Правительство Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет   
«Высшая школа экономики»

###### **Факультет мировой экономики и мировой политики**

###### **Кафедра торговой политики**

###### **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

На тему

Оценка эффективности участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО на примере Бразилии

Студент группы № 563

Тоненкова Елена Андреевна

Руководитель ВКР

Заместитель заведующего кафедрой, старший преподаватель кафедры торговой политики

Савельев Олег Владимирович

Консультант

Доцент кафедры торговой политики

Медведкова Ирина Александровна

Москва, 2013

Содержание

Оглавление

[Введение 3](#_Toc356242937)

[1. Развивающиеся страны в системе разрешения споров ВТО 5](#_Toc356242938)

[1.1. Проблемы, возникающие при эмпирическом анализе участия стран в системе разрешения споров ВТО 5](#_Toc356242939)

[1.2. Факторы, влияющие на участие развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО 8](#_Toc356242940)

[2. Опыт Бразилии в системе разрешения споров ВТО 24](#_Toc356242941)

[2.1. Новый подход Бразилии к участию в системе международной торговли 30](#_Toc356242942)

[2.2. Участие Бразилии в спорах ВТО 36](#_Toc356242943)

[3. Эмпирический анализ факторов, влияющих на участие в системе разрешения споров ВТО 46](#_Toc356242944)

[3.1. Описание регрессионной модели 46](#_Toc356242945)

[3.2. Интерпретация результатов регрессионной модели 49](#_Toc356242946)

[Заключение 51](#_Toc356242947)

[Приложение 53](#_Toc356242948)

# Введение

С системой разрешения споров ВТО связывалось много ожиданий. Новая система предоставляла реальный механизм, с помощью которого страны могли защитить свои торговые интересы, таким образом, делая свой вклад в стабильность и предсказуемость международной торговли.

Система разрешения споров ВТО предлагает всем странам, и развитым, и развивающимся равные возможности по инициации спора, создании Третейской группы и обращении к Апелляционному органу.

Однако, несмотря на все положительные черты системы разрешения споров, с течением времени выявляется все больше ее недостатков. Вопрос, вызывающий наибольшую озабоченность, касается использования системы развивающимися странами. Годы существования системы показали, что самыми активными ее участниками являются США и ЕС, а развивающиеся страны не так стремятся к отстаиванию своих торговых интересов с ее помощью. Является ли это результатом неэффективности системы или каких-то других факторов, и пытаются выяснить исследователи с помощью научных и эмпирических методов.

Со вступлением России в ВТО и приближающейся перспективой участия в системе разрешения споров в качестве истца или ответчика, становится актуальным изучение опыта других стран в этой сфере. Бразилия вместе с Россией входит в объединение БРИКС и является примером успешного использования системы разрешения споров ВТО развивающейся страной. Поэтому опыт Бразилии и был выбран для изучения в данной работе.

Объектом данного исследования является опыт Бразилии в системе разрешения споров ВТО, а предметом факторы, которые влияют на эффективное участие в системе.

Литература, посвященная изучению факторов, влияющих на участие стран в системе разрешения споров ВТО, выделяет такие факторы, как размер страны, ее правовые ресурсы, политическую силу, возможность применение ответных мер и другие. Были проанализированы как односторонние показатели, так и показатели обеих сторон спора. В данной работе для эмпирического исследования была использована выборка из стран с доходом выше среднего, куда входит Бразилия, и их отношения со всеми странами-членами ВТО.

Целью данной работы является выявление факторов, которые повлияли на успешный опыт Бразилии в отстаивании своих торговых интересов в ВТО и факторов, которые характерны для группы стран, сходных с Бразилией.

Для достижения этих целей были выполнены следующие задачи: изучение эмпирических исследований, посвященных участию развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО; анализ торговых споров, в которых участвовала Бразилия в качестве истца и ответчика; изучение преобразований, которые провела Бразилия, чтобы быть способной ответить на вызовы новой системы; сбор и регрессионный анализ данных по выбранным странам.

В первой главе содержится информация об исследованиях, обзор литературы относительно участия в системе разрешения споров развивающихся стран. Во второй главе собран опыт Бразилии, споры, в которых она выступала в качестве истца и ответчика, реорганизация правительства, которую она провела, создание программ стажировок и другие мероприятия. В третьей главе представлена регрессионная модель Пуассона и ее интерпретация.

# 1. Развивающиеся страны в системе разрешения споров ВТО

Система разрешения споров ВТО создавалась с целью предоставления равных возможностей всем странам-членам ВТО для защиты своих торговых интересов вне зависимости от политической силы той или другой стороны. В Договоренности по правилам и процедурам разрешения споров[[1]](#footnote-1) прописано, что каждая страна может обжаловать меру, принятую другим членом ВТО и нарушающую положения соглашений организации, используя систему разрешения споров. Однако, как показали первые годы существования данной системы, в основном ее участниками выступали развитые страны, тогда как многие развивающиеся и наименее развитые страны вообще не участвовали ни в качестве истцов, ни в качестве ответчиков или третьих сторон. Данный факт вызвал обеспокоенность и появление множества исследований, посвященных выявлению причин низкого уровня участия развивающихся стран.

В этой главе будут рассмотрены основные работы в данной области и проблемы, с которыми столкнулись исследователи. Ввиду того, что Бразилия тоже относится к развивающимся странам, будет логично сначала обратиться к общим тенденциям для всех развивающихся стран, а уже потом рассматривать отличительные особенности именно Бразилии.

# 1.1. Проблемы, возникающие при эмпирическом анализе участия стран в системе разрешения споров ВТО

Во время попытки эмпирического анализа факторов, влияющих на участие стран в системе разрешения споров ВТО, исследователи сталкивались с определенными проблемами, как в методологии, так и в сборе данных.

Первый вопрос, актуальный для анализа какой-то определенной группы стран, состоит в определении развитых и развивающихся стран. ВТО самостоятельно не разделяет страны на развитые и развивающиеся согласно каким-либо критериям, т.к. страны сами указывают при присоединении к ВТО, являются они развитыми или развивающимися[[2]](#footnote-2). Россия, как мы знаем, присоединилась к ВТО в качестве развитой страны. Разные авторы используют различные классификации. В основном выделяют G2[[3]](#footnote-3) или G4[[4]](#footnote-4), страны-члены ОЭСР; страны, не являющиеся членами ОЭСР, но не НРС и НРС по классификации ООН. Но, в конечном итоге, выбор классификации стран всегда остается за автором исследования, в зависимости от целей его работы.

При проведении эмпирического анализа участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО одним из главных вопросов является определение самого понятия “спор”. Существует несколько подходов к данному вопросу. Можно считать количество заявлений на проведение консультаций, где каждое заявление - это один спор. Тогда на 18 апреля 2013 таких споров насчитывается 457[[5]](#footnote-5). Однако этот способ не учитывает споры, в которых несколько заявок на консультации были рассмотрены одной Третейской группой, что происходит, когда заявки на консультации касаются одного и того же вопроса. Также при таком подходе не учитывается тот факт, что в некоторых спорах истцом выступает не одна, а сразу несколько стран. Но, несмотря на эти недостатки, такой способ подсчета количества споров является самым простым и быстрым.

Другой способ, рассматриваемый в основном в экономической литературе, – считать спор каждого истца с ответчиком. То есть, если в споре в качестве истцов выступают несколько стран, то будет считаться, что у каждой страны-истца с ответчиком идет отдельный спор[[6]](#footnote-6). Этот способ значительно увеличивает итоговое количество споров, но дает возможность проанализировать двусторонние показатели и влияние участия в системе для каждого из ее членов.

Неразрешенным остается и вопрос участия третьих стран, попросивших присоединиться к консультациям. Третьи страны не всегда высказывают свою позицию относительно оспариваемого вопроса, и бывает непонятно на чьей они стороне: истца или ответчика. Как в таком случае оценивать их участие?

В литературе обсуждается и вопрос относительно оценки самих мер, по которым состоялся спор. Если истец в своем заявлении на консультации указал, что сразу несколько мер, применяемых ответчиком, не соответствуют правилам ВТО, как считать эти меры? Объединять несколько мер под одним спором или разделить, как в случае с несколькими истцами?

На данные вопросы нет единого верного ответа. Применяемый метод в каждом конкретном случае зависит от изучаемого вопроса, который и определяет какие данные и как стоит учитывать[[7]](#footnote-7).

Еще один вопрос, который встает при попытке анализа эффективности или неэффективности участия стран в системе разрешения споров, это что же считать эффективным участием. Без определения данного понятия невозможно установить, достаточно ли эффективно страна представлена в СРС[[8]](#footnote-8) или же есть какие-то факторы, из-за которых страна не может в полной мере воспользоваться ее возможностями. Несмотря на явную значимость такого определения, в литературе ему не уделяется должного внимания.

Также очень немного известно о том, почему одни торговые споры доходят до ВТО и рассматриваются в системе разрешения споров, а другие – нет. Почему одни торговые конфликты разрешаются между странами самостоятельно, а другие выносятся в ВТО? Или же была подана заявка на проведение консультаций, но спор не прошел дальше этой стадии. Вероятно, есть какие-то причины такого поведения стран и различия между этими спорами.

Страны, инициировавшие небольшое количество споров также представляют проблему для интерпретации причин их низкой активности. Значит ли это, что даже сама угроза жалобы со стороны этой страны заставляет ее партнеров вести себя осмотрительнее и не нарушать правила ВТО? Или же наоборот, страна инициировала так мало споров, потому что не считает СРС эффективной и боится ответных действий со стороны страны-ответчика?

Таким образом, остается множество спорных и пока необъяснимых вопросов, которые подлежат дальнейшему изучению.

# 1.2. Факторы, влияющие на участие развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО

Одним из основных рассматриваемых в литературе вопросов является вопрос о том, используют ли развивающиеся и наименее развитые страны систему разрешения споров в достаточной степени. Литература, касающаяся участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО, в основном объясняет участие/неучастие стран в системе несколькими факторами. Во-первых, участие в системе отражает коммерческие интересы стран. Если мера, введенная торговым партнером, наносит серьезный вред экспортерам, то, скорее всего, страна инициирует спор в ВТО. Если же вред от принятой меры не так велик, и полученные в результате участия в системе выгоды не превысят издержки, то, вероятнее, страна не будет подавать жалобу. Также выдвигаются такие объяснения участия/неучастия как финансовые издержки участия в системе, правовые ресурсы и политическая сила страны-истца. Еще можно добавить языковой фактор, т.к., несмотря на то, что французский и испанский наравне с английским являются официальными языками ВТО, основная часть процесса разрешения спора проходит на английском языке. Финансовая составляющая участия в системе влияет на готовность развивающихся стран подавать жалобы, т.к. не все предприятия, интересы которых затронуты, или же правительства стран, обнаруживших нарушение, обладают достаточными средствами, чтобы оплачивать услуги юридических фирм в течение достаточно продолжительного времени, когда идет спор.

