

УДК 341.1/8

Механизм разрешения споров в ВТО: двусторонние соглашения как наиболее желаемый результат окончания спора**Хасанова Л.А.**

Аспирант кафедры международного и европейского права Казанского (Приволжского) федерального университета

Несмотря на то, что механизм разрешения споров в ВТО провозглашает легалистский подход (по сравнению с предыдущей системой ГАТТ), дипломатические методы продолжают играть важную роль в урегулировании противоречий между государствами-членами по торговым вопросам. Автором анализируются процессуальные преимущества механизма разрешения споров в ВТО, которые способствуют урегулированию спора путем переговоров и ведут к заключению двусторонних взаимоприемлемых соглашений. Результаты исследования строятся на проведенных интервью с представителями стран-членов в ВТО, анализе решений третейских групп и двусторонних соглашений, а также теоретическом анализе пакета соглашений ВТО. В работе утверждается, что механизм разрешения споров в ВТО открывает новые возможности для заключения взаимоприемлемых соглашений, разрешающих спор по существу.

Ключевые слова: двустороннее взаимоприемлемое соглашение, переговоры, процессуальные преимущества, конфиденциальность, третьи стороны, мирное урегулирование споров.

Согласно ст. 3.7 Договора о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров (далее – ДРС), решение, взаимоприемлемое для сторон спора и совместимое с охваченными соглашениями, «несомненно, является предпочтительным» [1]. На сегодняшний день из 522 споров 289 (около 55,3 %) не достигли стадии рассмотрения их третейской группой по различным причинам. Презюмируется, что около 250 споров были разрешены путем мирных переговоров без формирования третейской группы. Взаимоприемлемые соглашения по исполнению решений третейской группы (23) также были окончанием многих политически уязвимых споров. Среди споров разрешенных мирным путем с помощью переговоров такие известные дела, как Евросоюз – Бананы, которое после 20 лет судебных тяжб окончилось прекращением дискриминационного импортного режима бананов из стран Африки, Карибского региона и Тихого океана. Кроме того, такие неоднозначные дела как ЕС – Биотехнологии [2], касающиеся доступа на европейский рынок генетически модифицированных сельскохозяйствен-

ных продуктов, и ЕС – Гормоны [3], касающиеся запрета на ввоз говядины, выращенной с использованием гормонов, были частично разрешены путем переговоров. Эти примеры недавно разрешенных дел подчеркивают важность наличия возможности гибких соглашений по решению и исполнению споров, особенно тех, в которых судебные издержки высоки и абсолютное исполнение решения невозможно в силу политической уязвимости [4].

При всем внимании к системе разрешения споров ВТО тема мирного разрешения споров путем переговоров (в начале рассмотрения спора или на любой его стадии) не получила должного освещения в отечественных и зарубежных исследованиях. Проведенные исследования фокусировались либо на отдельных случаях в практике ОРС [5], либо ограничивали анализ на отдельных правовых аспектах двусторонних соглашений, например, реализации и исполнения таковых через систему разрешения споров ВТО [6]. Фокусирование на отдельных кейсах или аспектах взаимоприемлемых решений однако не дает представления о том, как максимизировать

преимущества системы разрешения споров в ВТО для разрешения спора путем переговоров.

Целью данного исследования является рассмотрение переговоров как неотъемлемой части механизма разрешения споров в ВТО и представление практических рекомендаций для заключения двусторонних взаимоприемлемых соглашений с целью ускорения разрешения спора с учетом индивидуальных интересов сторон при минимальных финансовых и временных затратах.

Данное исследование сочетает в себе эмпирический и теоретический подходы. Материалом для работы послужили тексты двусторонних «взаимоприемлемых» соглашений (*mutually agreed solutions*), которые были заключены между государствами – членами ВТО в результате переговоров и зарегистрированы Секретариатом ВТО. Проведен анализ статистики на сайте ВТО о характере заключенных взаимоприемлемых соглашений, в том числе сравнительный анализ данных соглашений в зависимости от предмета спора, стадии спора, субъектного состава, уровня взаимных уступок и исполнения соглашения сторонами спора. В работе также использован сравнительный анализ показателей предыдущей системы ГАТТ с настоящей системой ВТО об уступках, предоставляемых ответчиком на разных стадиях рассмотрения спора.

Эмпирическая база представлена проведенными интервью с представителями постоянных миссий государств – членов ВТО. Были проведены 6 интервью и 4 анкетирования с представителями и юридическими консулами постоянных миссий государств – членов в ВТО, включая Европейский Союз, Индию, Индонезию, Бразилию, Мексику и т.д. Таким образом автор ставит цель учесть мнения государств-членов, отличающихся по уровню экономического развития и представляющих разные географические регионы и международные торговые соглашения. Интервью проводились в форме личной беседы, онлайн-интервью и путем анкетирования. Автор упускает имена юридических консулов с которыми были проведены интервью по причине конфиденциальности материалов и мнений предоставленных интервьюируемыми.

В результате исследования было выявлено, что процессуальные преимущества механизма разрешения споров ВТО, которые могут быть использованы истцом для разрешения спора мирным путем, включают в себя: неотвратимость формирования третейской группы, возможность участия третьих лиц в споре, возможность включения в соглашение механизма исполнения, а также конфиденциальность консультаций.

