**Лекція 4. Уніфіковані правила міжнародної торгівлі в системі Світової організації торгівлі**

**Програмні питання**

* 1. Сучасні правила міжнародної торгівлі сільськогоспо­дарською продукцією
	2. Сучасні правила міжнародної торгівлі послугами (ГАТС)
	3. Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності в системі Світової організації торгівлі

**Основні терміни і поняття**

Експортні субсидії, Угода про сільське господарство, внутрішня підтримка національного товаровиробника, «зелені» субсидії, «сині» субсидії, «жовті» субсидії, послуга, Генеральна угода про торгівлю послугами, інтелектуальна власність, Угода про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності.

**Тематичні тези**

* 1. **Сучасні правила міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією**

*Специфіка лібералізації світового ринку сільськогосподарської продукції*

Сільське господарство традиційно сприймається як винятковий або чутливий сектор глобальної торговельної системи. Навіть при тому, що сільськогосподарські товари, на відміну від послуг, є продуктами праці, які фізично перетинають національні кордони, в системі СОТ вони виділяються окремо через свою особливу природу та роль у розвитку міжнародної торгівлі. Ця «відмінна» природа полягає в особливостях виробничого процесу в сільському господарстві, постійному попиті на харчові продукти, які забезпечують щоденні природні потреби людини, а також у важливій ролі, яку відіграє агропромисловий сектор в історичному розвитку, культурі та економіці багатьох суспільств. Саме через надзвичайну чутливість сільського господарства договірним сторонам ГАТТ після кількох десятиріч періодичних переговорів не вдалося досягти суттєвого прогресу в сфері відмови від протекціоністських національних політик щодо цього сектора. Відтак економічні бар’єри в міжнародній торгівлі сільськогосподарськими товарами зміцнилися досить сильно, тоді як в інших секторах торгівлі товарами вони прогресивно знижувалися. Так, якщо на початку діяльності ГАТТ середній рівень ставок мита на промислові товари сягав приблизно 40 %, то на сьогодні він знизився до 4 %. Робота зі зниження тарифів на деякі види товарів виробничо-технічного призначення, яка була почата в 40-х роках, майже закінчена. Проте це не стосується сільськогосподарських товарів, лібералізація світового ринку яких до Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів йшла надто повільно. Більше того, деякі країни широко практикували програми субсидування своїх сільськогосподарських виробників. Сучасний рівень лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією можна порівняти з ситуацією в торгівлі товарами, яка існувала 70—80 років тому. І все ж досвід, отриманий у ході лібералізації торгівлі промисловими товарами, тепер може бути застосований і по відношенню до ринку сільськогосподарської продукції.

*Знаходячись на перетині різноманітних інтересів, сільське господарство природно завжди є дуже складним об’єктом для переговорів. Угода про сільське господарство є однією з найбільш складних з угод* СОТ.

Шукаючи причини вповільненої лібералізації світового ринку сільськогосподарської продукції, слід згадати, що ГАТТ була створена одразу після ІІ світової війни, коли гострими були голод, нестача харчових продуктів та проблеми налагодження їх безперебійного постачання. Саме ці умови стали причиною поновлення урядами захисних політик і розробки спеціальних програм підтримки національних виробників та стимулювання розвитку місцевого сільського господарства. Утім, дедалі частіше законні заходи щодо захисту внутрішніх виробників сільськогосподарських продуктів стають залежними від інших національних і міжнародних політичних цілей, не пов’язаних із загрозою голоду. Політичні діячі охоче погоджуються захищати внутрішніх виробників від конкурентних дій з боку іноземних компаній, здобуваючи при цьому голоси виборців у сільській місцевості. А витрати від такого захисту повинні відшкодовувати національні споживачі та платники податків. У міжнародному плані ринкові диспропорції, викликані застосуванням сільськогосподарських субсидій, призводять до глобальних наслідків: субсидовані товари, стаючи більш конкурентоспроможними, завдають шкоди несубсидованим виробникам, які намагаються змагатися на тому самому ринку. Наприклад, коли Сполучені Штати Америки субсидують фермерів таким чином, щоб вони могли продавати зерно в Мексиці за дуже низькими цінами, то мексиканські виробники зерна, які вдавалися до штучних заходів зниження цін на свою продукцію, можуть бути виключені з бізнесу. Крім того, країни, що не можуть дозволити собі субсидування своїх експортерів, також не зможуть конкурувати на мексиканському ринку зерна. Таким чином, з погляду виробників, експортні субсидії можуть приносити короткострокову вигоду для одних, але створювати довгострокові втрати для інших. А з погляду лібералізації міжнародної торгівлі, уряди, які застосовують субсидії, створюючи штучні конкурентні переваги національним товаровиробникам, деформують умови конкуренції, порушуючи принцип лібералізації реґіональних та товарних ринків.

