экономические отношения между странами долго сохраняли эпизодический характер и имели ограниченные масштабы.

Предпосылки для перехода от региональных и континентальных экономических отношений к глобальным, а также обретение международной торговлей нового качества начали формироваться только в эпоху Великих географических открытий при зарождении мирового рынка в XV-XVI веках. В таблице 1 представлена авторская периодизация развития международной торговли, основанная на ключевых мировых событиях, происходивших в период с XV до начала XXI века. На первом этапе развития международной торговли, во времена расцвета и заката средневекового феодализма в Европе, особую роль в развитии внешнеторговых отношений сыграли Великие географические открытия конца XV-XVII веков. Благодаря достижениям в мореплавании стали доступны новые страны и континенты, были установлены постоянные торговые и экономические связи между ними. Одним из важнейших последствий развития морских путей стал колониализм. Закладывались основы международного разделения труда: колонии специализировались на добыче сырья и производстве сельскохозяйственной продукции, а метрополии - на переработке и изготовлении готовых изделий [30, с. 29].

В ряде западных стран в тот период утвердилась монополизация внешней торговли. Принцип торговой монополии того времени наиболее ярко проявлялся в деятельности Ост-Индских компаний (1600-1858 гг.). Предметами внешнеторговых операций были товары с высокой стоимостью при малом весе: драгоценные камни, благородные металлы, пряности, некоторые виды дорогих тканей (особенно шерстяные и шелковые), меха и вино.

На рубеже XVIII-XIX веков в результате промышленной революции (перехода от мануфактурного к фабричному производству) произошел резкий сдвиг в соотношении сил и развитии производительных сил среди участников мировой экономики. Западноевропейские страны, возглавляемые Великобританией, безоговорочно доминировали в производстве и экспорте

промышленных товаров (хлопчатобумажных тканей, металлов, изделий из стекла), в то время как другие страны выступали в роли поставщиков сельскохозяйственной продукции и сырья. Например, британский экспорт хлопчатобумажных тканей в Индию с 1618 по 1835 год увеличился в 65 раз. Внешняя торговля также развивалась высокими темпами, объемы мирового экспорта за период с 1720 по 1820 год возросли в 2,4 раза [30, с. 30].

В промежутке времени с середины XIX века до первой половины XX века происходит второй этап развития международной торговли, отличающийся дальнейшим прогрессом в сфере транспортной индустрии, появлением трансконтинентальных железнодорожных систем и активным развитием промышленного производства во многих передовых странах. Наряду с значительным увеличением объемов международного торгового обмена (с начала XIX века до 1914 года объем мировой торговли вырос почти в 100 раз), также заметно расширялись международные производственные связи для производства готовой продукции, что стало осуществимым благодаря повышению мобильности капитала. Мировое хозяйство становится более единым и цельным в результате тесного взаимодействия мирового рынка с международными операциями по кредитованию и предпринимательским капиталом, поддержкой системы эксплуатации крупными западными странами обширной колониальной периферии [29, с. 5].

К началу XX века благодаря стремительному прогрессу в приобретении водного и железнодорожного парового транспорта, а также установлению телеграфной связи между континентами, глобальная торговля достигла величественных размеров. Основными странами-экспортерами стали индустриальные нации Европы, которые в 1870 году контролировали 66,7% всего мирового экспорта, а в 1913 году – 62% соответственно. Параллельно началось формирование монополистических объединений, что привело к острой конкуренции за сырьевые рынки развивающихся стран, в основном стран Латинской Америки.

Однако уже с 1914 года (в начале Первой мировой войны) темпы роста мировой торговли уменьшились. Провал золотого стандарта и неудавшиеся попытки его восстановления в 1920-х годах привели к неконвертируемости большинства валют, что сильно усложнило международные финансовые операции и создало дополнительные препятствия для развития международной торговли. В результате этого усилились протекционистские тенденции, появились ограничения внешней торговли. Особенно активно протекционистскую политику проводили в Англии (установленные в 1915 году пошлины на ввоз автомобилей и мотоциклов составляли 33,3%) и в США (импортные тарифы в 1922 году были на уровне 27%, а в 1930 году – 48%) [29, с. 27–28].

В результате начавшегося спада промышленного производства в Соединенных Штатах в середине 1929 года и последовавшего за этим краха американского фондового рынка в октябре того же года, цепредея кризисных потрясений охватила все индустриальные страны мира и многие государства Латинской Америки в период с 1929 по 1933 год. В целом, межвоенные десятилетия (1914-1939 гг.) отличались хроническим переизбытком предложения сельскохозяйственной и минеральной сырьевой продукции, вызванным недостатком спроса. Объем мирового экспорта за этот период резко сократился, а во многих странах был зафиксирован негативный рост, за исключением Советского Союза. В 1938 году доля экспорта в ВВП промышленно развитых стран упала до 3,8%. На фоне снижения производства и потоков капитала продолжалось ухудшение состояния мировой торговли. Эта тенденция сохранялась до середины 1940-х годов.

На этапе современного периода развития мировой торговли в последнее время наблюдается резкий рост объемов международного обмена, достигнув самого высокого уровня за всю предыдущую историю человечества. За период с 1950 по 2012 годы обороты мировой торговли увеличились в 295 раз, что заметно превосходит темпы роста мирового промышленного производства. Вторая половина XX века относится к новому, современному этапу, представляющему собой эволюцию поиска новой парадигмы в мировом экономическом развитии во всех странах, включая капиталистические, социалистические и страны третьего мира [30, с. 66].

На данной стадии можно выделить три промежуточных этапа. Первый этап (1950–1970 гг.) можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Среднегодовой темп роста мирового экспорта в 1950-х годах составил 6%, а в 1960-х годах – 8,2%. Соответственно, объем мирового товарного экспорта увеличился с 59 млрд долларов США в 1948 году до 579 млрд долларов США в 1973 году [29, с. 31].

Стремительное развитие международной торговли на этом этапе можно объяснить следующими факторами: растущей интернационализацией производства, активной деятельностью транснациональных корпораций на мировом рынке, появлением глобальных международных организаций (ООН, МВФ, МБРР), регулированием международной торговли посредством Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ – 1947 г.), переходом многих стран от политики жесткого протекционизма к либерализации внешнеэкономических связей, распадом колониальной системы и активным включением новых групп стран с экспортно-ориентированной экономической моделью в мировую торговлю и др.

На данном этапе также усилилась конкуренция между странами «Триады» – Западной Европой, Японией и США. Доля развивающихся стран в

международной торговле увеличилась, прежде всего, благодаря размещению на их территориях производств транснациональных корпораций из индустриально развитых стран.

Значительные изменения произошли и в товарной структуре мирового экспорта. Основное направление структурных сдвигов затронуло соотношение сырьевых товаров и готовой промышленной продукции. В начале XX века 2/3 мирового товарооборота составляли топливо, сырье и продовольствие, а к 1970 году это соотношение стало диаметрально противоположным в пользу готовых изделий.

Значительным фактором изменений в данном периоде становится ускоренное развитие научно-технического прогресса (НТП), что способствует непрерывному обновлению ассортимента выпускаемой продукции и появлению товаров с новыми потребительскими свойствами. При этом увеличение производства готовых изделий, особенно высокотехнологичных, содействует постоянной дифференциации полуфабрикатов и конечных продуктов, открывая новые перспективы для развития мировых торговых отношений.

Тем не менее, в 1973 году нефтяной кризис прервал быстрый рост мировой торговли, что привело к сокращению как темпов роста международной торговли, так и объемов производства. Экспорт снизился до 5%, а в последующие десятилетия этот показатель продолжил уменьшаться. Кроме того, распад мировой социалистической системы в странах Восточной Европы спровоцировал процессы формирования социально-экономических структур, приближенных к моделям западных государств, что означает переход к рыночным условиям хозяйствования и более глубокую интеграцию в мировую экономику. Международные экономические связи стали всемирными, а мировой рынок превратился в глобальный.