Правовые ресурсы страны определяют ее способность замечать нарушения соглашений со стороны ее торговых партнеров и, если такие нарушения были замечены, способность страны пройти через весь юридический процесс, чтобы добиться устранения нарушений. Вследствие того, что ресурсы развивающихся стран ограничены, они оказываются в менее выгодном положении, чем развитые страны.

Политическая сила или ресурсы объясняют неучастие некоторых групп стран тем, что они боятся политического давления или каких-либо других ответных мер со стороны более сильных стран, если решатся подать жалобу против них. Кроме того, всегда есть вероятность, что развивающиеся страны могут не добиться решения третейской группы или апелляционного органа в свою пользу. Или же введенные ответные меры могут не иметь никакого эффекта на развитую страну.

Чтобы получить более полное представление о проводимых исследованиях в данной области, подробно рассмотрим две работы, посвященные участию развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО: работа Х.Хорна, П.Мавройдиса, Х.Нордстрома[[9]](#footnote-9) и Ч.Боуна[[10]](#footnote-10).

Хенрик Хорн, Петрос Мавройдис и Хакан Нордстром провели первое эмпирическое исследование вопроса участия развитых и развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО и эффективности данной системы для развивающихся участников. Исследование охватывает первые четыре (1995-1998) года существования новой системы разрешения споров, пришедшей на смену той, что существовала при ГАТТ. Рассматривается несколько возможных причин, почему развивающиеся страны меньше участвуют в спорах, чем развитые: диверсификация и стоимостное выражение экспорта, правовые ресурсы и неэффективность принятия ответных мер. В результате построенная модель показала, что первые два фактора достаточно хорошо объясняют участие стран в спорах, третий фактор имеет некоторое значение, а четвертый не имеет никакого влияния.

В первые четыре года существования системы разрешения споров более 60% споров пришлось на так называемые страны G-4, куда на тот момент входили США, ЕС, Канада и Япония. В это же время три четверти государств-членов ВТО вообще не участвовали в системе, и среди этих стран было большинство развивающихся и все наименее развитые страны. Поэтому и возникли подозрения о том, что данная система приносит выгоды лишь развитым странам, т.к. теоретически в соглашении ВТО прописано, что все страны могут участвовать в спорах, подав заявку на проведение консультаций. Если в теории все члены ВТО равны в своих правах инициировать спор, но этого не происходит на практике, то, значит, существуют какие-то другие факторы, мешающие этому. Обычно предлагается несколько объяснений. Во-первых, у развивающихся и наименее развитых стран не хватает правовых ресурсов для ведения спора. Сюда может относиться как нехватка своих юристов, невозможность нанять юридическую фирму для сопровождения спора или недостаток знаний для того, чтобы определить нарушение торговым партнером соглашений ВТО. Во-вторых, политические или экономические ресурсы страны недостаточны, чтобы, в случае решения в их пользу, можно было ввести ответные меры, не нанося вред собственной экономике. Торговля наименее развитых стран в основном сконцентрирована на нескольких товарах и малом количестве рынков, находясь от них в экономической зависимости. Даже если решение Органа по Разрешению Споров ВТО будет в пользу наименее развитой страны и будет дано разрешение на применение ответных мер, то это будет просто-напросто губительно для экономики страны. В-третьих, еще одной причиной может быть нежелание развивающихся и наименее развитых стран “ссориться” с развитыми государствами, от которых они получают финансовую или какую-либо другую помощь или же преференциальный режим в торговле.

Хорн и др. используют простую вероятностную модель для определения эффективности участия в системе разрешения споров. Основная идея заключается в том, что вероятность обнаружения меры, которая нарушает правила ВТО, тем больше, чем более диверсифицирован экспорт страны по товарам и партнерам. Другими словами, крупные страны-экспортеры с широко диверсифицированным экспортом должны участвовать в системе разрешения споров более активно, чем страны с низким уровнем экспорта и мало диверсифицированным. Данная работа, однако, не объясняет непропорционально большое количество споров между странами G4, в особенности между США, ЕС и Канадой. Однако не было замечено непропорционально большого количества споров между развитыми и развивающимися странами как с одной, так и с другой стороны.

Хорн и др. предполагают, что меры, нарушающие правила ВТО, случайно и равномерно распределены среди рынков, товаров и торговых партнеров. В этом случае вероятность встретить такую нарушающую меру для любого товара на любом рынке одинакова. После некоторых модификаций данных по спорам для анализа представлены 146 двусторонних споров. Это значит, что, если в качестве истцов выступает несколько стран, то будет считаться, что у каждого истца отдельный спор с ответчиком. Для определения непредвзятого состояния системы разрешения споров ВТО предполагается, что единственной причиной, по которой существуют различия между количеством споров между странами, это их разница в уровне диверсификации экспорта. Все страны с одинаковой вероятностью могут обнаружить и обжаловать меру, не соответствующую правилам ВТО. Сравнивается реально существующее количество споров с количеством, которое должно было бы быть. Для оценки влияния человеческого капитала на активность участия в спорах берется ВНП на душу населения. Поэтому берется другой показатель – размер делегации в Женеве. Предполагается, что страны с большим количеством представителей при ВТО получают более подробную информацию о том, что происходит в мировой торговле, международном торговом праве и торговой политике.

Выводом данной работы стало то, что более активное участие развитых стран в системе разрешения споров объясняется различиями в диверсификации и стоимостном выражении экспорта.

Чад Боун[[11]](#footnote-11) в своей работе рассматривает факторы, которые влияют на решение страны подать жалобу в ВТО и пройти весь процесс разрешения спора, анализируется промежуток времени между 1995 и 2000 гг. Исследуются факторы, влияющие на неучастие стран, особенно развивающихся, а также, не является ли неучастие результатом организации самой системы разрешения споров. В результате размер оспариваемого экспорта является значимым для решения об участии или неучастии, принимаемом страной. Также имеют значение правовые ресурсы, возможность страны применить ответные меры и ее международные отношения.

Ч.Боун в качестве причины низкой активности развивающихся стран в системе разрешения споров указывает на саму систему, ее характеристики. Во-первых, предполагается, что страна должна сама следить за принятыми мерами в странах-партнерах и выявлять те из них, которые нарушают правила ВТО. Также предполагается, что у страны достаточно средств, чтобы финансировать процесс разрешения спора. Кроме этого, у страны-истца должна быть возможность применения ответных мер, которые бы принесли потери ответчику, в случае, если он не последует решению органа ВТО. Однако, как уже было сказано, малые экономики не имеют такой возможности. В качестве еще одной причины называются политические отношения между торговыми партнерами. Если одна страна получает от другой финансовое содействие или преференциальные условия в торговле, то она, скорее всего, не будет инициировать спор в ВТО, даже если имеет место нарушение соглашений. Таким образом, получается, что сама система разрешения споров ВТО устроена таким образом, что развивающиеся и наименее развитые страны не могут в ней участвовать должным образом. Боун эмпирически проверяет данные предположения.

Предпосылка в работе Хорна и др. о том, что меры, нарушающие правила ВТО, случайно и равномерно распределены между рынками, товарами и торговыми партнерами ставится Боуном под сомнение. В одной из своих предыдущих работ Боун[[12]](#footnote-12) рассматривал данные по спорам ГАТТ за 1973-1994 гг. и пришел к выводу, что страны более склонны к установлению протекционистских мер, нарушающих ГАТТ, против тех стран, у которых нет возможности применить ответные меры.

Анализ предвзятости системы разрешения споров по количеству инициированных споров сразу упирается в отсутствие данных. Не существует базы данных по мерам, которые применили страны-члены ВТО и которые являются потенциальным предметом споров. Похожую информацию можно найти в Обзорах торговой политики ВТО[[13]](#footnote-13), но они проводятся не по всем странам и не каждый год. Поэтому Боун концентрируется на участии в спорах, которые уже были инициированы. Он анализирует участие/неучастие в спорах стран, на которых повлияла мера ответчика. Во многих случаях одна мера направлена сразу на несколько стран, но не все из них решают участвовать в процедуре разрешения споров в качестве ли истца или третьей стороны, несмотря на то, что у них есть на это право.

Предполагается, что страны решают участвовать в формальной процедуре, если их выгоды от участия превышают ожидаемые затраты. Боун проверяет, включают ли ожидаемые выгоды более легкий доступ на рынок в оспариваемом секторе и более высокую вероятность успешного разрешения спора для страны-истца. Также проверяется, включают ли издержки участия в себя финансовые возможности страны и её политические возможности, если ответчиком выступает важный торговый партнер. В качестве экономически успешного разрешения спора берется полная отмена ответчиком меры, нарушающей положения ВТО, для всех затронутых стран. При таком раскладе возникают положительные экстерналии для стран, не участвовавших в споре, но затронутых оспариваемой мерой.

Боун[[14]](#footnote-14) провел эмпирический анализ факторов, которые повлияли на успешное с экономической точки зрения разрешение споров ГАТТ/ВТО. Он рассматривает причину, по которой страны вводят меры, нарушающие их международные обязательства и вынуждающие их стать ответчиками в системе разрешения споров. Боун[[15]](#footnote-15) пришел к выводу, что возможность страны эффективно применить ответные меры влияет на вероятность торговой либерализации и ее уровень со стороны ответчика. А вот решение органа по разрешению споров не в пользу ответчика имеет малое значение для либерализации торговли с его стороны.

Для анализа Боун[[16]](#footnote-16) рассматривает споры с 1995 по 2000 г. После некоторой обработки данных остается 54 спора. Предметом этих споров являлись товары, у которых можно определить код Гармонизированной Системы на шестизначном уровне. В качестве экспортеров берутся те потенциальные истцы, на которых негативно отразились меры, не соответствующие правилам ВТО, и которые в свою очередь хотели бы устранить данные меры. Далее пострадавшие экспортеры сравниваются со странами, которые участвовали в этих 54 спорах. В результате модель показала, что страна, скорее всего, не будет участвовать в споре, даже если ее интересы затронуты, если:

- у нее нет возможности ввести ответные меры,

- страна бедная и не имеет финансовых ресурсов для участия в процессе,

- страна зависит от финансовой помощи из страны-ответчика или имеет с ней преференциальное торговое соглашение.