*Однією з основних причин торговельних суперечок між країнами було значне поширення експортних субсидій, зокрема тих, що надавалися щодо сільськогосподарської продукції. Водночас ҐАТТ прямо не забороняла* надання експортних субсидій на сільськогосподарську продукцію, що було відбиттям того факту, що субсидування набуло широкого поширення в той час, коли формулювалися положення ҐАТТ.

Дійсно, експортні субсидії на сільськогосподарські в широкому розумінні товари не були заборонені до 1955 року, коли до Статті XVI ҐАТТ був доданий §3, в якому зроблено виняток для сільськогосподарської продукції, а саме: Ґатт, Стаття xvi:3 «сторони повинні намагатися уникати використання субсидій на експорт первинних товарів

Статті XVI «первинні товари» визначаються як будь-який продукт фермерства, лісового господарства чи рибальства, або будь-який мінерал у натуральній формі чи який пройшов таку обробку, яка, як правило, є необхідною для підготовки його до продажу у значному обсязі в системі міжнародної торгівлі. Отже практично дане визначення могло тлумачити­ся надзвичайно широко. Країни, що застосовували субсидії, розширювали трактування терміну «первинні товари» таким чином, що до них включа­лися товари, які були результатом другого, а інколи і третього рівня пере­робки після того, як вони покинули фермерські господарства. Наприклад, макаронні вироби, маргарин, шоколад тощо.

Так, на початку 80-х років США висунули проти ЄС звинувачення, що експортні субсидії, які надавалися Європейським Співтовариством що­до макаронних виробів, заборонені ҐАТТ, оскільки ці вироби не відно­сяться до «первинних товарів». Результатом розгляду скарги стало прий­няття рішення, що позиція США щодо даного питання є вірною. Зокрема, група експертів, створена для розгляду даної скарги, вважала, що тверда пшениця, з якої виготовлялися макаронні вироби, не може розглядатися як окремий «первинний товар», і відшкодування, які виплачувало ЄС екс­портерам макаронних виробів, не можуть розглядатися як такі, що випла­чувалися у зв’язку з експортом твердої пшениці.

Цей приклад наочно демонструє, що хоча застосування поняття «первинні товари» повинно було обмежувати субсидування, на практиці багато країн продовжували надавати субсидії на широке коло перероб­лених сільськогосподарських товарів.

Розроблена в ході Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів угода отримала назву «Угода про сільське господарство». Проте її дія поширюється не на всю продукцію, яку можна віднести до сільськогосподарської. Тому необхідно було до тексту Угоди ввести спеціальну статтю «Товари, охоплені Угодою». До них належать товари, що за гармонізованою системою опису та кодування товарів містяться в групах 1—24 за винятком риби та рибопродуктів, а також низки інших товарів (Додаток 1). Саме ці товари в міжнародній торгівлі слід відносити до сільськогосподарських. На них розповсюджуються норми та правила Угоди про сільське господарство. Щоправда, забігаючи трохи наперед, слід зазначити, що одним із зобов’язань країн-членів згідно з цією угодою є надання чинності Угоді про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, положення якої можуть застосовуватися й до інших сільськогосподарських товарів, не зазначених у Додатку.

Юридично Угода складається з преамбули, восьми частин, п’яти додатків і містить 21 статтю. Додатки є винятково важливою частиною Угоди, оскільки в них детально викладені важливі правила Угоди. Фахівці вважають, що Угода про сільське господарство є однією з найскладніших угод СОТ внаслідок наявності різноманітних понять і правил, які при застосуванні на практиці є неоднозначними і викликають дискусії між країнами-Членами.