Стимулами для скорейшего разрешения спора без утвержденного решения третейской группы являются безусловные преимущества, присущие альтернативному разрешению споров, которые эффективно включены в механизм рассмотрения споров.

Так, например, учитывая, что консультации и все последующие переговоры *конфиденциальны*, у сторон есть возможность прийти к соглашению, которое возможно благодаря тому, что выходит за рамки обстоятельств данного спора и учитывает специфику взаимоотношений двух государств-членов. Если стороны пришли к двустороннему соглашению в процессе рассмотрения спора, третейская группа издает доклад, в котором лишь коротко описывает фактические обстоятельства спора и отмечает, что стороны добровольно пришли к взаимоприемлемому соглашению (ст. 12.7 ДРС). Кроме того, очевидно, что исполнимость соглашений, на условия которых сторона добровольно согласилась во время переговоров, выше, чем при принятии решения ОРС [7]. Таким образом, *конфиденциальность* консультаций и последующих переговоров, а также отсутствие твердого обязательства предоставлять полный текст Соглашения является преимуществом механизма разрешения споров ВТО, которое дает возможность сторонам спора прийти к Соглашению в любой момент.

Следует отметить, что все интервьюируемые подчеркнули факт, что, перед тем как государство-член решает подать иск в ВТО, всегда имеют место предварительные дипломатические переговоры как попытка устранить противоречия по какому-либо торговому вопросу или принятым мерам. Таким образом, при подаче заявления о проведении консультаций (первой и обязательной стадии механизма разрешения споров ВТО), государство-истец вполне уверено в своей правовой позиции, проведя анализ рисков и попытавшись использовать досудебные способы разрешения спора. В этом случае подача заявления в ВТО играет важную знаковую роль для государства-ответчика о серьезности намерений истца. Несмотря на предварительные переговоры, ответчик при проведении консультаций в ВТО зачастую намного охотнее идет на уступки, учитывая тот факт, что по статистике 81 % дел решается в пользу государства-истца [4].

Ценность консультаций также подтверждается предыдущими исследованиями, которые доказывают, что готовность ответчиков идти на уступки выше на стадии консультаций по сравнению с другими стадиями разрешения спора. Райнхард (*Reinhard*) и Буш (*Bush*), дополняя статистику Роберта Худека (*R. Hudec*) об исходе споров, доказали, что в 67,1 % споров, которые разрешили до вынесения решения третейской группы, ответчик предоставил полные или частичные уступки в отличие от 62,2 %, когда решение уже было принято [8; 9].

Таким образом, *неотвратимость формирования третейской группы* как особенная черта процесса рассмотрения споров в ВТО, а также строго установленные сроки формирования третейской группы играют важную стимулирующую роль для ответчика в попытке урегулировать спор без публикации ре-

шения третьей группы (для сравнения: по старой системе ГАТТ передача дела на рассмотрение осуществлялась путем полного консенсуса, что значительно замедляло процесс).

Следующей процессуальной чертой механизма разрешения споров в ВТО, влияющей на готовность ответчика идти на уступки, по результатам опроса, является *возможность участия третьих лиц* на стороне истца. В ходе исследования было проанализировано несколько споров, результат которых значительно зависел от количества сторон, участвующих в споре. Один из таких примеров – иск Перу против ЕС, касающийся импорта сардин в ЕС и их наименования. В этом деле, несмотря на то что Перу было единственным истцом, активное участие Канады, Чили, Колумбии, Эквадора, Венесуэлы и США помогло Перу добиться изменения правил наименования, установленных ЕС, несмотря на чувствительность рыбного сектора экономики в Европе. Страны, имеющие прямой интерес, могут выступать на стороне истца, представляя свою позицию и приводя аргументы в подтверждение своей позиции. В вышеупомянутом деле США предоставили доказательства, подтверждающие позицию Перу, а Канада оказала прямую правовую помощь по аргументации позиции Перу. Таким образом, возможность создания коалиций и привлечения других заинтересованных государств-членов как третьих сторон является эффективным рычагом влияния на ответчика, особенно для развивающихся стран. Следует отметить, что во время интервью представители развитых государств отмечали, что двусторонние переговоры являются наиболее предпочтительными, и участие третьих лиц в споре не влияют на их стратегию и поведение в течение рассмотрения споров органом ВТО. Развивающиеся страны в свою очередь, отмечая преимущества двусторонних переговоров, отметили, что формирование коалиций является важной составляющей успешного разрешения спора.