Далее рассмотрим некоторые из факторов, которые предлагались в качестве объяснения менее активного участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО.

Структура торговли

Очевидно, что страна, экспортирующая много различных товаров на разные рынки и в больших объемах, вероятнее столкнется с какими-либо нарушениями, чем страна, экспортирующая ограниченное количество товаров на малое количество рынков. Сразу встает вопрос об определении того количества споров, в котором “должна бы” участвовать страна при условии, что система разрешения споров одинаково эффективна для всех стран.

Как уже говорилось, в своей работе Хорн и др.[[17]](#footnote-17) предположил, что все страны одинаково склонны нарушать положения ВТО, т.е. все страны делают это с одинаковой частотой для каждого импортируемого товара. Одним из выводов работы стало то, что разница между инициированием споров развитыми и развивающимися странами объясняется разницей в торговых интересах.

В дальнейшем было несколько работ, которые развивали работу Хорна и др., приходя к довольно разным заключениям. Например, Боун[[18]](#footnote-18) замечает, что нарушения могут совершаться чаще против более слабых стран, которые не могут ввести ответные меры. Его модель показала, что в спорах касательно мер, негативно влияющих на многих торговых партнеров, склонность к инициированию спора прямо зависит от размера экспорта, как и говорится в работе Хорна. Участие в качестве третьей стороны также имеет прямую зависимость от размера экспорта и обратную зависимость от склонности к “безбилетному проезду”.

Правовые и политические ресурсы

Еще одной широко обсуждаемой в литературе темой является влияние ограниченных правовых и торгово-политических ресурсов на готовность развивающихся стран инициировать споры. Ограниченные правовые ресурсы развивающихся стран могут негативно сказаться на их способности выявлять нарушения правил ВТО, а недостаток политической силы может сделать исполнение решений в их пользу трудновыполнимым. Недостаток политической силы может также стать причиной ответных действий со стороны страны-ответчика, как например отмена преференциального режима для развивающейся страны или, что еще хуже, преференциальных правил определения страны происхождения товара, или сокращение финансовой помощи.

Хорн и др. используют размер делегаций стран в ВТО в качестве приблизительной переменной для определения правовых ресурсов и обнаруживают, что страны с большими правовыми ресурсами чаще участвуют в спорах. Однако эта зависимость в их работе признается довольно слабой. Они разделяют страны на четыре группы: G4, другие страны ОЭСР, развивающиеся страны кроме НРС и НРС. В результате исследования было выявлено, что развивающиеся страны кроме НРС на самом деле выступают в качестве истцов против стран G4 и других стран ОЭСР намного чаще, чем должны бы. В тоже время было выявлено, что НРС выступают в качестве истцов против развитых стран меньше, чем предполагалось. Однако последний вывод может быть ошибочным из-за малой доли НРС в мировой торговле. Боун[[19]](#footnote-19) также использует размер делегаций в ВТО в качестве приблизительной переменной для правовых ресурсов, но эта переменная незначительна.

Еще одна работа по этой теме была написана Гузманом и Симмонсом[[20]](#footnote-20), которые рассматривали торговые споры в период с 1995 по апрель 2004 гг. как запросы на проведение консультаций. В дополнение к часто применяемой переменной, включающей размер делегации в Женеве, Гузман и Симмонс также учитывали количество посольств за границей, расходы страны на невоенные нужды, индекс бюрократии в правительстве. В целом, Гузман и Симмонс считают, что результаты их исследования поддерживают гипотезу о большей значимости правовых ресурсов, а не политических при выборе стран-ответчиков. Из-за ограниченных правовых ресурсов развивающиеся страны более избирательны при выборе мер, которые они будут оспаривать в ВТО.

Политические ресурсы страны могут определяться достаточно широким кругом факторов. В качестве измерения двусторонних отношений стран с точки зрения политической силы Хорн и др. используют разницу в уровнях ВВП, но оказывается, что такое понятие силы незначимо. Боун[[21]](#footnote-21) использует другую меру измерения политических ресурсов. Ей является способность страны ввести ответные меры и приблизительная переменная доли экспорта страны-экспортера в страну-импортер. Рассчитываемый коэффициент положителен и значим.

Еще одним элементом политических ресурсов страны является возможность сокращения финансовой помощи в целях развития, которая оказывается развитой страной развивающейся, в случае нежелательного поведения последней. Значение финансовой помощи в решении страны инициировать спор было освещено в нескольких работах. Боун[[22]](#footnote-22) рассматривает финансовую помощь в двух направлениях. Он заявляет, что, чем больше импортирующая страна зависит от финансовой помощи из экспортирующей страны, тем больше стоит на кону. И тем более вероятно, что страна-ответчик будет выполнять свои обязательства по доступу на рынок. Однако Боун также отмечает, что зависимость ответчика от помощи, оказываемой экспортером, может указывать на особые отношения между этими двумя странами, которые могут уменьшить вероятность возникновения споров. Зависимость импортера от финансовой помощи измеряется размером помощи, полученной от экспортера как доля от национального дохода импортера. Эта переменная оказалась отрицательной, отчасти противореча гипотезе о политической силе.

Боун[[23]](#footnote-23) также рассматривает влияние зависимости экспортера от финансовой помощи. Эта переменная оказалась отрицательной, как и предсказывалось гипотезой о политической силе. Следовательно, двусторонняя зависимость от финансовой помощи уменьшает уровень участия в системе разрешения споров, независимо от того, кто получает эту помощь.

Ещё одна работа, освещающая роль финансовой помощи в целях развития, была проведена Зежаном и Бартельсом[[24]](#footnote-24). Они рассматривают два аспекта зависимости от помощи. Вероятность того, что страна-экспортер инициирует спор против страны-импортера тем выше, чем меньше финансовой помощи экспортирующая страна получила от импортирующей, чем выше уровень ВВП страны экспортера, чем она более зависима от торговли и чем больше её правовые ресурсы. Используемые данные покрывают 1995-2001 гг. и касаются торговли между развивающимися странами и ЕС с США. Используя регрессию пробит для оценки моделей для ЕС и США, авторы находят некоторое подтверждение предположению, что развивающиеся страны меньше инициируют споры, когда они более зависимы от финансовой помощи. Проверив это предположение для ЕС и США, было обнаружено, что отношения ЕС с другими странами подвержены такому влиянию, но не отношения США. Однако более детальные статистические исследования не выявляют никаких структурных различий между ЕС и США.

Другие факторы

В литературе рассматриваются также другие факторы, способные повлиять на участие в спорах развивающихся стран. Например, недавним открытием стало то, что экспортеры стараются меньше спорить с теми странами, с которыми у них есть преференциальные торговые соглашения[[25]](#footnote-25).

Родерик Аббот[[26]](#footnote-26) указывает, что возможной причиной низкого уровня участия развивающихся и наименее развитых стран является то, что для многих из них развитые страны предоставляют преференциальные торговые режимы, согласно некоторым из которых таможенная пошлина может равняться нулю. Таким образом, стране просто бессмысленно обращаться в ВТО. Или же спорный вопрос может касаться ТБТ или СПС мер, которые достаточно трудно оспаривать. Также основным препятствием в торговле с другой страной могут являться высокие тарифы, но, которые не были связаны или находятся ниже уровня связывания. В этих случаях тоже бессмысленно инициировать спор.

Еще одним возможным фактором, влияющим на участие в спорах, указываются политические системы потенциальных стран-участниц спора. Рейнхардт[[27]](#footnote-27) исследует некоторые аспекты данного вопроса. Одним из них является гипотеза о влиянии демократического устройства страны на ее активность в системе разрешения споров. Могут быть приведены теоретические аргументы в обе стороны. Поэтому, несмотря на то, что политическое устройство может влиять на склонность к жалобам, неясно в каком направлении давать интерпретацию этому явлению.

Однако Рейнхардт выявляет, что, чем более демократична страна, тем больше она будет инициировать споров, принимая во внимание относительный размер торгующей страны и зависимость одной страны от торговли с другой. Также присутствует сильная тенденция большего количества споров против стран с демократическим устройством. Одним из возможных объяснений может быть то, что правительствам демократических стран труднее отказать отраслям в защите, вследствие чего они чаще под их давлением нарушают свои обязательства.

Рейнхардт также выявляет, что страна более склонна к инициированию спора против торговых партнеров, которые занимают большую долю в импорте и экспорте этой страны, а также против стран, которые зависят от ее экспорта и импорта. Эти выводы частично совпадают с выводами Боуна.

Другой фактор, потенциально влияющий на склонность к инициированию споров – предыдущие споры. Для выявления такой зависимости Рейнхардт использует бинарную переменную, показывающую были ли в прошлые годы споры, инициированные ответчиком. Было выявлено, что участие страны в качестве ответчика увеличивает вероятность возникновения спора со стороны отвечающей стороны в будущем. Боун также изучает роль ответных действий в нескольких своих работах[[28]](#footnote-28). Этой же темы касается исследование Блониджена и Боуна, в котором они приходят к похожим выводам, используя данные антидемпинговых расследований[[29]](#footnote-29).

Так как проблеме участия развивающихся стран в системе разрешения споров ВТО было посвящено достаточное количество работ, было бы интересно проанализировать участие одной конкретной страны. В этой работе такой страной будет выступать Бразилия.

# 2. Опыт Бразилии в системе разрешения споров ВТО

Бразилию часто называют одной из наиболее успешных стран-участниц системы разрешения споров ВТО как среди развивающихся, так и среди развитых стран, как с точки зрения количества споров, так и с точки зрения последовательности подхода. Бразилия является четвертой страной, которая инициировала больше всех споров, после США, ЕС и Канады. Бразилия выиграла стратегически важные споры против ведущих членов ВТО, в частности споры по поводу предоставления субсидий сельскому хозяйству со стороны США[[30]](#footnote-30) и ЕС. Успехи Бразилии как участницы системы разрешения споров ВТО получил как местное, так и международное признание и стимулировали правительство и частный сектор к еще более активному участию в переговорах Доха раунда. В результате Бразилия получила значительные политические дивиденды, которые помогли ей стать лидером группы развивающихся стран в торговых переговорах (так называемая группа двадцати G-20) и членом группы четырех G-4, которая состоит из США, ЕС, Индии и Бразилии. По этим причинам Бразилию ставят в пример развивающимся странам как в доказательство того, что система разрешения споров ВТО равно действует как для развитых, так и для развивающихся стран.