На переходе от XX к XXI веку важнейшей формой и новым этапом глобальной экономической интеграции стала глобализация. Центральным элементом этого процесса, основанного на превращении мировой экономики в единую систему, является глобализация экономики [41, с. 34]. Глобализация – это современное явление, которое представляет собой сложный и многогранный процесс качественных изменений в мировой экономике. Она проявляется в постоянно растущей экономической взаимозависимости стран во всем мире за счет увеличения объема и разнообразия международных торговых сделок с товарами, услугами и капиталом. Глобализация также обусловлена быстрым и широким распространением технологий, что делает мир более связанным и взаимозависимым, а также создает новые возможности и вызовы для стран и бизнеса в целом [15, с. 12].

Важно отметить, что стремительное развитие международной торговли в последние десятилетия является значительным стимулом для развития

глобальной экономики, что отражается в динамике взаимосвязанных макроэкономических показателей, таких как мировой ВВП, объем международной торговли и потоки прямых иностранных инвестиций.

В целом можно отметить, что за последние десятилетия международная торговля претерпела существенные изменения. В условиях глобализации всех секторов национальной экономики характеризуется взаимодополняемостью и взаимозависимостью. Поэтому необходимо подчеркнуть, что глобальная информатизация и усиление миграционных процессов значительно влияют на международный товарообмен. Например, более двух миллиардов людей пользуются Интернетом, а каждый год более миллиарда человек совершают поездки за границу; прогнозируется, что к 2020 году это число достигнет 1,6 миллиарда зарубежных поездок. Эти и другие качественные изменения позволяют все большему количеству людей выйти на мировой рынок, начиная от угандийских экспортеров бананов и заканчивая фермерами, разводящими креветок в бассейне реки Меконг.

Так, если традиционный показатель торговой интеграции - отношение объема мировой торговли к ВВП – в 1913 году составлял 22%, что являлось значительным ростом по сравнению с двухпроцентным показателем 1900 года, сегодня этот показатель превышает 56% отношения глобальной торговли к ВВП [6, с. 15].

Отметим, что мировую торговлю и международные финансовые рынки существенно влияют на качество, их развитию в 1980-х годах был дан значительный толчок. Несмотря на периодически возникающие кризисы, эти рынки можно охарактеризовать как глобальные. Огромный объем годовой торговли валютой в настоящее время составляет около 400 триллионов долларов, что превышает мировую торговлю товарами в 80 раз (в 1973 году это соотношение было в два раза меньше). С момента 2000 года по третий квартал 2011 года мировые финансовые резервы увеличились с 1,9 до 10,1 триллиона долларов. Более половины этого роста пришлось на страны с развивающимися рыночной экономикой и страны в развитии, у которых запасы иностранной валюты выросли в общей сложности до 6,8 триллиона долларов как страховка от будущих финансовых кризисов и рецессий [6, с. 17].

Развитие международной торговли и финансовых рынков существенно влияет на глобальную финансовую архитектуру, что порой приводит к изменениям в структуре важных финансовых институтов и механизмов, иногда полностью заменяя Бреттон-Вудские учреждения. Этот изменчивый финансовый ландшафт приобретает возможности для поддержания стабильности и жизнеспособности мировой финансовой системы, способной справляться с последствиями кризисных коллапсов и стимулировать развитие производственного потенциала в долгосрочной перспективе, а также

разнообразить международные торговые потоки.

Современный этап развития мировой торговли, начиная с начала 1990-х годов и до наших дней, отличается от предыдущих периодов. На протяжении доисторического периода мировая торговля демонстрировала высокие темпы роста, среднегодовой рост в 1990-2008 годах составлял 6%. Однако во времена мирового финансового кризиса (с 2008-2010 года) наблюдались снижения как в объемах мировой торговли (на 12% в 2009 году по сравнению с 2008 годом), так и в основных макроэкономических показателях большинства стран. Необычайно быстрым темпам продолжается расширение международного обмена информацией, рабочей силой и капиталом, усиливая взаимозависимость и конвергенцию в международной торговле. В послекризисный период, на фоне сохраняющейся мировой нестабильности, ожидается замедление темпов роста мировой торговли, обусловленное нестабильностью на валютных рынках, резкими колебаниями валютных курсов, слабой экономической динамикой в развитых странах, проблемами в развивающихся странах, а также другими внешними факторами.

Таким образом, эволюция мировой торговли характеризуется постепенным развитием. Каждый этап включает в себя уникальные идентифицирующие историко-экономические изменения, которые могут иметь форму либо революционного скачка вперед, либо инволюционного отката.

Становление и развитие международной торговли определяется наличием ряда объективных предпосылок. Одной из ключевых предпосылок является переход от натурального обмена к товарному обороту и установление отношений, основанных на обмене товарами и деньгами. С одной стороны, участие субъектов экономической деятельности в международной торговле обусловлено стремлением к увеличению прибыли, что возможно лишь в условиях товарно-денежных отношений. С другой стороны, товарно-денежные отношения способствуют формированию национальных и мировых рынков. Территориальный объем международной торговли расширился благодаря Великим географическим открытиям XV–XVII веков, которые установили торговые связи между разными континентами. Одной из важнейших объективных предпосылок развития международной торговли стал значительный прогресс в развитии производственных сил, что привело к увеличению объемов производства. Революционное развитие производительных сил создало возможность для расширения экономических связей между странами, особенно в области торговли. Другим важным фактором, способствующим углублению международных экономических связей, является улучшение транспортной инфраструктуры для перемещения товаров. Расширение и углубление внешнеэкономических связей между странами мира обусловлено различными факторами, включая естественные, производственные,

технологические, социальные, этнические, национальные, политические, а также нравственно-правовые условия, сложившиеся в каждой из стран.

1.2 Основные принципы международной торговли

Международная торговля представляет собой важную тему исследования, которую современные экономисты и юристы изучают с большим интересом. Изначально внимание уделялось теории международных ценностей, уделяя особое внимание аспекту, который по сей день считается ключевым в отличии от внутренней торговли. Важность исследований заключается в том, что политики и общественность часто нарушают правила в области международной торговли.

Современная система международной торговли основана на четырех основных принципах. Они включают в себя:

принцип наибольшего благоприятствования;

национальный режим;

тарифную фиксацию;

общую запрет на количественные ограничения. Каждый из этих принципов разработан как отдельное правило в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (далее – ГАТТ) [17].

Рассмотрим каждый из принципов.

1. Принцип наибольшего благоприятствования, или режим наиболее благоприятствуемой нации (далее – НБН), является краеугольным камнем международной торговли. Он подразумевает равное отношение ко всем странам-партнерам, без предпочтений или дискриминации. Суть этого принципа заключается в том, что государство должно относиться к каждому торговому партнеру одинаково. Если товары из страны X идентичны товарам из страны Y, то государство не имеет права предоставлять преференциальный режим одной из них в ущерб другой [45, с. 15].

Важность режима наибольшего благоприятствования подчеркивается тем, что он закреплен в Статье I Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) [17]. Согласно данной статье, любые преимущества, привилегии или иммунитеты, предоставленные одной договаривающейся стороне, должны немедленно и безоговорочно распространяться на аналогичную продукцию всех остальных сторон. Иными словами, торговые уступки, предоставляемые членами Всемирной торговой организации (ВТО) в ходе переговоров, автоматически распространяются на всех остальных членов. Кроме того, при принятии торговых законов, ограничений или требований члены ВТО не могут проводить политику дискриминации между продукцией стран-членов ВТО и

аналогичной продукцией любой другой страны, руководствуясь принципом наибольшего благоприятствования [15, с. 23].

2. Принцип национального режима подразумевает равное отношение к всем товарам на рынке и является обязательным элементом принципа недискриминации в международной торговле. Национальный режим ориентирован внутрь страны и основан на принципе равенства обращения с импортированными товарами и товарами местного производства. Например, если импортируемые товары из страны X аналогичны товарам, произведенным внутри этой страны, то им не должно быть предоставлено менее благоприятное обращение, чем товарам отечественного производства.

Принцип национального режима имеет два различных аспекта: налоговый и регулирующий. Статья III ГАТТ регулирует национальный режим через свои положения о внутреннем налогообложении и внутреннем регулировании [17]. Она определяет область применения этого принципа, указывая, что импортированные товары не должны облагаться внутренними налогами или сборами выше, чем аналогичные местные товары. Внутренние налоги применяются к товарам после их ввоза через границу. Кроме того, статья III запрещает введение более строгих законов или правил к импортированным товарам, чем к местной продукции. Внутренние правила применяются к товарам после их пересечения границы.