За цією Угодою країни-Члени СОТ, які, крім митних тарифів, засто­совували кількісні обмеження, різноманітні додаткові збори тощо, домо­вилися:

- усунути їх шляхом збільшення діючого митного тарифу на вели­чину, яка була б тарифним еквівалентом заходів, що відмінялися;

- відповідно до узгодженого графіка знизити на певний відсоток імпортні тарифи на сільськогосподарську продукцію.

Водночас країни, що розвиваються, отримали можливість знижува­ти свої тарифи на меншу величину, ніж це мали зробити розвинені країни,

і протягом довшого відрізку часу. На найменш розвинені країни взагалі не були накладені зобов’язання щодо зниження митних тарифів.

Крім цього усі країни - розвинені, ті, що розвиваються, найменш розвинені - зв’язали себе домовленістю не підвищувати тарифи понад рівень, встановлений в їх Розкладах поступок. У той же час країни, що розвиваються, і найменш розвинені дістали можливість більш гнучко підходити до визначення верхніх меж тарифів, встановлюючи їх на рівні, що перевищував розмір діючого або трансформованого митного тарифу.

Основний текст Угоди та додатки до неї визначають рамкові правила, а конкретні зобов’язання країн-Членів містяться в індивідуальних Розкладах, які оформляються окремими томами.

*Сфера застосування Угоди про сільське господарство*

З метою створення справедливої і ринково-орієнтованої системи торгівлі сільськогосподарською продукцією шляхом запровадження країнами но­вих правил, Угодою визначено три основні сфери, щодо яких Члени бе­руть на себе зобов’язання, а саме:

- доступ до ринку, тобто правила застосування заходів на кордоні, з метою контролю за імпортом;

- внутрішня підтримка, тобто підтримка, яка надається урядами національним виробникам;

- експортні субсидії, тобто підтримка, яка надається урядами екс­порту.

Крім того, для гарантування того, що переваги та вигоди від проведення програми реформ будуть рівномірно розподілені між усіма країнами-Членами, Угодою передбачено, що взяті ними зобов’язання мають враховувати:

* не пов’язані з торгівлею міркування, включаючи продовольчу безпеку;
* необхідність охорони довкілля;
* необхідність поширити спеціальний і диференційний режим на країни, що розвиваються;
* можливі негативні наслідки, до яких могло призвести виконання програми реформ, для менш розвинутих країн, які є нетто-імпортерами продовольства.

Стосовно зобов’язань щодо санітарних та фітосанітарних питань, слід зазначити, що їх регулює Стаття 14 Угоди, в якій члени СОТ зобов’язуються надати чинності Угоді про застосування санітарних та фітосанітарних заходів. Інші три блоки зобов’язань за Угодою — доступ до ринку, внутрішня підтримка та експортна конкуренція — потребують ґрунтовнішого розгляду.

***Правила внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника***

Реалізуючи заходи економічних політик і реформ, національні уряди надають вітчизняним виробникам сільськогосподарської продукції підтримку у вигляді внутрішніх субсидій. Ці виплати (або фінансова участь уряду) мають різний вплив на торгівлю: деякі субсидії не деформують ринкові умови і не входять у суперечність із принципом недискримінації в частині забезпечення національного режиму, інші спотворюють торгівлю. Враховуючи це, в Угоді про сільське господарство закладено підхід, згідно з яким країни зобов’язуються скоротити ті субсидії, які негативно впливають на торгівлю. З цією метою Угода поділяє субсидії на три категорії:

* «Зелені» та «сині» - це дозволені субсидії, до яких не застосовують­ся вимоги щодо їх скорочення (не спотворюють торгівлю);
* «Жовті» субсидії - це ті субсидії, які підпадають під зобов’язання про скорочення. (негативно впливають на торгівлю).

Застосування «зеленої» субсидії регулює Стаття 6 «Зобов’язання щодо внутрішньої підтримки» та Додаток 2 «Внутрішня підтримка: підстава для звільнення від зобов’язань щодо зменшення підтримки». Заходи внутрішньої підтримки, які звільняються від зобов’язання їх зменшення, «не повинні справляти спотворювального впливу на торгівлю чи на виробництво або такий вплив повинен бути зведений до мінімуму».