Бразилия поучаствовала в 40 спорах из 457 в качестве истца или ответчика и в 74 спорах в качестве третьей стороны[[31]](#footnote-31), что составляет практически 25% от всех заявок на консультации. Бразилия была истцом в двенадцати, ответчиком в трех и третьей стороной в 31 из 143 споров, в результате которых был издан доклад третейской группы или апелляционного органа. На графике 1 представлены споры, в которых участвовала Бразилия, разбитые по годам подачи заявления на консультации.

График 1

Источник: база данных по спорам ВТО <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm>

Несмотря на то, что Бразилия одной из первых воспользовалась системой разрешения споров ВТО и как истец, и как ответчик, первые споры, в которых она участвовала, не получили широкой огласки со стороны СМИ, и могут считаться переходными спорами после ГАТТ. Однако уже в конце 1996 г. Бразилия столкнулась с обратной ситуацией, когда системе разрешения споров было уделено особое внимание со стороны правительства, частного сектора и СМИ. В результате изменился подход правительства к системе разрешения споров ВТО. Инициатором спора выступила Канада, подав от лица авиастроительной компании Бомбардьер жалобу относительно субсидий бразильского правительства авиастроительной компании Эмбраер[[32]](#footnote-32). Бразилия последовала примеру и подала ответную жалобу против Канады от лица Эмбраер[[33]](#footnote-33), что привело к серии решений, в результате которых Апелляционный орган постановил, что и Канада и Бразилия нарушили положения соглашения ВТО по субсидиям. Благодаря обсуждению этих параллельных споров в СМИ впервые более широкая публика обратила внимание на процедуру разрешения споров ВТО.

Возникновение спора против субсидирования Бразилией компании Эмбраер было символично для Бразилии как для развивающейся экономики. Компания Эмбраер была основана в 1969 г. как государственная компания, с целью превращения ее в местного поставщика для Воздушных Сил Бразилии во времена военного правления. Компания Эмбраер была приватизирована в 1994 г. в ходе либерализации бразильской экономики после возвращения к демократическому правительству. Компания Эмбраер стала одним из двух ведущих продавцов самолетов малых и средних размеров. Экономический успех компании сделал возможным ее конкурентоспособность на международном рынке.

Действия Канады обострили ситуацию вокруг спора, когда Канада запретила импорт говядины из Бразилии для того, чтобы Бразилия устранила субсидии Эмбраер и исполнила решение Апелляционного органа. Канада ввела запрет на том основании, что была зафиксирована вспышка коровьего бешенства в Бразилии, хотя скорее всего ее не было[[34]](#footnote-34). Это привело к бурной реакции со стороны бразильских сельскохозяйственных групп, которые обвиняли Канаду в недобросовестном поведении. Действия Канады приведи к большим протестам, барбекю перед канадским посольством и бойкоту канадских продуктов потребителями, придавая все более широкое освещение вопросам ВТО и системе разрешения споров в СМИ.

После спора с Эмбраер последовал еще более противоречивый спор против Бразилии, сплотивший общественные организации Бразилии и всего мира и привлекший значительное внимание местных СМИ. В 2000 году США оспаривали положение патентного права Бразилии, разрешавшего обязательное лицензирование[[35]](#footnote-35) в то время, когда общественные организации призывали к снижению цен на лекарства (в том числе посредством обязательного лицензирования) для борьбы с ВИЧ и другими заболеваниями[[36]](#footnote-36). Несмотря на то, что жалоба США не затрагивала политику борьбы со СПИДом как таковую, Бразилии удалось повернуть дело таким образом, как будто США выступали против политики Бразилии по борьбе с ВИЧ и СПИДом. Жалоба США сплотила местные и международные неправительственные организации вокруг бразильского правительства.

Жалоба Канады относительно промышленной политики Бразилии в споре Эмбраер-Бомбардьер и жалоба США относительно политики Бразилии касательно интеллектуальной собственности не только вызвала интерес СМИ, но и подтолкнула правительство и частный сектор Бразилии к инвестициям в сферу права ВТО и системы разрешения споров. До этих споров бразильское правительство следовало определенной стратегии, действуя в каждом споре в зависимости от обстоятельств. В этом смысле участие в спорах ВТО даже в качестве ответчика может быть полезно для страны. Участие в качестве ответчика может подтолкнуть правительство к более активному участию в торговой политике, а также частный сектор и гражданское общество. После того как Бразилия оказалась на месте ответчика в системе разрешения споров, она разработала новую стратегию, включая реорганизацию правительства и создание специального отдела, который будет заниматься вопросами разрешения споров, и тесное сотрудничество с бизнес сектором, частными юридическими фирмами, учеными и общественными организациями. Создание Бразилией сильной правовой базы для разрешения споров в рамках ВТО и привело к ее успешному участию в данной системе.

После споров с Канадой и США Бразилия принялась активно подавать жалобы в период с 2000 по 2002 и стала самым активным жалобщиком в 2001 году. Многие из этих споров были крайне сложными как с фактической, так и с юридической точки зрения и имели стратегическое значение для Бразилии. Несмотря на то, что График 1 показывает, что Бразилия была менее активна между 2003 и 2007 гг., она вела судебные процессы и переговоры по поводу соблюдения решений ВТО по спорам, которые были поданы до этого, включая споры по сахару и хлопку. Кроме того, Бразилия была вовлечена в Доха раунд переговоров, которые вероятно стали причиной снизившейся активности в СРС в эти годы, т.к. страны предпочли сфокусировать внимание и ресурсы на переговорах.

Использование Бразилией системы разрешения споров приблизительно отражает ее торговые потоки, поэтому в основном касается ее основных торговых партнеров: США и ЕС. Около 42% жалоб Бразилии было против США и около 25% против ЕС, составляя в общем 67% от всех жалоб Бразилии. Из 26 запросов на консультации 22 касались определенных секторов, самые важные из которых сельскохозяйственные товары (11), товары из стали или железа (5) и средства передвижения (авиастроение и автобусы, 4). В период с 2003 по 2006 сельскохозяйственные товары составляли 37-39% от всего экспорта Бразилии, а железо и сталь и средства передвижения каждый составляли 6-7.5% всего экспорта[[37]](#footnote-37). Таблица 1 содержит разбивку по странам, с которыми у Бразилии были споры в качестве истца или ответчика.

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна-член ВТО | Бразилия истец | Бразилия ответчик |
| США | 10 | 4 |
| ЕС | 7 | 4 |
| Канада | 3 | 1 |
| Аргентина | 2 | 1 |
| Другие | 1 (Перу) | 1 (Индия) |
|  | 1 (Турция) | 1 (Шри-Ланка) |
|  | 1 (Мексика) | 1 (Филиппины) |
|  | 1 (ЮАР) | 1 (Япония) |

Источник: база данных ВТО <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm>

В общем и целом такое активное участие Бразилии в системе разрешения споров ВТО было отчасти обусловлено первыми спорами, в которых Бразилия выступала ответчиком. С тех пор Бразилия была одним из самых активных участников как с точки зрения количества споров, так и с точки зрения их качества, т.к. в результате были приняты стратегически важные решения. Эти решения предоставили Бразилии рычаг в торговых переговорах, а также инструменты для ее сторонников, например для тех, кто хотел бы уменьшить субсидирование сельского хозяйства со стороны ЕС и США. Международная политическая отдача от инвестиций в систему разрешения споров ВТО много значит для Бразилии.

# 2.1. Новый подход Бразилии к участию в системе международной торговли

Осознание бразильскими чиновниками необходимости юридической и технической помощи извне предоставило стимул бизнесу, юристам и консультантам инвестировать в улучшение знаний и установление контактов с правительством в области международных торговых переговоров и разрешения споров. Это привело к появлению в Бразилии необходимого круга специалистов по торговому праву. В свою очередь инвестиции частного и публичного сектора в специальные знания по торговому праву и торговой политике помогли стране занять ведущую роль в делах ВТО: в переговорах, разрешении споров, наблюдении за выполнением соглашений ВТО.

Для наиболее эффективного участия в механизме по разрешению споров ВТО Бразилия создала систему, основанную на трех элементах. Они включают в себя Отдел по разрешению споров, Постоянное представительство Бразилии при ВТО и частный сектор. Все три элемента координируют свою деятельность, связанную с разрешением споров, что способствует более точному определению нужд и потребностей бизнеса и приоритезации целей торговой политики.

Изучая опыт Бразилии, Шаффер Г. провел объемное исследование с опросами и интервью бразильских чиновников. Его работа пролила свет на внутренние преобразования, которые провела Бразилия[[38]](#footnote-38).

Реорганизация госструктур

Министерство иностранных дел Бразилии является главным органом, ответственным за внешнюю политику, включая взаимодействие с международными организациями. До 2001 года всеми вопросами торговли, включая переговоры в рамках ВТО и различных региональных интеграционных объединений, занимался Департамент инвестиционных товаров. Министерство иностранных дел провело его реорганизацию. Департамент был разделен на 6 специальных департаментов, которые должны обеспечивать всестороннюю поддержку переговорных процессов. За все вопросы в рамках ВТО отвечает Генеральный секретариат по вопросам интеграции, экономики и внешней торговли.

Был создан специальный отдел по разрешению торговых споров (Coordenação Geral de Contenciosos) в Генеральном секретариате по вопросам интеграции, экономики и внешней торговли. Он состоит из 5-6 специалистов, которые находятся как в Бразилиа, так и в Женеве. Отдел отвечает за юридическую и фактическую сторону инициирования спора ВТО, определяет стратегию, занимается подготовкой юридических документов и представляет Бразилию на слушаниях Третейской группы, Апелляционного органа ВТО и на переговорах по разрешению споров, а также следит за переговорами по дополнениям в ДРС. Отдел оказывает поддержку членам Постоянного представительства в Женеве, а также является координационным центром по взаимодействию с бизнесом, торговыми ассоциациями и частными юридическими фирмами.

Была создана Палата внешней торговли CAMEX (Câmara de Comércio Exterior) – межведомственный орган, который определяет, координирует и осуществляет внешнюю торговую политику. В Палату входят 6-7 министров. Встречи происходят в среднем каждые два месяца. Ответственными за проведение торговой политики были назначены три министра. Министерство иностранных дел является центральным органом, отвечающим за торговые переговоры и разрешение споров, координирующим свою деятельность с Министерством развития, промышленности и внешней торговли и Министерством сельского хозяйства. Министерство развития занимается вопросами, связанными с расследованиями по антидемпингу и компенсационным мерам, общим содействием экспорту и государственным кредитованием.