3. Уникальный тарифный принцип, предполагающий, что при ввозе товаров в другую страну на них обычно распространяются тарифы, является важным элементом международной торговли. Каждое государство стремится к прозрачности протекционистских мер своих торговых партнеров. Прозрачные протекционистские меры помогают производителям принимать обоснованные решения о взаимодействии на рынках и выявлять случаи несправедливой дискриминации. Среди протекционистских мер тарифы считаются наименее нежелательными [26, с. 24].

Важным компонентом общего соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) является график концессий, в котором содержатся результаты двусторонних переговоров о тарифах. Статья II ГАТТ требует соблюдения согласованных тарифных графиков членами Всемирной торговой организации, а статья VIII ГАТТ ограничивает виды сборов, применяемые при ввозе товаров [17]. Ограничения, связанные с ввозом, должны быть согласованы на двусторонней основе и перечислены в тарифных расписаниях стран. Квоты, ограничивающие количество импортируемого товара, обычно используются как количественные ограничения, хотя они имеют более сильное искажающее воздействие на рынок по сравнению с другими протекционистскими мерами. Поэтому количественные ограничения считаются экономически нежелательными [43, с. 31].

4. Запрет на количественные ограничения является важным аспектом

международной торговли. В отличие от тарифов и других мер, которые влияют на ценовую политику товаров, количественные ограничения ограничивают способность экономики определять объем производства. Даже небольшая квота может спровоцировать значительный рост цен на товар, вынуждая потребителей либо менять свои покупки, либо платить за товар по завышенным ценам. Это также может привести к увеличению выпуска низкокачественных товаров отечественными производителями, чтобы удовлетворить растущий спрос. Статья XI ГАТТ поддерживает общий запрет на количественные ограничения, однако есть исключения, такие как ограничения из-за критического дефицита продуктов или для регулирования избыточного предложения на рынке [17].

Есть ситуации, когда страны нарушают международные торговые нормы по объективным причинам. Например, в целях охраны здоровья граждан страна может запретить импорт опасных продуктов. Также государство может временно нарушить свои международные обязательства ради экологической безопасности. Ситуации, когда импорт создает угрозу для национальной промышленности, могут потребовать применения защитных мер. Это способы ограничения импорта с целью временного ослабления роста ввоза товаров, что может негативно сказаться на местных производителях. Такие меры принимаются для предотвращения кризисных ситуаций на рынке.

Таким образом, международная торговля опирается на ряд важных принципов, которые способствуют справедливости, прозрачности и эффективности экономических отношений между странами. Принцип наибольшего благоприятствования, который предполагает равное и беспристрастное отношение к товарам и услугам из разных стран. Этот принцип способствует укреплению торговых отношений, устранению дискриминации и созданию благоприятных условий для всех участников мирового рынка. Принцип свободной торговли подразумевает открытость границ для товаров и услуг, снижение торговых барьеров и создание условий для конкуренции. Это способствует стимулированию роста экономики, повышению качества товаров и услуг, а также улучшению благосостояния населения. Еще одним важным принципом международной торговли является соблюдение правил ВТО. Эти правила направлены на обеспечение справедливости и законности торговых отношений между странами-участницами ВТО и включают в себя недискриминационные принципы, правила по снижению торговых барьеров и урегулированию споров.

Принципы международной торговли играют важную роль в содействии развитию мировой экономики, укреплении международных отношений и обеспечении стабильности и процветания всех стран-участниц мирового рынка.

1.3 Международно-правовое регулирование торговли: Всемирная торговая организация(ВТО), ее структура и функции

Международный товарообмен представляет собой сферу товарно-денежных отношений, охватывающую совокупность внешнеторговых операций всех стран мира. Иными словами, это область обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями из разных государств.

Внешняя торговля конкретной страны – это обмен товарами и услугами между ее национальным хозяйством и другими государственно оформленными экономиками. Термин применим только к отдельно взятой стране [11, с. 10].

Международная торговля связывает национальные экономики в единую систему мирового рынка. Последний имеет ряд принципиальных отличий от внутренних рынков: на него поступают лишь конкурентоспособные товары; действуют мировые цены, основанные на интернациональной стоимости; он более монополизирован (господство ТНК); на него могут оказывать решающее влияние политические факторы (политика государств, эмбарго и т.п.); расчеты ведутся в свободно конвертируемой валюте и международных счетных единицах [10, с. 7].

Учитывая, что объектами являются товары и услуги, можно выделить две формы: международную торговлю товарами и международную торговлю услугами.

Международное разделение труда основано на стремлении человечества к повышению эффективности ведения хозяйства и обеспечению большего многообразия предлагаемых на рынке продуктов и товаров, что пришло на смену массовому производству.

Таким образом, в международном обмене принцип экономии масштаба уступил место принципу экономии разнообразия. Этот принцип привел к полному отказу от возможности каждой страны удовлетворить все многообразие внутреннего спроса.

Именно поэтому международная торговля развивается и приносит участвующим странам следующие выгоды: преодоление ограниченности национальных ресурсов; расширение емкости внутреннего рынка и его связи с мировым; получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства; развитие специализации страны, повышение производительности использования ресурсов и роста производства; расширение экспорта способствует повышению занятости.

ВТО – это международный орган, учрежденный с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений

между государствами-членами. ВТО представляет собой своего рода многостороннее торговое соглашение, определяющее права и обязанности правительств в сфере международного обмена товарами и услугами [32, с. 1177].

Основными задачами ВТО являются либерализация мировой торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, содействие экономическому росту и повышению благосостояния населения. Страны-участницы решают эти задачи путем контроля за соблюдением многосторонних договоренностей, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых споров в соответствии с механизмами ВТО, а также оказания помощи развивающимся государствам и анализа национальной экономической политики стран [26, с. 15].

Вопрос о создании международной торговой организации поднимался еще в 40-е годы XX века. Однако идея глобального торгового режима, основанного на принципах справедливости в международной торговле, окончательно сформировалась к концу Второй мировой войны. По мере усиления протекционистских тенденций в торговой политике государств потребовались дополнительные правовые инструменты регулирования внешней торговли. В результате в соглашениях после многосторонних переговоров стали появляться нормы, влияющие на законодательство стран. Начиная с 70-х годов, помимо таможенных тарифов, предметом многосторонних торговых переговоров становились также другие меры защиты национальных рынков. Наиболее значимые результаты были достигнуты на Уругвайском раунде переговоров, завершившемся в 1994 году заключением Соглашения об учреждении ВТО [26, с. 8].

Всемирная торговая организация (ВТО) была учреждена в 1995 году. Она стала преемницей Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после окончания Второй мировой войны [52]. На сегодняшний день ВТО представляет собой международную организацию, объединяющую 158 государств-членов. Лежащие в ее основе международные соглашения составляют многостороннюю систему регулирования мировой торговли через механизм сдерживания односторонних действий.

Правовую базу ВТО образуют Генеральное соглашение по торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 года [17], Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) [18] и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) [51]. Соглашения ВТО были ратифицированы парламентами всех стран-участниц.

В период с 1947 по 1994 год ГАТТ служило форумом для переговоров по снижению таможенных пошлин и других торговых барьеров. Текст Генерального соглашения устанавливал важные правила, в частности, принцип недискриминации. Впоследствии, в результате Уругвайского раунда переговоров (1986-1994), основные принципы были расширены,

детализированы и дополнены новыми соглашениями по торговле услугами, интеллектуальной собственности, разрешению споров и обзорам торговой политики.

В современной редакции 1994 года ГАТТ является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся отдельных секторов, таких как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем – государственной торговли, стандартов, субсидий и антидемпинговых мер.

Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки (трансграничная торговля, потребление услуг за границей, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц), были впервые закреплены документально в новом Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС). Однако ввиду специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим здесь применяются с существенными изъятиями, индивидуальными для каждой страны.

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

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, оговаривающий, как интеллектуальная собственность должна защищаться при осуществлении торговых операций. К интеллектуальной собственности относятся авторские права, торговые марки, географические наименования товаров, промышленные образцы, топологии микросхем и нераскрытая информация, например, коммерческие секреты.