Само название «взаимоприемлемые двусторонние соглашения» отмечает добровольный характер соглашения и его гибкость. Как указано было выше, содержание данного соглашения между государствами, как правило, конфиденциально, а следовательно, Соглашение может содержать любое условие, не противоречащее охваченным Соглашениям [10]. Важным компонентом такого Соглашения однако является механизм исполнения договоренности. Все интервьюируемые отметили, что при заключении двустороннего соглашения о прекращении спора *инкорпорация механизма исполнения* такого соглашения играет важную роль гарантии соглашения [11]. Эти положения указывают действия, которые должен принять ответчик, или меры, которые может принять истец в случае неисполнения или неполного исполнения условий соглашения. Анализ текста двусторонних соглашений показывает, что данные

положения могут представлять собой регулярный мониторинг и ежегодную проверку приведения оспариваемых мер в соответствие, дорожные карты, уведомление ответчиком об изменении меры/законодательства к установленному сроку. Кроме того, гарантия права запросить формирование/возобновление третьей группы в случае неисполнения рекомендуется для включения всеми практиками [12].

Таким образом, исследование показало, что установленный Соглашением ВТО механизм разрешения споров ВТО стимулирует разрешение спора путем переговоров благодаря ряду процессуальных преимуществ, предоставляемых истцу. Среди них *неотвратимость формирования третьей группы*, которая гарантирует продолжение процесса рассмотрения спора по сравнению с предыдущей системой ГАТТ и может быть использована как механизм давления на ответчика прийти к взаимному соглашению без решения третьей группы; *возможность участия третьих лиц* в споре, что гарантирует развивающимся странам возможность создавать коалиции и оспаривать незаконные меры других государств-членов, используя правовую и политическую поддержку заинтересованных государств; *конфиденциальный характер консультаций*, а также *возможность включения в соглашение механизма исполнения*, который является критическим пунктом гарантии исполнения решения, к которому пришли стороны.

Вышеперечисленные процессуальные преимущества механизма разрешения споров ВТО являются стимулом для завершения спора взаимоприемлемым соглашением. В частности, многие государства благодаря данным преимуществам предпочитают завершить спор как можно в интересах экономии финансовых и временных ресурсы. Однако стоит подчеркнуть, что вышеописанные процессуальные преимущества применимы в случаях, когда обе стороны видят возможным разрешить спор без передачи его третьей группе. Некоторые споры, по ряду политических причин государства предпочитают доводить до последней стадии разрешения спора, даже если шансы невысоки. В дальнейших исследованиях автор планирует выявить общие черты споров, которые наиболее проблематичны для решения путем переговоров.

Литература:

1. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров (Марракеш, 15 апреля 1994 г.) // СЗ РФ. – 2012. – № 37. – Приложение. Ч. VI. – С. 2850-2873.
2. European Communities – Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (EC-Biotech), Notification on a Mutually Agreed Solution, WT/DS293/41. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=105405,109298,104428,104232,76430,76488,88721,92222,91174,100217&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True
3. European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), WT/DS48/26. – URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=239171,98864,68531,68522,78951,73300,66583,23783,10999&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=1&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True
4. Alilovic R. Consultations under the WTO's dispute settlement system // Dalhousie Journal of Legal Studies. – 2000. – Vol. 9. – P. 279-301.
5. Devereaux C., & Lawrence Robert Z. Watkins, Michael D. Case Studies in US Trade Negotiation, Vol. 2: Resolving Disputes. – Washington: Peterson Institute for International Economics, 2006.
6. Horlick G., Butters R. A problem of process in WTO jurisprudence: Identifying disputed issues in panels and consultations // Law and Policy in International Business : The International Journal of Georgetown University Law Center. – 2000. – № 31 (3). – P. 573-582.
7. McEwen A., Milburn W. Explaining a paradox of mediation // Negotiation Journal. – 1993. – № 9 (1). – P. 23–36.
8. Busch Marc L., & Reinhardt E. Bargaining in the shadow of the law: Early settlement in GATT/WTO disputes // Fordham International Law Journal. – 2000. – № 24 (12). – P. 158-172.
9. Hudec Robert E. Enforcing international trade law: The evolution of the modern GATT legal system. – Salem, N.H.: Butterworth Legal, 1993.
10. Alscher W. Amicable Settlements of WTO Disputes. Bilateral Solutions in a Multilateral System // World Trade Review. – 2014. – № 13(01). – P. 65-102.
11. Horlick G. The consultation phase of WTO dispute resolution: A private practitioner's view // International Lawyer. – 1998. – № 32 (3). – P. 685-693.
12. Chile-Measures Affecting the Transit and Importation of Swordfish – Joint Communication from European Union and Chile-Addendum, WT/DS193/4. – URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/L/367A1.pdf>

**Dispute Resolution Mechanism in the WTO:
Bilateral Agreements as the Most Desired Outcome of a Dispute**

L.A. Khasanova
Kazan (Volga Region) Federal University

Despite legalistic approach of the WTO to settle the disputes between member states (comparing to previous GATT system), diplomatic means are still an integral part of settling interstate trade disputes in the WTO. Author analyzes procedural advantages of the WTO dispute settlement mechanism that facilitate settlement of disputes through negotiations and conclusion of the bilateral mutually agreed solutions. Results of the research are based on the interviews conducted with the representatives of the permanent missions of the countries to the WTO, context analysis of the Panel reports and mutually agreed solutions. It is stated that the WTO dispute settlement mechanism introduces new possibilities to reach mutually agreed solutions that settle the dispute in its substance.

Key words: mutually agreed solutions, negotiations, procedural advantages, confidentiality, third parties, amicable dispute settlement.