Подготовка кадров

В 1998 г. была создана программа для специалистов в области внешней торговли. Чтобы получить должность в министерстве, кандидат должен иметь образование в области международного права, мировой экономики или международных отношений. Работе предшествует двухгодичная стажировка в одном из министерств CAMEX, для которой необходимо успешно сдать достаточно сложный экзамен. В основном стажеры проходят практику в Департаменте внешней торговли.

В сентябре 2002 г. Постоянное представительство Бразилии в Женеве организовало программу стажировок в Женеве для молодых специалистов, которые изучают или закончили обучение права ВТО. Стажировки финансируются частным сектором, в основном юридическими фирмами, в которых работают эти специалисты. Одним из условий прохождения стажировки было подписание соглашения с правительством о неразглашении. На время стажировки участники брали отпуск. Сотрудники постпредства проводили обучение стажеров, чтобы подготовить их к мероприятиям ВТО, которые они будут посещать, и к торговым спорам, в которых они будут задействованы.

За первые три года реализации данной программы около 40 юристов из более чем 30 фирм прошли стажировку в Женеве. Несколько госслужащих из других министерств также приняли участие в программе для более широкого распространения знаний о ВТО и ее системе разрешения споров. Изначально программа стажировок в Женеве предназначалась для обучения юристов, но затем специалисты с образованием в области мировой экономики и сотрудники промышленных ассоциаций также проявили к ней интерес. Однако, несмотря на то, что профессиональный состав стажеров стал разнообразнее, большинство из них работало в Сан-Паулу, финансовой и промышленной столице Бразилии. Причиной, вероятнее всего, является то, что в основном только фирмы Сан-Паулу считают инвестиции в обучение юристов в Женеве оправданными.

Удачный пример стажировок в Женеве побудил Отдел по разрешению споров Бразилии на создание программы стажировок в столице Бразилиа в 2004 г. Некоторые участники женевской программы, вернувшись в Бразилию, приняли в ней участие. Другие стажеры продолжили работать над вопросами, связанными с ВТО, на общественных началах. Например, они внесли свой вклад в спор относительно запрета на ввоз шин из ЕС[[39]](#footnote-39), когда представители пострадавшего сектора не наняли юридическую фирму для помощи правительству.

Посольство Бразилии в Вашингтоне в 2003 г. создало программу стажировок аналогичную женевской. Целью программы было изучение вопросов, связанных с антидемпингом, и обеспечение доступа на американский рынок бразильских товаров. Изучение практики применения антидемпингового законодательства США позволило стажерам подготовиться к разрешению споров ВТО по этому соглашению. Некоторые бразильские юридические фирмы заявили о необходимости создания программы стажировок в отделе, занимающемся антидемпинговыми расследованиями.

Процедура инициации спора

Для помощи экспортерам предоставляются интегрированные базы данных по торговым барьерам. Например, INMETRO[[40]](#footnote-40) предоставляет электронную базу данных по техническим барьерам в торговле, которые применяются против бразильского экспорта. Министерство развития предприняло попытку создать базу данных по всем торговым барьерам на экспортных рынках Бразилии. К сожалению, такая база была создана только для 1999 года. Был также создан Интернет сайт для экспортеров, который содержит всю необходимую информацию по иностранному регулированию и торговой практике[[41]](#footnote-41).

Подразделение по разрешению торговых споров является центральным органом, к которому могут обращаться представители бизнеса, торговых ассоциаций, юридических фирм по вопросам внешней торговли. Частный сектор может также обращаться с вопросами в соответствующие министерства, но эти министерства также работают с Подразделением.

Как только появляется потенциальный спор, Подразделение связывается с другими отделами министерства иностранных дел и другими министерствами, к которым относится данное дело. Вместе они собирают и анализируют данные и фактическую сторону дела с юридической точки зрения.

Если принимается решение о необходимости инициирования спора, то соответствующие документы передаются CAMEX, который решает, нужно ли обращаться в ВТО с запросом на консультации. Данный вопрос может вызвать серьезные разногласия. Например, в случаях США-хлопок, ЕС-сахар министры долго не могли прийти к соглашению. В случае, когда Бразилия выигрывает спор, а страна-ответчик не выполняет свои обязательства, CAMEX решает, будет ли Бразилия отменять свои уступки. CAMEX выносило такие решения два раза. А именно в случае Канада-авиация и США-хлопок, однако, эти меры еще не были реализованы. Таким же образом CAMEX решает, что предпринять в случае жалоб на бразильские торговые меры регулирования: разрешать спор в судебном порядке или путем переговоров и на каких условиях. Только для участия Бразилии в спорах в качестве третьей стороны не требуется утверждение CAMEX и министерство иностранных дел может решать этот вопрос самостоятельно.

После того, как CAMEX принимает решение об участии в споре, всеми вопросами занимается Подразделение по разрешению споров. Подразделение консультируется с юрисконсультами, особенно, когда Бразилия выступает инициатором спора. Частный сектор обычно сам нанимает юрисконсультов, но в некоторых случаях это делает министерство. Чаще всего юрисконсультами выступали американские юридические фирмы благодаря своей обширной практике в разрешении споров ВТО. Также некоторые компании и торговые ассоциации нанимали бразильские юридические компании. Бразилия стала первой из развивающихся стран, в которой местные юридические компании вели торговый спор ВТО без помощи со стороны американских или европейских фирм.

Подразделение по разрешению споров обменивается информацией и обсуждает стратегию с другими министерствами соответствующей области, например с министерством сельского хозяйства по спору ЕС-сахар. Подразделение тесно сотрудничает со своими сотрудниками, которые находятся в Постоянном представительстве в Женеве (2-3 сотрудника). Они следят за изменениями в системе разрешения споров ВТО и сообщают о них в столицу. Сюда входят собрания Органа по разрешению споров, встречи других органов ВТО, на которых могут быть затронуты вопросы разрешения споров (Комитет по сельскому хозяйству, Комитет по СФС) и встречи по реформированию системы. Специальный сотрудник передает все документы Бразилии, касательно участия в спорах в качестве истца, ответчика или третьей стороны. Сотрудники также работают со стажерами из юридических фирм и сотрудниками других госучреждений.

Сотрудники подразделения по разрешению споров, располагающегося в Бразилиа и Женеве, оказывают юрисконсультам необходимую фактическую поддержку и дают общие рекомендации. Это важно, потому что могут возникнуть разногласия между правительством и компанией или торговой ассоциацией, которые финансируют юристов. Подразделение по разрешению споров Бразилии может эффективнее помогать частному сектору по сравнению с другими развивающимися странами, т.к. за время участия во множестве торговых споров его сотрудники накопили достаточный запас знаний относительно юридических процедур и права ВТО.

# 2.2. Участие Бразилии в спорах ВТО

На Бразилию приходится 5,7% от всех инициированных споров. На Графике 2 отображено количество всех заявок на консультации и количество заявок Бразилии как истца, и как ответчика. Можно сразу заметить, что Бразилия очень активно участвовала в СРС между 2000 и 2002 годами. Такую высокую активность можно объяснить девальвацией бразильской валюты в 1998 году, что послужило причиной недовольства промышленного сектора относительно условий доступа на экспортные рынки[[42]](#footnote-42). Другой причиной могут послужить изменения в фокусе внимания правительства к вопросам торговой политики и возросшее влияние промышленных лоббистов.

Из 26 заявлений Бразилии на проведение консультаций по 12 заявлениям был принят доклад Третейской группы и по 9 из них был принят доклад Апелляционного органа[[43]](#footnote-43). Следует отметить, что на апрель 2013 г. 11 заявлений на консультации находятся на стадии “На консультациях”. Обычно на консультациях споры задерживаются, если была создана одна Третейская группа по нескольким заявлениям на консультации, если страны решили вопрос между собой самостоятельно, но не сообщили об этом секретариату ВТО или вопрос перестал быть актуальным.

График 2

Источник: база данных ВТО <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm>

Из 14 случаев, когда Бразилия выступала ответчиком, в трёх случаях был принят доклад Третейской группы и в этих же случаях был принят доклад Апелляционного органа. Остальные заявления на консультации не прошли дальше стадии консультаций или же споры были завершены странами самостоятельно. Некоторые из мер, применяемых Бразилией, носили временный характер. Например, субсидии для автомобильного сектора[[44]](#footnote-44). В таких случаях странам обычно нет смысла проходить через всю процедуру разрешения споров ВТО, т.к. мера будет отменена через некоторое время.

Если посмотреть на Соглашения ВТО, которые были заявлены Бразилией или же против Бразилии, то в этом случае превалируют Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам и Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей. Одной из причин может быть политика предоставления субсидий, а другой – нехватка времени для изменения законодательства в соответствии с правилами ВТО[[45]](#footnote-45).

Есть ли какая-либо зависимость между заявлениями на проведение консультаций со стороны Бразилии и со стороны других стран против мер, применяемых Бразилией? В общем и целом такой зависимости не наблюдается. Споры, инициированные против Бразилии, не являются следствием предшествующих жалоб самой страны. Однако один случай выделяется из всех остальных. Жалоба Бразилии по спору ЕС – сахар привела к тому, что ОЭСР по инициативе Франции начала пристальное исследование рынка сельского хозяйства в Бразилии на наличие субсидий. Данное исследование не привело к отрицательным для Бразилии выводам, поэтому ЕС начал искать любую другую возможность для инициирования спора против Бразилии[[46]](#footnote-46). 20 июня 2005 г. ЕС подал заявление на консультации с Бразилией относительно запрета на импорт восстановленных шин[[47]](#footnote-47). Являются ли эти действия ЕС намеренными в ответ на жалобу Бразилии или нет – неизвестно.

Бразилия-истец

Первый свой спор Бразилия инициировала против США[[48]](#footnote-48) относительно законодательства, дискриминирующего импортный бензин. Данное законодательство применяло более строгие требования к химическим характеристикам импортного бензина, чем к бензину, произведенному на территории США[[49]](#footnote-49). Венесуэла подала заявление на проведение консультаций 24 января 1995 г., а Бразилия в апреле 1995 г. Сначала было создано две Третейские группы, но потом два спора были объединены под одной Третейской группой. Страны заявляли, что США нарушает положения ГАТТ и Соглашения по ТБТ. Третейская группа постановила, что законодательство США относительно импортного бензина не соответствует положениям ГАТТ. США подали апелляцию. Апелляционный орган пересмотрел выводы Третейской группы касательно интерпретации Статьи XX(g) ГАТТ, но согласился с ней, что мера США не соответствует нормам и принципам соглашений ВТО. США объявили о выполнении рекомендаций 19 августа 1997 г.