Соглашение о правилах и процедурах урегулирования споров предусматривает создание системы, в рамках которой страны могут разрешать разногласия путем консультаций. Если это не удастся, они могут следовать четко регламентированной поэтапной процедуре с возможностью решения вопросов группой экспертов и подачи апелляции на решения с соответствующим правовым обоснованием.

Организационную структуру ВТО определяет статья IV Соглашения об ее учреждении. Решения на высшем уровне принимает Министерская конференция, собирающаяся минимум один раз в два года [52].

Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-членов на либерализацию торговли. Вторая, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ/ВТО; кроме того, участники договорились изучить вопросы мировой электронной торговли. Третья

конференция в декабре 1999 г. в Сиэтле, на которой планировалось принять решение о новом раунде торговых переговоров, фактически закончилась безрезультатно. Четвертая конференция состоялась в ноябре 2001 г. в Дохе (Катар). В сентябре 2003 г. в Канкуне (Мексика) прошла пятая, на которой предпринималась попытка договориться о дальнейшем развитии многосторонних торговых переговоров.

Генеральный совет, подчиняющийся Министерской конференции, отвечает за текущую работу и собирается несколько раз в год в Женеве в составе послов и глав делегаций стран-членов. В его ведении также находятся два специализированных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров.

Генеральному совету также подотчетны комитеты по торговле и развитию, торговому балансу, бюджету, финансам и административным вопросам. Генсовет делегирует функции трем советам следующего уровня структуры ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам интеллектуальной собственности.

Контрольный совет по товарному обмену берет на себя управление специализированными комитетами, осуществляющими надзор за соблюдением принципов Всемирной торговой организации и выполнением договоренностей ГАТТ-1994 в области торговли товарами.

Наблюдательный совет по услугам торговли следит за исполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комиссия по финансовым услугам и Рабочая группа по профессиональному обслуживанию.

Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо контроля за выполнением соглашения ТРИПС, также занимается вопросами предупреждения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей контрафактными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением задач в таких сферах, как охрана окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые договоренности.

Секретариат ВТО, базирующийся в Женеве, насчитывает около 600 штатных сотрудников и возглавляется Генеральным директором. Секретариат ВТО не принимает решений, так как это прерогатива самих государств-членов.

Основные обязанности Секретариата – оказывать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, предоставлять техническую помощь развивающимся странам, осуществлять мониторинг и анализ мировой торговли, разъяснять положения ВТО общественности и СМИ, а также заниматься организацией проведения министерских конференций [26, с. 44].

Преимущества системы ВТО подтверждаются не только тем фактом, что практически все крупные торговые державы в настоящее время являются ее членами. Помимо чисто экономической выгоды, достигаемой за счет снижения барьеров для свободной торговли, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-участницах, а также на личное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях – отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

При вступлении во Всемирную торговую организацию каждая страна-кандидат, учитывая правила и нормы ВТО, обладает определенной свободой в отношении ограничений и либерализации ее торгового режима. Международный опыт показывает, что государства используют стратегию либо «минимальной либерализации», либо «либеральной торговой политики», а также комбинируют их элементы [48, с. 15].

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

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

Важный уровень протекционизма остается необходимым в начальный период. Эти страны обычно предлагают первоначальные условия по связыванию импортных тарифов на уровне, который значительно превышает действующие в настоящее время ставки.

Некоторые страны с переходной экономикой, недавно вступившие во Всемирную торговую организацию, такие как Хорватия, Литва, Словакия, Словения, Финляндия и Чехия, хотя преследовали разные стратегии при присоединении к ВТО, в основном выбрали "либеральную торговую политику".

Эта работа предполагает: а) связывание большинства тарифов на низком уровне; б) готовность либерализовать режим торговли в сельском хозяйстве и сфере услуг; в) подписание соглашений, таких как соглашение о государственных закупках, которое способствует увеличению конкуренции и прозрачности в работе национальных рынков. Определение стратегии присоединения страны к ВТО и анализ возможностей для развития бизнеса на международных рынках должны проводиться одновременно.

Таким образом, ВТО представляет собой международную организацию,

объединяющую 158 государств-членов. Лежащие в ее основе международные соглашения составляют многостороннюю систему регулирования мировой торговли через механизм сдерживания односторонних действий. Правовую базу ВТО образуют Генеральное соглашение по торговле товарами в редакции 1994 года, Генеральное соглашение по торговле услугами и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Соглашения ВТО были ратифицированы парламентами всех стран-участниц.

ГЛАВА 2 СПЕЦИАЛЬНЫЕ И ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

2.1 Понятие и основные характеристики специальных мер

Одним из основных проводников усиливающего процесса глобализации мировой экономики является либерализация международной торговли как на межстрановом, так и на межрегиональном уровнях, что достигается посредством снижения или упразднения внешнеторговых барьеров. Сокращение уровня протекционизма неизбежно приводит к усилению конкурентной борьбы между национальными и зарубежными производителями, результатами которой часто бывают проявления недобросовестной конкуренции со стороны иностранных экспортеров в форме ценовой дискриминации отечественных товаров.

Традиционный инструментарий защиты внутреннего рынка в таких случаях предполагает использование специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, каждая из которых, несмотря на общность целей, обладает собственной спецификой.

Начиная с пятидесятых годов XX в., регулирование процессов международной торговли на многосторонней основе в рамках ГАТТ имело своей целью, прежде всего, сокращение уровня внешнеторгового протекционизма стран-участниц посредством постепенного уменьшения степени таможенно-тарифной защиты. Центральным вопросом раундов ГАТТ, проведенных в период с 1947 по 1961 г., было исключительно снижение ставок таможенных тарифов, которое на данный момент являлось основным инструментом реализации основного принципа этого соглашения. Результатом либерализации внешнеэкономических отношений было не только увеличение товарооборота между странами-членами ГАТТ, но и рост издержек либерализации, предполагающих потери страны вследствие снижения эффективности фискальной и протекционистской функции таможенного тарифа [34, с. 80].

Желание обеспечить необходимый уровень защиты национальных отраслей в условиях сокращения таможенно-тарифных барьеров и минимизировать негативные последствия имплементации принципов свободной торговли привело к активизации использования инструментов нетарифного ограничения внешней торговли. Отдельные меры нетарифного регулирования не обладали достаточной степенью транспарентности, так как их применение не регламентировалось ни национальным законодательством, ни международным правом. Подобные методы нетарифных ограничений не нашли отражения и в

правовых нормах ГАТТ и были признаны им нелегитимными, получив название «мера серой зоны» [34, с. 80].

К ним, прежде всего, отнесли такой количественный инструмент нетарифного регулирования как добровольное ограничение экспорта, подразумевающий двусторонние или многосторонние соглашения относительно «добровольных» обязательств ограничения объема экспорта для избежания принудительных мер со стороны государства-импортера.

Для устранения практики применения добровольного ограничения экспорта в ходе Уругвайского раунда было принято Соглашение по специальным защитным мерам, которое также устраняло несовершенство положений статьи XIX ГАТТ-1947, заключавшееся в неразработанности важных критериев, определяющих возможность использования защитных мер [17].

Под специальными защитными мерами принято понимать меры по ограничению доступа на внутренний рынок определенной категории товаров, применяемые на временной основе, при условии ввоза данной продукции на таможенную территорию государства в таких возросших масштабах и на таких условиях, что это наносит ущерб отечественной экономике или создает угрозу нанесения такого ущерба. Подобный механизм защиты внутреннего рынка позволяет снизить негативный эффект процесса либерализации для «чувствительных» отечественных товаров.

Специфика специальных защитных мер заключается в том, что они применяются на недискриминационной основе и либо в форме специальной пошлины, либо в форме импортной квоты в то время как антидемпинговые и компенсационные меры имеют дискриминационный характер и предполагают устранение ценовой дискриминации только посредством антидемпинговой или компенсационной пошлины. В то же время, антидемпинговые и компенсационные меры являются инструментами избирательного протекционизма, то есть их основная задача – корректировка условий конкуренции посредством нейтрализации проявления недобросовестной торговой практики со стороны иностранных производителей, тогда как специальные защитные меры направлены на трансформацию условий конкуренции в пользу национальных хозяйствующих субъектов.

Основные характеристики специальных защитных мер:

1. Временный характер. Специальные защитные меры вводятся на ограниченный период времени (обычно до 4 лет) для того, чтобы отрасли промышленности смогли адаптироваться к новым условиям конкуренции.