Крім того, заходи, які відносять до «зелених» субсидій, мають відповідати двом основним критеріям:

* підтримка повинна надаватися через урядові програми, що фіксуються за державний кошт (включаючи відмову уряду від отримання доходів), але не коштом споживачів;
* наслідком підтримки не має бути надання цінової підтримки виробникам.

«Зелені» субсидії надаються в межах урядових програм надання послуг, до яких належать:

* загальні послуги;
* створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки;
* внутрішня продовольча допомога;
* прямі виплати виробникам;
* підтримка доходу, не пов’язана з виробництвом;
* фінансова участь уряду в програмах страхування доходів та гарантування безпеки доходів;
* виплати (що здійснюються прямо або через фінансову участь уряду в програмах страхування врожаїв) на відшкодування збитків від стихійних лих;
* допомога на структурну перебудову, що надається через програми виведення виробників із сільськогосподарського виробництва;
* допомога на структурну перебудову, що надається через інвестиції;
* виплати за програмами охорони навколишнього середовища;
* виплати за реґіональними програмами надання допомоги.

До «зеленої скрині» належать також інші заходи — так звані заходи de minimis — які мінімально впливають на виробництво та торгівлю сільськогосподарськими товарами і які не є об’єктом скорочення. До них належать внутрішні субсидії, не пов’язані з конкретним товаром, якщо вони не перевищують 5 % вартості сільськогосподарського виробництва. А для країн, що розвиваються, цей рівень de minimis становить 10 %. Крім того, як зелена субсидія може кваліфікуватися специфічна підтримка, що надається на конкретний товар, розмір якої не перевищує 5 % від загальної вартості виробництва цього товару (для країн, що розвиваються, цей рівень de minimis становить 10 %).

До субсидії «синьої скрині»належать прямі виплати за «програмами обмеження виробництва» сільськогосподарської продукції, якщо:

* такі виплати прив’язані до конкретних площ та врожаїв;
* такі виплати здійснюються на 85 або менше відсотків від базового рівня виробництва;
* виплати на худобу здійснюються на чітко визначену кількість голів.

Заходи «синьої скрині» — це ті заходи, що прямо пов’язані з виробництвом, наприклад, платежі, що впливають на розміри посівних площ чи кількість тварин. Але ці заходи мають бути частиною програми і обмежувати виробництво шляхом встановлення максимальних обсягів випуску чи примушення фермерів залишати незасіяною частину їхньої землі. Країни, що використовують ці види заходів, доводять, що їх реалізація менше впливає на масштаби деформації торгівлі, ніж заходи «жовтої скрині». Так чи інакше, але заходи «синьої скрині» залишаються у СОТ предметом дискусій.

Всі заходи, не розглянуті вище, тобто ті, які не стосуються заходів «зеленої» і «синьої» скринь, належать до категорії заходів «жовтої скрині» і мають бути скорочені в певному порядку, оскільки вони можуть викликати неприпустимі торгові порушення.

До субсидій «жовтої скрині», як правило, відносять:

* дотації на продукцію тваринництва та рослинництва, на племінне тваринництво, неелітне насінництво, на комбікорми тощо;
* компенсації частини витрат на придбання мінеральних добрив і засобів хімічного захисту рослин, на енергоносії, на витрати з підвищення родючості земель, а також компенсації вартості техніки, що була придбана шляхом зустрічного продажу сільгосппродукції;
* витрати лізингового фонду, витрати на ремонт і поточне утримання меліоративних систем, на створення сезонних запасів запчастин і матеріально-технічних ресурсів;
* капіталовкладення виробничого призначення, крім витрат на меліорацію та водне господарство;
* цінова підтримка: компенсація різниці між закупівельною та ринковою ціною на сільськогосподарську продукцію;
* надання виробнику товарів (послуг) за цінами, нижчими від ринкових; закупівля у виробників товарів (послуг) за цінами, вищими від ринкових;
* пільгове кредитування сільгоспвиробників за рахунок бюджетів різних рівнів, включаючи списання та пролонгацію боргів;
* пільги на транспортування продукції сільського господарства.