Бразилия инициировала спор против ЕС в феврале 1997 г. относительно импортного режима для замороженного мяса птицы и применения импортной квоты на эти продукты[[50]](#footnote-50). Бразилия заявила, что действия ЕС не соответствуют положениям ГАТТ, Соглашения по сельскому хозяйству и Соглашения по процедурам импортного лицензирования. Третейская группа пришла к заключению, что Бразилия не смогла доказать несоответствие процедур ЕС соглашениям ВТО. Таким образом, Третейская группа отклонила все претензии Бразилии. Бразилия обратилась к Апелляционному органу. Он поддержал большинство выводов Третейской группы, но пересмотрел заключение о нарушении Статьи 5.1(b) Соглашения по сельскому хозяйству. Апелляционный орган заключил, что ЕС нарушил Статью 5.5 Соглашения по сельскому хозяйству. Бразилия и ЕС заявили, что пришли к соглашению относительно разумного периода времени для выполнения рекомендаций.

В декабре 1997 г. Бразилия запросила проведение консультаций с Перу касательно компенсационного расследования против импортных автобусов из Бразилии[[51]](#footnote-51). Бразилия заявила, что процедуры расследования не соответствуют статьям Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам. Однако Третейская группа не была создана, и не было объявлено о разрешении спора.

В декабре 1998 г. Бразилия подала заявление на проведение консультаций с ЕС в отношении преференциального режима, предоставляемого в рамках Генеральной системы преференций ЕС[[52]](#footnote-52). Бразилия заявила, что система преференций ЕС отдает предпочтение товарам, которые происходят из стран андского региона и стран Центральной Америки и которые проводят политику борьбы с производством и распространением наркотиков. Согласно заявлению Бразилии этот режим неблагоприятно сказывается на экспорте растворимого кофе из Бразилии в ЕС. По этому спору не было создано Третейской группы и не было объявлено о его разрешении. Позже ЕС еще раз обратился в ВТО по этому же вопросу[[53]](#footnote-53), но результат остался тем же.

Одними из наиболее известных споров с участием Бразилии стала серия споров Бразилия – Канада, которые представляли интересы своих авиастроительных компаний Эмбраер и Бомбардьер соответственно. Со стороны Бразилии была два заявления на проведение консультаций[[54]](#footnote-54). В марте 1997 г. Бразилия подала первое заявление на консультации с Канадой в отношении субсидий, предоставляемых правительством Канада или некоторыми провинциями, направленных на поддержку экспорта гражданской авиации. Третейская группа была создана в июле 1998 г. Третейская группа пришла к выводу, что некоторые из канадских мер не соответствуют положениям Соглашения по субсидиям, но отклонила заявление Бразилии, что эта мера является экспортной субсидией. Канада подала апелляцию. Апелляционный орган поддержал выводы Третейской группы.

Однако в ноябре 1999 г. Бразилия запросила создание Третейской группы по Статье 21.5 ДРС в связи с тем, что Канада не приняла меры, чтобы полностью привести рекомендации ОРС в исполнение. Созданная Третейская группа заключила, что Канада выполнила рекомендации ОРС, т.к. отменила программу помощи региональному авиастроению Технологическое Партнерство Канады (Technology Partnership Canada). Но Третейская группа пришла к выводу, что Канада не выполнила рекомендации по отмене другой программы помощи авиастроительной отрасли Canada Account Assistance. Бразилия подала апелляцию. Апелляционный орган постановил, что Бразилии не удалось продемонстрировать, что Канада не выполнила рекомендации ОРС. Канада объявила о своем намерении выполнить рекомендации ОРС относительно программы помощи Canada Account Program.

В июне 1996 г. Канада запросила проведение консультаций с Бразилией относительно экспортных субсидий, предоставляемых авиастроительному сектору[[55]](#footnote-55). Канада заявила, что бразильская программа PROEX нарушает статьи Соглашения по Субсидиям. Третейская группа заключила, что бразильская мера не соответствовала некоторым статьям соглашения. Бразилия подала апелляцию, но Апелляционный орган поддержал все выводы Третейской группы.

В ноябре 1999 г. Канада запросила создание Третейской группы по Статье 21.5 ДРС, вследствие того, что Бразилия не выполнила рекомендации ОРС. Третейская группа пришла к заключению, что программа Бразилии PROEX нарушает Соглашение по субсидиям. Третейская группа подчеркнула, что эта программа оправдывается Приложением I Соглашения по субсидиям. Бразилия подала апелляцию. Апелляционный орган поддержал вывод Третейской группы о том, что Бразилия не выполнила рекомендации ОРС. Новая Третейская группа заявила в июле 2001 г., что бразильская программа PROEX III не нарушает Статью 3.1(а) Соглашения по субсидиям.

Итогом споров Канады и Бразилии стало взаимное соглашения сторон.

Бразилия-ответчик

Первые два спора, где Бразилия выступает в качестве ответчика, касаются сельскохозяйственных продуктов – кокосовой стружки и сухого кокосового молока. Первый из них[[56]](#footnote-56) был инициирован Филиппинами 27 ноября 1995 г., а второй – Шри Ланкой 23 февраля 1996 г. Филиппины заявляли, что компенсационная пошлина Бразилии на кокосовую стружку для экспортеров из Филиппин нарушает соглашения ВТО. По этому спору была создана Третейская группа, в докладе которой говорилось, что положения соглашений, указанных Филиппинами, не применимы в этом случае. Апелляционный орган поддержал выводы Третейской группы. Второй спор[[57]](#footnote-57) с Шри Ланкой в качестве истца также касался компенсационной пошлины Бразилии. Шри Ланка заявляла, что эта пошлина на кокосовую стружку и сухое кокосовое молоко для ее экспортеров нарушает некоторые положения ГАТТ и Соглашения по Сельскому хозяйству. Однако по этому спору не было создано Третейской группы, как и информации о его разрешении.

Сразу несколько жалоб поступило с 1996 по 1997 гг. на инвестиционные меры в автомобильном секторе от Японии, две от США и одна от ЕС[[58]](#footnote-58). Страны заявляли, что меры, принимаемые Бразилией, нарушают статьи ГАТТ, ТРИМС и Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам и ведут к обнулению выгод. Несмотря на то, что со стороны США было даже два заявления на проведение консультаций, ни по одному из заявлений не было создано Третейской группы или объявлено о разрешении спора, как для США, так и для ЕС с Японией.

Две жалобы от ЕС касались условий для импорта[[59]](#footnote-59). В январе 1998 г. ЕС подал заявление на проведение консультаций с Бразилией относительно мер, введенных ЦБ Бразилии. Эти меры, по мнению ЕС, негативно влияли на условия оплаты для импорта и нарушали статьи Соглашения по процедурам импортного лицензирования. В октябре 1999 г. ЕС подал жалобу касательно неавтоматической процедуры лицензирования импорта и практики применения минимальной цены. ЕС заявлял, что эти меры затрагивают экспорт текстиля из ЕС. По обоим случаям не было создано Третейской группы или объявлено о разрешении.

На практику применения минимальной импортной цены при оценке таможенной стоимости также пожаловались Соединенный Штаты в мае 2000 года[[60]](#footnote-60). Они заявляли, что эта практика вместе с неавтоматической процедурой лицензирования направлена на запрет импорта товаров, стоимость которых находится ниже минимального установленного уровня. Также не было создано Третейской группы или объявлено о разрешении спора другим путем.

Спор, который завершился взаимным соглашением сторон, был инициирован США против Бразилии относительно патентного законодательства[[61]](#footnote-61). Как заявляет США, меры, принятые Бразилией, дискриминируют импортные лекарственные препараты. Дело в том, что правительство Бразилии проводит активную политику по борьбе со СПИДом. В рамках этой политики проводится создание дженерических копий 8 из 12 лекарственных препаратов, которые входят в “Коктейль против СПИДа”. За счет внутреннего производства необходимых лекарств Бразилия стремится сократить их стоимость и сделать препараты более доступными для населения[[62]](#footnote-62). США заявляет, что патентные меры Бразилии нарушают положения Соглашения ТРИПС. В феврале 2001 г. была создана Третейская группа, но спор был решен по договоренности сторон.

Индия инициировала спор против Бразилии в отношении антидемпинговой пошлины на джутовые сумки и сумки из джутового волокна[[63]](#footnote-63). Предметом спора являлось нежелание Бразилии пересмотреть антидемпинговую пошлина на перечисленные товары из Индии. Согласно заявлению Индии действия Бразилии нарушали положения ГАТТ и Соглашение ВТО. Третейская группа не была создана, как и не было информации о разрешении спора.

ЕС подал заявление на проведение консультаций с Бразилией 20 июня 2005 г. касательно мер, влияющих на экспорт восстановленных шин из ЕС[[64]](#footnote-64). Третейская группа, созданная по этому спору, постановила, что Бразилия может сохранить свою меру, но должна привести ее в соответствие с положениями ВТО.

Аргентина инициировала спор против Бразилии относительно антидемпинговых мер, проводимых Бразилией по отношению к импорту резины из полиэтилентерефталата[[65]](#footnote-65). Была создана Третейская группа 24 июля 2007 г. Внешнеторговая палата Бразилии приняла решение о приостановлении применения антидемпинговых пошлин к импорту резины из Аргентины. В связи с этим решением Аргентина попросила Третейскую группу о приостановлении работы. Т.к. не было запроса на восстановление работы Третейской группы, то 5 февраля 2009 г. ее полномочия истекли.

Следует отметить, что для описания споров были взяты официальные данные с сайта ВТО[[66]](#footnote-66). То, что информация о разрешении спора сторонами самостоятельно не отображена на сайте, не означает, что не было достигнуто никакого решения. Однако, т.к. целью данной работы является изучение участия стран именно в системе разрешения споров ВТО, то имеет значение лишь официальная процедура.

# 3. **Эмпирический анализ факторов, влияющих на участие в системе разрешения споров ВТО**

Для того, чтобы выявить, какие факторы и насколько влияют на участие в системе разрешения споров, проведем эмпирический анализ данных.