2. Недискриминационный подход. Защитные меры применяются ко всем странам-экспортерам данного товара на недискриминационной основе.

3. Наличие серьезного ущерба или угрозы его нанесения. Для введения защитных мер необходимо доказать факт серьезного ущерба или угрозы его

нанесения отечественной отрасли из-за роста импорта.

4. Компенсация. Страны, вводящие защитные меры, должны предоставить торговым партнерам компенсации путем снижения импортных пошлин на другие товары.

5. Временное повышение импортных пошлин. Наиболее распространенной формой защитных мер является повышение импортных пошлин на определенную продукцию на оговоренный срок.

6. Регулирование правилами ВТО. Применение специальных защитных мер регулируется Соглашением ВТО по защитным мерам, устанавливающим процедуры и условия их введения.

Защитные меры позволяют странам временно ограничить импорт для поддержки конкурентоспособности внутренней промышленности, но их применение строго регламентировано правилами ВТО, чтобы избежать протекционизма.

Таким образом, специальные защитные меры в международной торговле – это временные меры по ограничению импорта, которые страны могут вводить для защиты своей национальной промышленности от резкого роста импортных поставок, способного нанести ей серьезный ущерб. Основными характеристиками специальных защитных мер в международной торговле являются: временный характер; недискриминационный подход; наличие серьезного ущерба или угрозы его нанесения; компенсация; временное повышение импортных пошлин; регулирование правилами ВТО.

2.2 Правовое регулирование применения защитных мер в международной торговле

Факт ограничения нормальной конкуренции вследствие применения специальных защитных мер, рассматривается ВТО как отход от принципов свободной торговли и является нарушением важнейшего правового режима – режима наибольшего благоприятствования. Эти противоречия с правовыми нормами Всемирной торговой организации были решены с помощью включения в текст ГАТТ-1994 и Соглашения по специальным защитным мерам двух статей, которые в практике международной торговли получили название «компенсационной» и «развязывающей» оговорки.

Суть компенсационной оговорки содержится в п. 1 ст. 8 Соглашения по специальным защитным мерам и означает, что член ВТО, намеревающийся применить специальную защитную меру или продлить действие специальной защитной меры, должен стремиться сохранить в эквивалентный уровень уступок

и других обязательств, существующих по ГАТТ 1994 между ним и экспортирующими членами, которые затронуты такой мерой. Это означает обязательство страны-участницы каким-либо образом компенсировать ущерб, нанесенный применением специальной защитной меры странам-экспортерам. Компенсация может быть представлена в виде снижения таможенных пошлин на другие товары, экспортируемые на таможенную территорию члена ВТО, прибегнувшего к вышеуказанным мерам защиты внутреннего рынка [70, с. 47].

Развязывающая оговорка находит свое отражение в статье XIX Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. и предполагает возможность временно приостановить, сократить или изъять ранее сделанную тарифную (в отношении конкретного товара). Данный пункт представляет собой изъятие из режима наибольшего благоприятствования при его безусловной форме реализации, то есть специальная защитная мера не распространяется автоматически на всех пользователей РНБ, а носит селективный характер.

Другой особенностью специальных защитных мер является то, что они могут вводиться как по причинам экономического характера, так и политическим соображениям. В первом случае специальные защитные меры используются как защитный инструмент, если товары ввозятся на таможенную территорию государства в количествах и на условиях наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям конкурирующих товаров.

Во втором случае специальные защитные меры выступают в роли «карательной пошлины», применяющейся в качестве ответной меры на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств или их союзов, то есть носят реторсионный характер [20, с. 178–179].

Главная цель введения специальной пошлины или импортной квоты не корректировка условий конкуренции как в случае с антидемпинговыми и компенсационными мерами, а предоставление возможностей национальным производителям, адаптироваться к изменившимся экономическим условиям. Этот момент находит свое отражение в п. 4 ст. 7 Соглашения по специальным защитным мерам, где указано, что специальная защитная мера должна смягчаться компетентным органом в равные промежутки времени в течение всего ее срока действия [61].

Недискриминационный характер специальной защитной меры предполагает, что она применяется к товару, импортируемому на таможенную территорию, независимо от страны происхождения этого товара. Исключение составляют товары, происходящие из развивающейся страны, пользующейся национальной системой преференций, если доля импорта данного товара не превышает 3 % общего объема его ввоза на таможенную территорию. При этом

суммарная доля импорта этого товара из развивающихся стран, чье участие составляет менее 3 %, не должно превышать 9 % от общего объема импорта таких товаров на таможенную территорию государства [61].

В международной торговой практике также предусмотрены исключения в отношении товаров, происходящих с территории стран, с которыми заключены соглашения о зоне свободной торговли, имеющие особые условия применения специальных защитных мер. Большинство соглашений о зоне свободной торговле включают в себя статьи о глобальных специальных и двухсторонних или селективных специальных защитных мерах.

Специальные защитные меры могут вводиться только на основании результатов проведенного компетентным органом расследования, в ходе которого установлена причинно-следственная связь между возросшим объемом импорта и серьезным ущербом отрасли национальной экономики. Расследование может быть начато, если на долю заявителя и поддержавших его производителей аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, приходится не менее 50 % от общего объема производства данного товара в стране-импортере [36, с. 175].

Без проведения расследования специальная пошлина может применяться к сельскохозяйственным товарам сроком до конца календарного года, в котором она была введена, и в размере, не превышающем $1/3$ от действующей ставки таможенной пошлины на такой товар, при условии, что рост объема импорта данного товара на таможенную территорию превышает триггерный уровень. Триггерный уровень определяется с учетом доли импорта товара в объеме его внутреннего потребления в импортирующем государстве за предшествующие 3 года, исходя из следующих показателей:

1. Если доля импорта товара меньше или равна 10 %, то базовый уровень составляет 125 %.
2. Если доля импорта товара превышает 10 %, но меньше или равна 30 %, базовый уровень составляет 110 %.
3. Если такая доля импорта товара превышает 30%, базовый уровень составляет 105 % [60].

Таким образом, для введения специальных защитных мер в международной практике используются два основных механизма «серьезный ущерб» и «триггерный уровень импорта». В первом случае, использование специальных защитных мер обусловлено возросшим объемом импорта какого-либо товара, способного нанести ущерб национальным производителям. Здесь центральным моментом является доказательство серьезного ущерба, причиняемого отрасли отечественной экономики, что исключает автоматическое применение защитных мер без проведения расследования. Во втором случае, механизм использования специальных защитных мер начинает

действовать автоматически, когда объем импорта конкретного товара превышает определенную (триггерную) величину за указанный период. Как правило, этот механизм используется в отношении чувствительных товаров, например таких как сельскохозяйственная и текстильная продукция, и находит свое отражение в специальных отраслевых соглашениях.

Критериями определения серьезного ущерба или угрозы причинения такого считаются такие показатели как:

1. Темпы и объем прироста импорта товара, являющегося объектом расследования, на единую таможенную территорию в абсолютных и относительных показателях к общему объему производства или потребления в стране-импортере непосредственно конкурирующего товара. Существенный рост импорта на 10–15 % и более в рассматриваемый период может являться причиной ухудшения состояния национальной промышленности.

2. Доля импортного товара, являющегося объектом расследования, в общем объеме продажи данного товара и аналогичного или непосредственно конкурирующего товара на рынке государства-импортера. Серьезный ущерб промышленности от импорта может быть нанесен лишь в том случае, если импортные поставки занимают значительную долю в общих продажах соответствующего товара на внутреннем рынке. При удельном весе импорта менее 5 % негативное влияние импорта трудно доказуемо. Если же удельный вес импорта составляет более 20 % общих продаж на внутреннем рынке, это может служить доказательством негативного влияния импорта на состояние отечественной промышленности. Показатель удельного веса импорта рассматривается в динамике за три предшествующих года.

3. Уровень цен на импортный товар, являющийся объектом расследования по сравнению с ценой аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, производимого на территории страны-импортера. При оценке ценового фактора анализируются имеющиеся в наличии за три предшествующих представленных года и отвечающие критериям сопоставимости цены на национальные и соответствующие импортные товары на внутреннем рынке страны. В целях максимально эффективной реализации указанных задач рекомендуется осуществлять сравнение цен в национальной валюте и в долларовом выражении.