Угодою встановлюється верхня межа сукупної внутрішньої підтримки (розрахованої як сукупний вимір підтримки — СВП), яку уряди можуть надавати внутрішнім виробникам. СВП розраховується на індивідуальній потоварній основі як різниця між фік­сованою зовнішньою довідковою та застосовуваною регульованою ціною, помножена на обсяг виробництва продукції. Щоб отримати значення СВП, всі внутрішні субсидії, не пов’язані з конкретним товаром, додаються до загальної суми субсидій, розрахованої на індивідуальній основі для кожного товару.

Доцільно ще раз нагадати, що вищезгадані субсидії «зеленої» і «синьої» скринь, а також заходи de minimis не включаються до СВП. Крім того, з метою стимулювання розвитку сільськогосподарського сектора в країнах, що розвиваються, їм дозволено виключати з розрахунку СВП і, відповідно, із зобов’язань щодо зменшення внутрішньої підтримки: інвестиційні субсидії, які здебільшого надаються сільському господарству; субсидії на сільськогосподарську сировину, які звичайно надаються виробникам з низьким рівнем доходів та бідною сировинною базою; субсидії для сприяння відмові від вирощування наркотичних культур.

* 1. **Сучасні правила міжнародної торгівлі послугами**

*Значення та структура ГАТС*

Успіх торговельних переговорів щодо товарів у рамках ГАТТ став очевидним на початку 80-х років перед Уругвайським раундом багатосторонніх торговельних переговорів. Застосування в міжнародній торговельній системі значних скорочень ставок тарифів на промислові товари стимулювало динамізацію світового торговельного обміну та зростання сукупного світового доходу, а розвиток міжнародного торговельного права в ГАТТ зробив передбачуваним режим світової товарної торгівлі. На цьому тлі торгівлі послугами не приділялося належної уваги. Це можна пояснити кількома причинами. По-перше, на всіх попередніх етапах розвитку міжнародної торгівлі послуги розглядалися лише як доповнення до торгівлі товарами та виробництва. По-друге, більшість сфер послуг жорстко регулювалася на внутрішніх ринках з протекціоністською метою, а деякі з них були суспільними монополіями. По-третє, переговори про внутрішнє регулювання сфери послуг з метою елімінації перешкод для торгівлі сприймалися в більшості країн як загроза державному суверенітету.

Але в середині 1980-х років більшість урядів країн, особливо індустріально розвинутих, стикнулися з проблемою загальносвітового економічного спаду, зростання інфляції та загрозливими рівнями безробіття. Неабиякої актуальності набула необхідність розвитку міжнародної торгівлі послугами. Уряди розраховували, що з ліквідацією перешкод для міжнародної торгівлі та забезпеченням експортерів послуг передбачуваною законодавчою базою в сфері торгівлі й інвестицій активізація експорту автоматично стимулюватиме розвиток сфери послуг. А це, в свою чергу, сприяло би безінфляційному зростанню всередині країн, пом’ягшуючи проблеми, пов’язані зі структурними зрушеннями, які на той час були необхідні для переходу до ресурсозберігаючих та наукомістких технологій.

На середину 80-х років у галузевій структурі ВВП як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, сфера послуг домінувала. Так, в країнах ОЕСД в структурі ВВП послуги становили в середньому 72 %, а в країнах, що розвиваються, — 58 %. У найменш розвинутих країнах на послуги припадає близько третини ВВП.

Таким чином, масштаби сектора послуг і дедалі вищі темпи міжнародної торгівлі ними обумовили зацікавленість більшості країн у створенні багатосторонньої системи регулювання світового ринку послуг.

З огляду на сукупність зазначених чинників на початку Уругвайського раунду в 1986 році країни домовилися включити в процес переговорів торгівлю послугами.