# 3.1. Описание регрессионной модели

Т.к. Бразилия инициировала лишь 26 споров, то, если проводить анализ лишь для нее, то результаты могут быть не совсем верными. Для увеличения числа наблюдений возьмем группу стран, куда входит Бразилия. Такой группой будут страны с доходом выше среднего по классификации Всемирного банка (upper-middle income countries). Из этой группы выбираем страны-члены ВТО, и у нас остается 40 стран, список которых можно посмотреть в Приложении.

Мы хотим посмотреть двусторонние отношения стран с другими членами ВТО. Для этого каждой стране из нашего списка ставим в пару страну-член ВТО. На апрель 2013 г. ВТО насчитывает 159 членов. Таким образом, получаем 40x159=6360 случаев.

Однако, эти случаи также включают сраны, которые лишь недавно присоединились к ВТО и не имели достаточно времени, чтобы быть вовлеченными в те или другие споры. Поэтому мы исключим страны, которые присоединились к ВТО позже 2011 года.

Зависимой переменной будет выступать количество инициированных споров странами, входящими в группу стран с доходом выше среднего. За независимые переменные возьмем разницу между ВВП страны-истца и страны-ответчика, ВВП на душу населения ответчика и истца, официальную помощь в целях развития истцу и ответчику, использование кредитов МВФ обеими сторонами и индекс легкости ведения бизнеса в обеих странах, экспорт из страны-истца в страну-ответчик и географическое расстояние.

Такие показатели как разница ВВП и ВВП на душу населения рассчитаны как среднее между этими показателями за 2005-2007 гг. Показатели выражены в текущей стоимости долларов США. Данные предоставлены Всемирным банком, базой данных Показателей мирового развития (WDI).

Данные об официальной помощи в целях развития и другой полученной официальной помощи также как и данные по используемым кредитам МВФ были взяты из базы данных Всемирного банка и посчитано среднее за 2005-2007 гг.

Индекс легкости ведения бизнеса рассчитывается Всемирным банком и объединяет в себе несколько других показателей, которые в сумме определяют “дружелюбность” процедур, связанных с ведение бизнеса. Самая дружелюбная страна получает отметку “1”. Эти данные для всех стран представлены за 2011 г. По некоторым странам таких показателей нет, например, для Кубы по понятным причинам.

Данные по экспорту из страны-истца в страну-ответчик были собраны из базы данных COMTRADE и разбиты на пары.

Географическое расстояние между странами было предоставлено базой данных Французского Исследовательского Центра Международной Экономики (SEPII). Расстояние рассчитывается между наиболее населенными городами.

Для анализа данных используется регрессионная модель Пуассона[[67]](#footnote-67).

После объединения нескольких баз данных некоторые наблюдения исключились. В конечном итоге осталось 3507 наблюдений. В таблице 2 представлены некоторые результаты регрессии. Все результаты регрессии можно посмотреть в Приложении.

Таблица 2.

|  |  |
| --- | --- |
| Количество наблюдений | 3507 |
| Псевдо R-квадрат | 0,2387 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Инициация спора | Коэффициент | P>|z| |
| ВВП на душ.нас. Ответчика | -.0000868 | 0.000 |
| Помощь ответчику | -7.37e-10 | 0.045 |
| Кредиты МВФ ответчика | 2.21e-10 | 0.000 |
| Условия для бизнеса ответчика | -.0153053 | 0.000 |
| ВВП на душ.нас. Истца | .0001173 | 0.088 |
| Помощь истцу | -2.72e-09 | 0.000 |
| Кредиты МВФ истца | 1.35e-10 | 0.025 |
| Условия для бизнеса истца | -.0048768 | 0.238 |
| Разница между ВВП | 3.72e-13 | 0.230 |
| Экспорт истца ответчику | 2.89e-11 | 0.022 |
| Расстояние от истца | .0028736 | 0.000 |
| Расстояние от ответчика | .0040176 | 0.000 |

# 3.2. Интерпретация результатов регрессионной модели

Получив результаты, мы видим, что значимыми переменными являются ВВП на душу населения ответчика, полученные от МВФ кредиты ответчика, условия для бизнеса в ответчике, помощь в целях развития истцу и географические показатели истца и ответчика. Менее значимы переменные, такие как помощь в целях развития истцу, предоставленные кредиты МВФ истцу и экспорт из страны-истца в страну-ответчик.

ВВП на душу населения ответчика имеет обратную зависимость от количества инициированных споров. Т.е. против страны с большим уровнем ВВП на душу населения инициируется меньше споров, чем против страны с малым уровнем ВВП на душу населения. Это имеет смысл, т.к. если интерпретировать ВВП на душу населения как правовые ресурсы страны, как делается в некоторых исследованиях, то, получается, что против страны с большими правовыми ресурсами инициируют меньше споров. Вероятность выигрыша в споре с такой страной значительно меньше, чем с любой другой, возможно, поэтому страны не хотят с ними связываться.

Интересно, что ВВП на душу населения в стране-истце не значим. Но это может быть причиной неточностей в данных.

Зависимость между выданными кредитами МВФ ответчику и количеством инициированных споров можно объяснить несколькими способами. Во-первых, получение кредита от МВФ требует соблюдения достаточно жестких условий. Чаще всего кредитами пользуются развивающиеся страны, у которых не хватает собственных средств. Другие страны могут воспользоваться положением страны-ответчика и инициировать против него спор, т.к. он находится в зависимом положении. Страна-ответчик может вводить меры, нарушающие положения ВТО, для того, чтобы улучшить свое финансовое положение. Также были случаи, когда рекомендации МВФ шли в противоречие с соглашениями ВТО, и страна невольно становилась нарушителем либо одних, либо других соглашений.

Помощь ответчика в целях содействия и другая официальная помощь имеет отрицательную зависимость от количества инициированных против этой страны споров. Причиной может быть финансовая зависимость страны от более развитых стран, что является причиной ее нежелания вводить какие-либо меры против этих стран. Также, как уже говорилось, такие страны могут иметь преференциальные торговые соглашения, что также влияет на их решение ввести дискриминационные меры.

Географическое расстояние, как истца, так и ответчика имеет прямую зависимость от количества инициированных споров. Такой результат можно объяснить возможным нежеланием соседей чинить препятствия в торговле друг с другом. Возможно, что эти страны входят в одну зону свободной торговли, как, например, НАФТА или МЕРКОСУР. У этих объединений есть свои механизмы разрешения торговых споров, которыми страны часто пользуются. В будущем было бы интересно провести подобный же анализ, но с учетом наличия общих границ между истцом и ответчиком, зоны свободной торговли или другого регионального торгового соглашения.

В общем и целом, результаты данной регрессионной модели не противоречат ранее сделанным выводам и предыдущим исследованиям. Возможно, следует увеличить число стран-истцов до всех членов ВТО и ввести больше географических переменных.

# Заключение

В заключении хотелось бы еще раз обратиться к нескольким выводам данной работы относительно того, почему Бразилию ставят в пример другим развивающимся странам. Во-первых, правовой и судебный характер системы разрешения споров ВТО имел важное значение для Бразилии, стимулируя погоню за знаниями и опытом в этой сфере и помогая изменить отношения правительства с бизнесом и гражданским обществом относительно торговой политики. Во-вторых, участие в системе разрешения споров в качестве ответчика может положительно сказаться на развитии механизмов государственно-частного партнерства для защиты интересов страны на международном уровне. В-третьих, эти изменения представляют собой не ослабление власти государства, а наоборот, усиление возможностей страны на международном уровне через распространение знаний о международном торговом праве и торговой политике среди населения. В-четвертых, правительству пришлось стать более открытым и готовым к диалогу, т.к. появились разные точки зрения на вопросы торговой политики как внутри самого правительства, так и за его пределами. В-пятых, описанные выше процессы не возникли сами по себе, а являются результатом совокупности определенных национальных и международных факторов. Следует подчеркнуть важную роль высокопрофессионального Министерства иностранных дел Бразилии, появления карьерных возможностей в области международной торговли, сотрудничество частного сектора с правительством и общее изменение стратегии развития Бразилии. Но, несмотря на то, что пример Бразилии дает надежду другим развивающимся странам, эти страны в основном сталкиваются с большим количеством препятствий и им необходимо разработать собственную стратегию с учетом местных особенностей.

Эмпирический анализ, проведенный в этой работе, показал, что факторы страны-ответчика имеют большее значение, чем страны-истца. Страны, которые находятся на близком географическом расстоянии друг от друга, меньше используют систему разрешения споров ВТО, чем те страны, которые расположены достаточно далеко. ВВП на душу населения страны-истца отрицательно влияет на желание другой страны инициировать против нее спор.

В работе были выявлены интересные закономерности, которые можно подробно исследовать в будущем.