4. Изменение объема продажи аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, производимого в стране-импортере, на рынке государства-импортера. Существенная потеря более 15 % доли рынка отечественными производителями в пользу иностранных поставщиков является показателем негативного влияния импорта на состояние национальной промышленности. Анализ данного параметра осуществляется в динамике за три предшествующих года в натуральных и стоимостных показателях. Его

результатом являются сравнительные показатели продаж в процентном соотношении иностранных и национальных производителей на внутреннем рынке страны.

5. Изменение объема производства аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, производительности, загрузки производственных мощностей, размеров прибыли и убытков, а также уровня занятости в отрасли экономики государства-импортера [50].

Срок действия специальной защитной меры не должен превышать срок, необходимый для устранения существенного ущерба отрасли экономики или для предотвращения угрозы его причинения и адаптации отрасли российской экономики к условиям конкуренции. При этом указанный срок не может превышать четырех лет. Срок действия специальной защитной меры может быть продлен, если в результате повторного расследования будет установлено компетентным органом, что существенный ущерб отрасли экономики или угроза его причинения продолжает сохраняться, при условии наличия доказательств, что соответствующая отрасль экономики принимает меры по ее адаптации к изменившимся условиям конкуренции.

Однако максимальный общий срок действия специальной пошлины не должен превышать восемь лет, учитывая время действия предварительной специальной пошлины и срок, на который продлевалась уже действующая специальная защитная мера. В рамках действующих норм ВТО изъятие из данного положения сделано в отношении развивающихся стран-членов, которым в соответствии с п. 2 ст. 9 Соглашения по специальным защитным мерам разрешается продлить максимальный срок еще на два года, то есть до десяти лет. Специальная защитная мера не может повторно применяться к товару, к которому ранее уже использовалась данная мера, в течение периода, равного сроку действия предыдущей специальной защитной меры. При этом минимальный период, в течение которого специальная защитная мера не применяется, должен составлять не менее 2 лет. Если срок действия специальной защитной меры равен 180 или менее дней, то повторное ее применение к тому же товару возможно не ранее, чем через год с момента введения предыдущей специальной защитной меры, и если такая мера не применялась к данному товару более 2 раз в течение 5 лет, предшествующих дате введения новой специальной защитной меры [61].

В случае если срок действия специальной защитной меры превышает три года, не позднее чем через полтора года после ее введения должно быть проведено повторное расследование, в результате которого специальная пошлина может быть продлена, отменена или смягчена. При пролонгации действия специальной пошлины в результате повторного расследования условия ее применения не могут быть более ограничительными, чем условия применения

в течение первоначального срока действия [23, с. 332].

В случае, если задержка с применением специальных защитных мер причинила или может причинить серьезный ущерб отрасли экономики, который будет трудно устранить впоследствии на основании предварительного установленной явной причинно-следственной связи между возросшим ввозом товара на таможенную территорию и серьезным ущербом или угрозой его причинения могут применяться специальные защитные меры путем введения предварительной специальной пошлины, при условии одновременного проведения расследования в целях получения окончательного заключения.

Срок действия предварительной специальной пошлины не должен превышать 200 дней. Предварительная специальная пошлина используется в целях более оперативного осуществления протекционистской функции [61].

Если по результатам проведенного расследования компетентным органом установлено, что отсутствуют основания для применения специальных защитных мер, то предварительные специальные пошлины, уплаченные на стадии расследования, подлежат возврату плательщику. Если в ходе расследования установлена целесообразность введения специальной пошлины с более низкой ставкой, чем использовалась на предварительном этапе, то разница между предварительной специальной пошлиной и окончательной подлежит возврату плательщику, а остаток сумм подлежит зачислению в государственный бюджет. В случае если ставка окончательной специальной пошлины выше ставки предварительной специальной пошлины, разница между ними с плательщика не взимается.

В случае если по результатам расследования принято решение о применении специальной защитной меры, срок действия предварительной специальной пошлины засчитывается в общий срок действия специальной защитной меры, а суммы предварительной специальной пошлины перечисляются в бюджет. В случае если специальная защитная мера применяется посредством установления импортной квоты, уровень такой импортной квоты не должен быть ниже среднегодового уровня объема импорта товара, являвшегося объектом расследования, за 3 года, предшествующих дате подачи заявления о проведении расследования, по которым имеются статистические данные, за исключением случаев необходимости установления меньшего уровня импортной квоты для устранения серьезного ущерба национальной отрасли экономики или угрозы причинения такого ущерба [50].

Таким образом, специальные защитные меры представляют собой эффективный механизм защиты национальных отраслей и экономики в целом, исключаящие их использование на дискриминационной основе, что не подрывает основные принципы международной торговли, закрепленные в международных и межправительственных соглашениях.

2.3 Анализ использования специальных и защитных мер в различных странах и регионах

ГЛАВА 3 АНТИДЕМПИНГОВЫЕ И КОМПЕНСАЦИОННЫЕ МЕРЫ

3.1 Понятие антидемпинговых мер и их правовое регулирование

3.2 Роль антидемпинговых мер в предотвращении недобросовестной конкуренции

3.3 Компенсационные меры в международной торговле: анализ механизмов и правовых аспектов

ГЛАВА 4 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

4.1 Сравнительный анализ правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в различных странах

4.2 Роль Всемирной торговой организации в регулировании специальной торговли

ГЛАВА 5 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВОВЫХ МЕР И ИХ ВЛИЯНИЕ

5.1 Анализ практического применения специальных мер в международной торговле

5.2 Воздействие антидемпинговых и компенсационных мер на различные секторы экономики

5.3 Экономические и политические последствия применения защитных мер в международной торговле

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Резюмируя вышеизложенное в настоящей дипломной работе, мною сделаны следующие выводы.

1. Эволюция мировой торговли характеризуется постепенным развитием. Каждый этап включает в себя уникальные идентифицирующие историко-экономические изменения, которые могут иметь форму либо революционного скачка вперед, либо инволюционного отката.

2. Международная торговля опирается на ряд важных принципов, которые способствуют справедливости, прозрачности и эффективности экономических отношений между странами. Принцип наибольшего благоприятствования, который предполагает равное и беспристрастное отношение к товарам и услугам из разных стран. Этот принцип способствует укреплению торговых отношений, устранению дискриминации и созданию благоприятных условий для всех участников мирового рынка. Принцип свободной торговли подразумевает открытость границ для товаров и услуг, снижение торговых барьеров и создание условий для конкуренции. Это способствует стимулированию роста экономики, повышению качества товаров и услуг, а также улучшению благосостояния населения. Еще одним важным принципом международной торговли является соблюдение правил ВТО. Эти правила направлены на обеспечение справедливости и законности торговых отношений между странами-участницами ВТО и включают в себя недискриминационные принципы, правила по снижению торговых барьеров и урегулированию споров.

Принципы международной торговли играют важную роль в содействии развитию мировой экономики, укреплении международных отношений и обеспечении стабильности и процветания всех стран-участниц мирового рынка.

3. ВТО представляет собой международную организацию, объединяющую 158 государств-членов. Лежащие в ее основе международные соглашения составляют многостороннюю систему регулирования мировой торговли через механизм сдерживания односторонних действий. Правовую базу ВТО образуют Генеральное соглашение по торговле товарами в редакции 1994 года, Генеральное соглашение по торговле услугами и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Соглашения ВТО были ратифицированы парламентами всех стран-участниц.

4. Специальные защитные меры в международной торговле – это временные меры по ограничению импорта, которые страны могут вводить для защиты своей национальной промышленности от резкого роста импортных поставок, способного нанести ей серьезный ущерб. Основными характеристиками специальных защитных мер в международной торговле являются: временный характер; недискриминационный подход; наличие

серьезного ущерба или угрозы его нанесения; компенсация; временное повышение импортных пошлин; регулирование правилами ВТО.

5. Специальные защитные меры представляют собой эффективный механизм защиты национальных отраслей и экономики в целом, исключая их использование на дискриминационной основе, что не подрывает основные принципы международной торговли, закрепленные в международных и межправительственных соглашениях.