Створення угоди щодо лібералізації торгівлі послугами було досить складним процесом, насамперед тому, що така форма торгівлі не потребує перетину кордону фізичним товаром, а бар’єри в торгівлі послугами є досить різноманітними та залежать від великої кількості локальних регулюючих пропозицію послуг норм, які є специфічними для кожної країни. Наприклад, урядові нормативні акти, спрямовані на захист споживача шляхом встановлення стандартів для професійної кваліфікації, або вимоги до тренінгів та сертифікації професіоналів дозволяють тільки дуже обмежене визнання іноземних документів, що діє як перешкода в торгівлі освітніми чи консалтинговими послугами. Вже зазначалося, що торгівля послугами мала тенденцію бути підпорядкованою більшому регулятивному контролю, ніж продаж фізичних товарів. Тож лібералізація не могла бути досягнутою за допомогою проведення переговорів щодо зменшення тарифів та кількісних обмежень, що було типово для ГАТТ. Крім того, торгівля послугами підпадала під дію регулятивних норм як на національ­ному, так і на наднаціональному рівнях, а тому сторони, що вели переговори, повинні були враховувати й це.

Укладання угоди щодо послуг було також ускладнено тим, що в світовій практиці існують різні методи надання міжнародних послуг. У деяких галузях для компанії може бути необхідним відкриття реґіонального представництва для надання певних послуг (банки, рекламні агенції, ресторани тощо). Тому на доступ до ринок у таких випадках впливають обмеження щодо прямих іноземних інвестицій. В інших випадках спеціалізовані послуги, такі, як розваги, можуть бути надані лише артистами чи музиками, яким для цього потрібно здійснити короткострокову подорож до іншої країни, щоб дати концерт. У цьому разі імміграційні закони або обмеження щодо дозволів на працевлаштування можуть бути бар’єрами для експорту таких послуг.

Та незважаючи на ці труднощі, одним з найвагоміших досягнень Уругвайського Раунду багатосторонніх торговельних переговорів було прийняття Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), яка стала одним із трьох основних компонентів світової торговельної системи поряд з Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1994 р. та Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

ГАТС сформувалася як досить комплексна угода: крім головних правил, що стосуються всіх видів послуг, вона містить кілька додатків щодо специфічних послуг і секторів, а також схеми специфічних зобов’язань для кожного члена. Важливо зазначити, що ГАТС є рамковою угодою, тобто забезпечує т. зв. стартові умови та правила, які надалі уточнюватимуться, вдосконалюватимуться і коригуватимуться сторонами. Навіть за умов збереження значних обмежень в торгівлі послугами, які відображені в зобов’язаннях країн, ГАТС підвищує прозорість національних режимів у сфері послуг та є бар’єром, що запобігає подальшим обмеженням у національних режимах країн-членів. Очікується, що подальші переговори матимуть результатом значнішу лібералізацію торгівлі послугами загалом.

Методологічно ГАТС можна поділити на три головні складові:

* Загальні положення, що містять концепції, принципи та правила, які застосовуються до всіх заходів, що впливають на торгівлю послугами;
* Додатки, що стосуються регулювання специфічних сфер послуг та специфічних об’єктів;
* Специфічні зобов’язання кожного з членів (містяться в розкладах) щодо доступу на ринок та національного режиму.

Із чотирьох загальних зобов’язань у торговельній угоді — це режим найбільшого сприяння, національний режим, прозорість та доступ до ринку, — які визначені в ГАТС, лише прозорість та РНС є зобов’язаннями, що застосовуються до всіх сфер послуг, зазначених в Угоді; інші ж два — національний режим та доступ до ринку — є зобов’язаннями, що узгоджуються.

*Специфіка та класифікація послуг як предмета торгівлі*

Фахівці зазначають, що послугам притаманні певні особливості, які відрізняють їх від товарів, обумовлюють специфічність організації та обліку міжнародної торгівлі ними, суттєво впливають на міжнародні маркетингові дії фірм-експортерів послуг. Так, Ф. Котлер називає чотири особливості послуги як товару: неосяжність, невіддаленість від джерела, непостійність якості та нездатність до збереження.

Існує низка статистичних систем та класифікацій послуг (часто непорівнянних між собою), зокрема: Керівництво з платіжного балансу (п’яте видання МФВ), Система національних рахунків 1993 року, Класифікація основних продуктів ООН, Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності, Класифікація торгівлі послугами ОЕСР та Євростату, рекомендації зі статистики міжнародної міграції ООН тощо. Розглянемо основні з них.

Система національних рахунків 1993 року являє собою комплексну систему рахунків, пов’язаних з економічною діяльністю та секторами економіки країни. Для збору даних по операціях певної країни з усіма іншими в цій системі передбачений «рахунок зовнішніх операцій». У рамках цього рахунку існує «рахунок зовнішніх операцій по товарах та послугах», де окремо реєструються торгівля товарами та послугами.