# Приложение

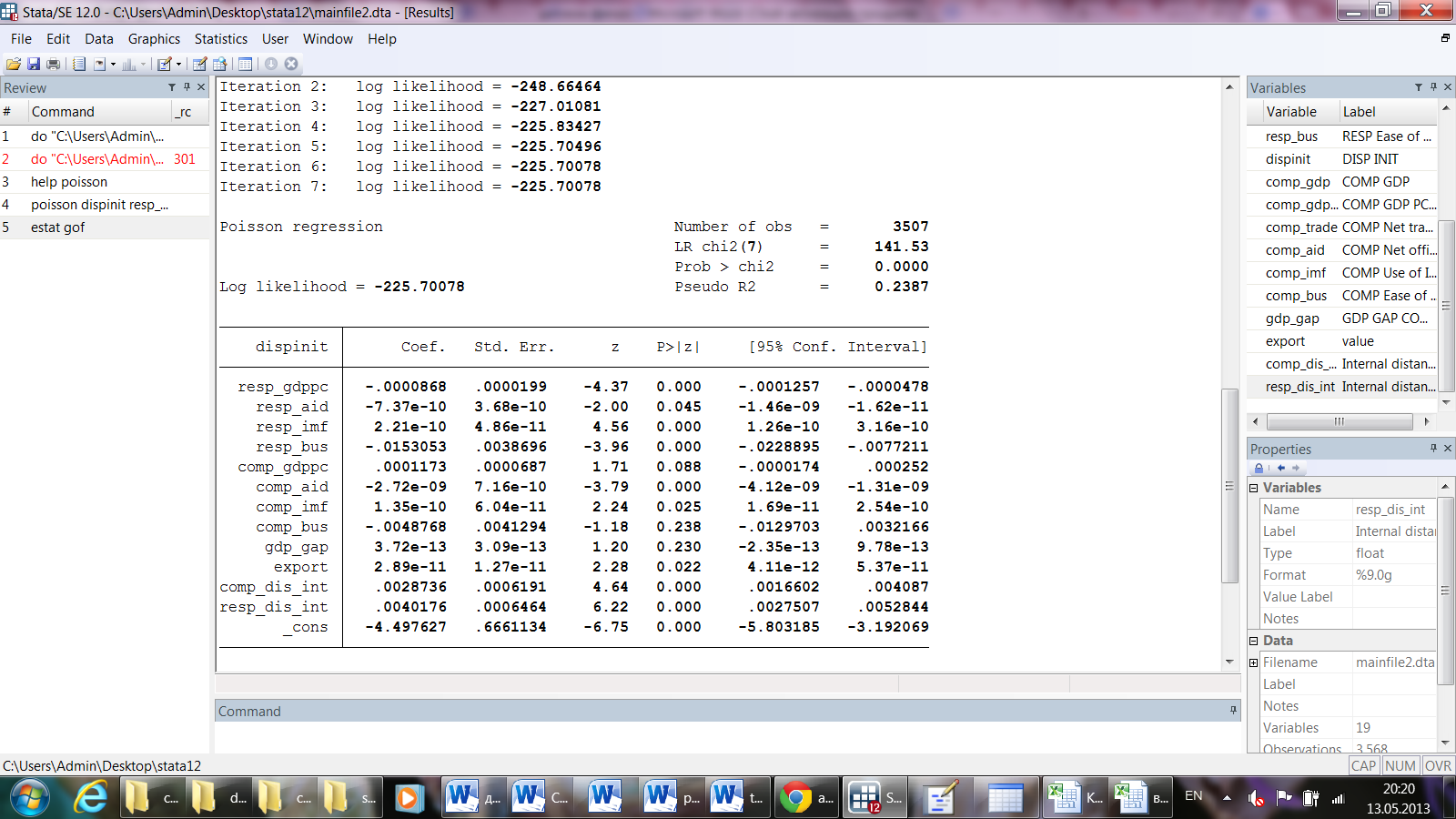
Приложение 1.

Список стран-членов ВТО с доходом выше среднего по классификации Всемирного Банка, которые использовались для эмпирического анализа

|  |  |
| --- | --- |
| Ангола | Литва |
| Антигуа и Барбуда | Республика Македония |
| Аргентина | Малайзия |
| Ботсвана | Мальдивы |
| Бразилия | Мавритания |
| Болгария | Мексика |
| Чили | Намибия |
| Китай | Панама |
| Колумбия | Перу |
| Коста-Рика | Румыния |
| Куба | Южная Африка |
| Доминика | Сент-Люсия |
| Доминиканская республика | Сент-Винсент и Гренадины |
| Эквадор | Суринам |
| Габон | Таиланд |
| Гренада | Тунис |
| Ямайка | Турция |
| Иордания | Уругвай |
| Латвия | Венесуэла |

Приложение 2.

Результаты регрессии Пуассона



1. Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes, Apr. 15,

   1994, 1869 U.N.T.S. 401 (1994). [↑](#footnote-ref-1)
2. Однако ВТО признает классификацию Наименее Развитых Стран (НРС), предоставленную ООН. [↑](#footnote-ref-2)
3. ЕС и США [↑](#footnote-ref-3)
4. ЕС, США, Канада, Япония, но можно встретить и ЕС, США, Бразилия, Индия [↑](#footnote-ref-4)
5. Данные с сайта ВТО <http://wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm> [↑](#footnote-ref-5)
6. Например, в споре DS35 Венгрия – Экспортные субсидии сельскохозяйственным товарам, истцами выступали Аргентина, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Таиланд, США. Для эмпирического анализа страны разобьют на пары Аргентина-Венгрия, Австралия-Венгрия, Канада-Венгрия, Новая Зеландия-Венгрия, Таиланд-Венгрия, США-Венгрия. [↑](#footnote-ref-6)
7. Если фокус работы направлен на сам факт инициации спора, то имеет смысл учитывать все поданные заявления на проведение консультаций. Если же важны именно состоявшиеся споры, которые прошли дальше первой стадии, то необходимо удалить некоторые случаи. [↑](#footnote-ref-7)
8. Система Разрешения Споров ВТО [↑](#footnote-ref-8)
9. Horn, H., Nordström, H. and P.C Mavroidis (1999). “Is the use of the WTO dispute settlement system biased?”, CEPR Discussion Paper Series No 2340. [↑](#footnote-ref-9)
10. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-10)
11. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-11)
12. Bown, C. (2004a). “On the economic success of GATT/WTO dispute settlement”, The Review of

    Economics and Statistics, 37: 678 – 720. [↑](#footnote-ref-12)
13. Trade policy review <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm> [↑](#footnote-ref-13)
14. Bown, C. (2004b). “Developing countries as plaintiffs and defendants in GATT/WTO trade disputes”, The World Economy, 27: 59 – 80. [↑](#footnote-ref-14)
15. Bown, C. (2004a). “On the economic success of GATT/WTO dispute settlement”, The Review of

    Economics and Statistics, 37: 678 – 720. [↑](#footnote-ref-15)
16. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-16)
17. Horn, H., Nordström, H. and P.C Mavroidis (1999). “Is the use of the WTO dispute settlement system biased?”, CEPR Discussion Paper Series No 2340. [↑](#footnote-ref-17)
18. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-18)
19. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-19)
20. Guzman, A. and B. Simmons (2005). “Power plays and capacity constraints: the selection of

    defendants in WTO disputes”, Journal of Legal Studies 34, 557 – 598. [↑](#footnote-ref-20)
21. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-21)
22. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-22)
23. Там же. [↑](#footnote-ref-23)
24. Zejan, P. and F. Bartels (2006). “Be nice and get your money – An empirical analysis of World Trade

    Organization disputes and aid”, Journal of World Trade 40(6), 1021-1047. [↑](#footnote-ref-24)
25. Bown, C. (2005). “Participation in WTO dispute settlement: complainants, interested parties and

    free riders”, World Bank Economic Review, 19: 287-310. [↑](#footnote-ref-25)
26. Abbot, R. (2007). “Are developing countries deterred from using the WTO Dispute Settlement System?”, ECIPE Working Paper No 01/2007. [↑](#footnote-ref-26)
27. Reinhardt, E. (2000). “Aggressive multilateralism: the determinants of GATT/WTO dispute initiation 1948 – 1998”. Mimeo. [↑](#footnote-ref-27)
28. Bown, C. (2002). “The economics of trade disputes, the GATT’s Article XXIII and the WTO’s dispute

    settlement understanding”, Economics and Politics, 14: 283 – 323.

    Bown, C. (2004a). “On the economic success of GATT/WTO dispute settlement”, The Review of

    Economics and Statistics, 37: 678 – 720.

    Bown, C. (2004b). “Developing countries as plaintiffs and defendants in GATT/WTO trade disputes”,

    The World Economy, 27: 59 – 80. [↑](#footnote-ref-28)
29. Blonigen, B. and C. Bown (2003). “Antidumping and retaliation threats”, Journal of International

    Economics, 60: 249 – 273. [↑](#footnote-ref-29)
30. DS267 США – Хлопок, DS266 ЕС - Сахар [↑](#footnote-ref-30)
31. В качестве спора принимается заявление на проведение консультаций на апрель 2013 г. [↑](#footnote-ref-31)
32. DS46 [↑](#footnote-ref-32)
33. DS70 [↑](#footnote-ref-33)
34. Barral, W. (2007) “The Brazilian experience in Dispute Settlement”, UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean, UN Doc. LC/W.147.

    MacKinnon, M. “No evidence found of mad-cow disease”, Globe&Mail (Toronto), 10 February 2007, p.A1 [↑](#footnote-ref-34)
35. DS199 [↑](#footnote-ref-35)
36. Rosenberg, T. “Look at Brazil”, New York Times Magazine, 28 January 2001, pp.6,26 [↑](#footnote-ref-36)
37. База данных UN COMTRADE [↑](#footnote-ref-37)
38. Shaffer, G.C., Melendez-Ortiz, R. “Dispute Settlement at the WTP. The developing country experience”, Cambridge University Press, 2010 [↑](#footnote-ref-38)
39. WT/DS332 [↑](#footnote-ref-39)
40. <http://www.inmetro.gov.br/english/> [↑](#footnote-ref-40)
41. http://www.portaldoexportador.gov.br [↑](#footnote-ref-41)
42. Barral, W. (2007) “The Brazilian experience in Dispute Settlement”, UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean, UN Doc. LC/W.147. [↑](#footnote-ref-42)
43. База данных ВТО <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm> [↑](#footnote-ref-43)
44. Barral, W. (2007) “The Brazilian experience in Dispute Settlement”, UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean, UN Doc. LC/W.147. [↑](#footnote-ref-44)
45. Там же. [↑](#footnote-ref-45)
46. Barral, W. (2007) “The Brazilian experience in Dispute Settlement”, UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean, UN Doc. LC/W.147. [↑](#footnote-ref-46)
47. WT/DS332 [↑](#footnote-ref-47)
48. WT/DS4 [↑](#footnote-ref-48)
49. <http://www.inservice.ru/documents/wto/about/3-3.html> [↑](#footnote-ref-49)
50. WT/DS69 [↑](#footnote-ref-50)
51. WT/DS112 [↑](#footnote-ref-51)
52. WT/DS154 [↑](#footnote-ref-52)
53. WT/DS209 [↑](#footnote-ref-53)
54. WT/DS70, WT/DS71 [↑](#footnote-ref-54)
55. WT/DS46 [↑](#footnote-ref-55)
56. WT/DS22 [↑](#footnote-ref-56)
57. WT/DS30 [↑](#footnote-ref-57)
58. WT/DS51, WT/DS52, WT/DS65, WT/DS81 [↑](#footnote-ref-58)
59. WT/DS183, WT/DS116 [↑](#footnote-ref-59)
60. WT/DS197 [↑](#footnote-ref-60)
61. WT/DS199 [↑](#footnote-ref-61)
62. США настаивает на защите патентных прав фармацевтических компаний в Бразилии #280 (9) 05.03.2001 Газета Аптека <http://www.apteka.ua/article/11580> [↑](#footnote-ref-62)
63. WT/DS229 [↑](#footnote-ref-63)
64. WT/DS332 [↑](#footnote-ref-64)
65. WT/DS335 [↑](#footnote-ref-65)
66. <http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm> [↑](#footnote-ref-66)
67. При линейной регрессии R-квадрат равнялся лишь 0,08 [↑](#footnote-ref-67)