6. При анализе данных о торговле стран-членов ВТО и возникающих при этом вопросов, разрешаемых в судебном порядке, можно обозначить ряд выводов, о которых говорит так же и статистика по судопроизводству:

кроме общей тенденции всех стран к интеграции в мировую экономику сохраняются элементы протекционистской политики, выраженной в применении мер защиты внутренних рынков;

усиливаются интеграционные процессы как в развитых странах, так и странах с развивающейся экономикой, свидетельством чего является расширение объемов их товарооборота;

правовое регулирование мировой торговли находится в ведении международных организаций, в том числе – ВТО и так же совершенствуется, и активно используется странами;

в полномочия ВТО входит реализация механизма судебного урегулирования разногласий, возникающих в ходе применения мер, косвенно и непосредственно влияющих на торговлю стран, увязывание таких мер с рядом соглашений, регламентирующих основные правила торговли. Этот механизм хорошо востребован странами-участницами ВТО;

об успешной реализации такого механизма говорит как количество возбужденных и завершенных судебных дел по аспектам применения тех или иных торговых мер, так и количественные показатели привлечения самой торговой организации в качестве субъекта арбитражных разбирательств по спорам международной торговли;

наиболее острым остается вопрос правовой применимости тех или иных мер в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, т.к. этот документ регламентирует главные принципы относительно торговых отношений между странами и требует корректировки в соответствии с современными реалиями;

несовершенство регулирования торговых отношений в рамках ВТО в отношении судебных разбирательств выражены в субъективизме при рассмотрении кейсов некоторых развивающихся стран, в отрыве от их политико-экономических связей в виде интегративных объединений, стремящихся ограничить доступ на свои рынки извне, что приводит к конфликтным ситуациям, перетекающим в различные формы торговых войн;

так как многие меры, введенные с целью влияния на мировую торговлю, обусловлены политическими причинами, необходимо совершенствовать наднациональные судебные структуры – в том числе – суд ВТО, с целью исключения возможности субъективной оценки при разбирательстве и транспарентности применения таких мер.

7. Антидемпинговые меры представляют собой инструмент международной торговли, который используется для борьбы с демпингом, т.е. продажей товаров по ценам, ниже их рыночной стоимости. Это может создать неконкурентные условия для отечественных производителей и нанести ущерб национальной экономике. Антидемпинговые меры играют важную роль в обеспечении честной конкуренции на мировых рынках и защите интересов национальных производителей от недобросовестных практик международной торговли.

8. Рассмотрев роль антидемпинговых мер в предотвращении недобросовестной конкуренции, можно утверждать, что формально эти меры созданы для сохранения и поддержания справедливых конкурентных условий в международной торговле. Однако мировой опыт показывает, что в течение последних десятилетий участились случаи злоупотребления использованием антидемпинговых расследований и антидемпинговых мер без достаточных к тому оснований, когда демпинга фактически нет. Либерализация в сфере тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности вывела на первый план в качестве эффективного средства защиты – меры защиты внутреннего рынка. На протяжении всего периода формирования единообразных правил защиты внутреннего рынка страны – члены ГАТТ и ВТО активно применяли специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

9. Компенсационные меры представляют собой важный инструмент регулирования международной торговли, который может помочь странам защитить свои экономические интересы. Однако их применение должно быть обоснованным и основанным на законных механизмах, чтобы избежать конфликтов и соблюдать международные нормы. Правовое регулирование компенсационных мер играет важную роль в обеспечении соблюдения торговых обязательств, обеспечении справедливой конкуренции и разрешении торговых споров между странами. Эффективное функционирование и соблюдение этих мер помогают обеспечить стабильность и предсказуемость в международной торговле, способствуя развитию и процветанию мировой экономики. Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам играет важную роль в обеспечении справедливой конкуренции и защите экономических интересов государств-членов в торговле с третьими странами.

10. Сравнительный анализ правового регулирования специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в различных странах позволяет выявить различия в подходах к защите национальных рынков, а также оценить эффективность и прозрачность механизмов регулирования внешнеторговых отношений.

На сегодняшний день можно говорить о наличии двух уровней нормативного регулирования мер защиты: наднациональном (международные и региональные соглашения) и внутреннем регулировании (национальное законодательство). Условно выделить и третий уровень – это правовой пакет ВТО (включающий в том числе и Соглашения по применению статьи VI ГАТТ 1994 года, по субсидиям и компенсационным мерам, по защитным мерам). Ключевой становится проблема соотнесения всех трех уровней не только нормативного регулирования, но и практики применения защитных мер.

В целом нормативная правовая база, разработанная в рамках национального законодательства зарубежных стран, представляет собой детально отрегулированный механизм мер защиты внутреннего рынка. С другой стороны, к национальному законодательству прибавляется еще огромный массив правил ведения внешней торговли и других видов деятельности, связанных с внешней торговлей, который регулируется ВТО. В итоге процедура расследований в рамках защитных мер, и так непростая, будет еще осложнена тем, что потребуется представлять статистические данные для введения таких мер уже по всем трем экономикам. Однако это также означает, что мы выходим из правовой неопределенности, будут работать четкие правила: как, в каком порядке, по какой процедуре, у кого нужно требовать защиты того или иного производства.

11. С правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами. Главной целью ВТО декларируется дальнейшая либерализация мировой торговли и обеспечение справедливых условий конкуренции. Это можно трактовать так, что задача ВТО – предельное облегчение внешней торговли; страны, не выдерживающие конкуренции с глобальными монополиями, гибнут.

Роль ВТО в регулировании специальной торговли состоит в создании стабильной и прозрачной международной торговой системы, защите интересов членов и обеспечении справедливой конкуренции на мировых рынках. ВТО способствует укреплению международного сотрудничества и эффективному разрешению торговых споров, способствуя стабильному развитию мировой экономики.

12. Анализ практического применения специальных мер в международной

торговле важен для оценки их воздействия на рыночные отношения, конкуренцию, инвестиции и экономическое развитие в целом. Понимание эффектов и последствий применения таких мер позволяет совершенствовать торговую политику и стратегии государств, обеспечивая баланс интересов между свободой торговли и защитой национальных производителей.

13. Антидемпинговые и компенсационные меры могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на различные секторы экономики. Необходимо тщательно взвешивать их преимущества и недостатки, а также учитывать интересы всех заинтересованных сторон, включая отечественных производителей, потребителей и торговых партнеров.

14. Применение защитных мер в международной торговле имеет свои экономические последствия (увеличение цен на импортные товары, снижение объема международной торговли, ущемление конкуренции, возможные меры в ответ, негативное воздействие на международные инвестиции), которые следует тщательно взвешивать при принятии решений в этой области. Применение защитных мер в международной торговле имеет также политические последствия (усиление протекционистской риторики, торговые споры с другими странами, возмущение со стороны международных партнеров, ухудшение имиджа государства на международной арене, потеря доверия в международных отношениях), которые могут повлиять на отношения между странами, дипломатические усилия и международное восприятие государства. Поэтому важно стремиться к поиску баланса между защитой отечественных интересов и соблюдением международных торговых правил с целью обеспечения устойчивого и благоприятного развития экономики, внимательно взвешивать и анализировать политические последствия принятия таких мер и искать баланс между защитой национальных интересов и уважением международных норм и стандартов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Актанаева, А. К. Анализ антидемпинговых мер во внешнеэкономической деятельности Российской Федерации / А. К. Актанаева // Вестник университета. – 2016. – № 7. – С. 83–85.
2. Баева, М. А. Применение мер защиты внутреннего рынка в интеграционных объединениях в отношении партнёров по объединению и в отношении третьих стран / М. А. Баева // Российское предпринимательство. – 2016. – № 24. – С. 3549–3560.
3. База данных ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm. – Дата доступа: 28.04.2024.
4. База данных ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: unctadstat.unctad.org. – Дата доступа: 28.04.2024.
5. Бекжигитова, С. Б. Руководящие принципы для международной торговли / С. Б. Бекжигитова // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2019. – № 1-1. – С. 122–125.
6. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 1: Понятие и источники международного торгового права / В. А. Белов. – М. : Юрайт, 2020. – 346 с.
7. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 2: Частноунифицированное международное торговое право / В. А. Белов. – М. : Юрайт, 2020. – 424 с.
8. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по юридическим направлениям и специальностям. Кн. 3: Наднациональное международное торговое право (право ЕС и ВТО) / В. А. Белов. – М. : Юрайт, 2020. – 217 с.
9. Белова, Е. А. Россия и торговые споры в ВТО: Антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры / Е. А. Белова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 7. – С. 120–131.
10. Борисова, И. И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности: учебно-методическое пособие / И. И. Борисова. – Нижний Новгород : Изд-во Нижегород. гос. ун-та им. Н.И. Лобачевского, 2010. – 72 с.
11. Вабищевич, С. С. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые аспекты: монография / С. С. Вабищевич. – Минск : Молодежное науч. о-во, 2005. – 232 с.
12. Витюк, В. В. Антидемпинговые меры и практика их применения в

торгово-экономических отношениях Российской Федерации со странами – членами БРИКС / В. В. Витюк, К. П. Федоренко // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2017. – № 4. – С. 5–22.

13. Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / А. Д. Войтихов. – Минск : Равноденствие, 2005. – 176 с.

14. Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / А. И. Войтович. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 223 с.

15. Волков, Г. Ю. Международная торговля: Учебное пособие / Г. Ю. Волков, Г. П. Солодков. – Рн/Д : Феникс, 2018. – 344 с.

16. Воронина, А. К. Антидемпинговое регулирование мирового рынка различных отраслей на современном этапе / А. К. Воронина, В. В. Улида, Ю. А. Маркарьян // Молодой исследователь Дона. – 2017. – № 6. – С. 195–202.

17. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, 1947), в редакции 1994 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2011/11/15/1272897051/%D0%93%D0%90%D0%A2%D0%A2-47%20%28rus%29.pdf>. – Дата доступа: 28.04.2024.

18. Генеральное Соглашение по торговле услугами (ГАТС) (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров) (Марракеш, 15 апреля 1994 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/2541542/>. – Дата доступа: 28.04.2024.

19. Давыденко, Е. Л. Европейские страны с малой экономикой. Особенности внешней торговли и инновационного развития / Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская. – Минск : БГУ, 2015. – 275 с.

20. Данильцев, А. В. Международная торговля: инструменты регулирования : учеб.-практ. пособие / А. В. Данильцев. – М. : Деловая лит., 2004. – 320 с.

21. Джабиев, А. П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности России : учебник / А. П. Джабиев. – М. : Экономика, 2016. – 479 с.

22. Диденко, Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ / Н. И. Диденко. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2004. – 560 с.

23. Дюмулен, И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : учебник / И. И. Дюмулен – М. : ВАВТ, 2011. – 518 с.

24. Дюмулен, И. И. Международная торговля: экономика, политика, практика / И. И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2010. – 448 с.

25. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / П. А. Баклаков [и др.]. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. – 923 с.

26. Иванова, С. В. Всемирная торговая организация / С. В. Иванова. –

М. : «Экономистъ», 2017. – 317 с.

27. Ковалева, И. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. В. Ковалева, Ю. В. Хренова. – Барнаул : Изд-во АГАУ, 2006. – 351 с.

28. Коваль, А. Г. Международные торговые споры в сфере применения мер защиты внутреннего рынка странами-членами ВТО: современные тенденции / А. Г. Коваль, О. Ю. Трофименко // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы. – СПб., 2014. – С. 158–166.

29. Королев, И. С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / И. С. Королев. – М.: Юристъ, 2003. – 604 с.

30. Ломакин, В. К. Мировая экономика / В. К. Ломкин. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 545 с.

31. Лузина, Т. В. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебник для вузов / Т. В. Лузина, В. Г. Высоцкая. – Москва : Юрайт, 2019. – 142 с.

32. Мажорина, М. В. Транснациональные нормы в международном коммерческом обороте / М. В. Мажорина // Lex Russica (Русский закон). – 2014. – Т. 96. № 10. – С. 1177–1184.

33. Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

34. Новиков, М. В. Процедура применения специальных защитных мер во внешнеторговой практике / М. В. Новиков, С. В. Землянская // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2014. – № 3. – С. 79–85.

35. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 25 нояб. 2004 г., № 347-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

36. Основы торговой политики и правила ВТО / А. В. Данильцев [и др.]. – М. : Междунар. отношения, 2006. – 448 с.

37. Официальный сайт Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wto.org>. – Дата доступа: 29.04.2024.

38. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org>. – Дата доступа: 29.04.2024.

39. Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20.03.1883 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

40. Позднякова, Л. М. Правовое регулирование внешнеэкономической

деятельности (российское гражданское и международное частное право): учеб. пособие / Л. М. Позднякova. – 2-е изд., перераб. – М. : Норма, 2018. – 191 с.

41. Поляк, Г. Б. История мировой экономики: учебник / Под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 727 с.

42. Право ВТО: теория и практика применения: монография / Под ред. Л. П. Ануфриевой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: msal.ru/upload/medialibrary/b17/pravo-vto-ispolneniereshenie-ors.pdf. – Дата доступа: 28.04.2024.

43. Рагулина, Ю. В. Международная торговля: учебник / Ю. В. Рагулина, Н. А. Завалько, В. О. Кожина. – М. : Альфа-М, 2018. – 360 с.

44. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автомова; НИУ «Высшая школа экономики». – 2-е изд. – М. : Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. – 28 с.

45. Руднева, А. О. Международная торговля: учебное пособие / А. О. Руднева. – М. : НИЦ Инфра-М, 2016. – 234 с.

46. Садыков, И. А. Правовое регулирование международных экономических отношений в сфере торговли / И. А. Садыков // Современные технологии управления. – 2017. – № 4. – С. 65–68.

47. Скворцова, Т. А. Принципы международной торговли / Т. А. Скворцова, Н. А. Хачатрян // Высокие технологии и инновации в науке: сборник избранных статей Международной научной конференции. – Санкт-Петербург, 2021. – С. 261–265.

48. Смирнова, К. А. ВТО: основные принципы регулирования системы международной торговли / К. А. Смирнова // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2020. – № 5. – С. 14–17.

49. Смитиенко, Б. М. Мировая экономика: учебник / Б. М. Смитиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2011. – 590 с.

50. Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/S_antidempmeri.aspx. – Дата доступа: 25.04.2024.

51. Соглашение об относящихся к торговле аспектах прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС) 1994 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

52. Соглашение об учреждении ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.

53. Соглашение по защитным мерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
54. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
55. Соглашение по правилам происхождения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
56. Соглашение по правительственным закупкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
57. Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
58. Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
59. Соглашение по процедурам импортного лицензирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
60. Соглашение по сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
61. Соглашение по специальным защитным мерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 25.04.2024.
62. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
63. Соглашение по текстилю и одежде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
64. Соглашение по техническим барьерам в торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>. – Дата доступа: 01.05.2024.
65. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учебное пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2006. – 283 с.
66. Сухинина, В. В. Внешнеэкономическая деятельность

промышленного предприятия : учебное пособие / В. В. Сухинина, В. Д. Чичкина. – Самара : Изд-во Самарс. гос. техн. ун-та, 2011. – 187 с.

67. Толочко, О. Н. Внешнеэкономические сделки : учебное пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : Изд-во ГрГУ, 2002. – 124 с.

68. Толочко, О. Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : ГрГУ, 2009. – 143 с.

69. Томкович, Р. Р. Постатейный комментарий к Закону Республики Беларусь от 25.11.2004 № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» / Р. Р. Томкович // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

70. Угрин, Т. С. Источники правового регулирования международной торговли / Т. С. Угрин, Я. А. Янишевская // Государственная служба и кадры. – 2015. – № 3. – С. 46–49.

71. Функ, Я. И. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки / Я. И. Функ, Д. А. Калимов, В. П. Сергеев; под общ. ред. Я. И. Функа. – М. : Изд-во деловой и учебной литературы, 2007. – 656 с.

72. Цацулин, А. Н. Демпинговые расследования ЕС и ВТО – тоннель с двухсторонним движением / А. Н. Цацулин // Управленческое консультирование. – 2014. – № 8. – С. 68–80.

73. Энциклопедический словарь экономики и права. Академик. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru>. – Дата доступа: 29.04.2024.

74. WTO Annual Report 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org/english/res_e/publications_e/anre. – Дата доступа: 28.04.2024.