До речі, ГАТС не дає визначення послуг, а в системі національних рахунків 1993 року застосовується таке *визначення*: «Послуги не можуть приймати форму матеріальних об’єктів, на які могли б розповсюджуватись права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невід’ємні одне від одного. Послуги являють собою результат різноманітної діяльності, що здійснюється виробниками на замовлення споживачів, і яка зазвичай призводить до зміни стану одиниць, що споживають ці послуги. Момент завершення виробництва збігається з моментом надання цих послуг споживачам».

В ГАТС виділяються такі 4 способи (методи) постачання послуг:

*1. Транскордонне постачання:* послуги надаються фірмою в одній країні, а споживач перебуває в іншій (наприклад, консультаційні послуги, що надаються через міжнародні телефонні мережі).

*2. Споживання за кордоном:* споживачі приїжджають до іншої країни, щоб отримати чи придбати послуги (наприклад, туристичні послуги, освіту тощо).

*3. Комерційна присутність:* постачальник через філіал, представництво, дочірню компанію чи іншу структуру надає послуги на території іншої країни, де перебуває споживач (наприклад, послуги в країні філіалу іноземного банку).

*4. Присутність фізичних осіб,* які здійснюють подорож до країни споживача для надання йому послуг (наприклад, відрядження консультантів, медиків та ін.). Це також називається тимчасовим в’їздом. Можливість тимчасового в’їзду є важливою для менеджерів або спеціалізованого персоналу.



Рис. 2.1. Способи поставки послуг згідно з ГАТС

#### *Основні правила торгівлі послугами*

Генеральна угода з тарифів і послуг регулює застосування країнами—Членами СОТ заходів у галузі торгівлі послугами. Такі заходи включають закони, нормативні акти, адміністративні правила та рішення, що стосуються придбання, оплати чи використання послуг або присутності іноземних постачальників послуг.

Дія положень ГАТС поширюється на заходи державних органів усіх рівнів (центральних, реґіональних та місцевих урядів або органів влади) та недержавних органів (незалежних агенцій, комісій, органів самоврядування тощо), які виконують функції, делеговані органами державної влади. Це положення є винятково важливим, оскільки у сфері послуг реґіональні та місцеві органи влади багатьох країн мають ширшу компетенцію, ніж центральні.

Як зазначалося раніше, основу ГАТС становлять:

* *зобов’язання загального характеру,* чимало з яких прямо та автоматично поширюються на всіх Членів СОТ та на всі послуги;
* *специфічні зобов’язання,* тобто конкретні зобов’язання країн, прийняті в результаті переговорів, дія яких обмежується тими секторами та операціями, щодо яких країни прийняли на себе зобов’язання стосовно забезпечення доступу на ринок та національного режиму (розклади специфічних зобов’язань країн в секторі послуг є невід’ємною складовою ГАТС);
* *кілька додатків,* що охоплюють конкретні сектори (телекомунікації, фінансові та авіатранспортні послуги) чи пов’язані з торгівлею питання — такі, як переміщення фізичних осіб.
	1. **Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності в системі Світової організації торгівлі**

*Вплив прав інтелектуальної власності на міжнародну торгівлю*

До інтелектуальної належить такий вид власності, яка, по-перше, є результатом розумової діяльності, а, по-друге, відповідним чином захищена законодавчо. Не кожен результат інтелектуальної праці, навіть геніальна ідея, є інтелектуальною власністю. Ідеї самі по собі не можуть бути предметом захисту, доки вони не будуть матеріалізовані у відповідних текстах, рисунках, схемах, діаграмах, відео- або аудіозаписах тощо. Навіть для всесвітньовідомого науковця Альберта Ейнштейна було недостатньо поділитися з колегами інформацією про відкриття теорії відносності і довести її математично. Для того, щоб ця теорія стала об’єктом інтелектуальної власності, Ейнштейну необхідно було б її записати і повністю описати, довести її абсолютну новизну та перспективи практичного застосування.

До інтелектуальної власності, де вклад людського інтелекту і творчості є явним, належать патенти, авторські права та промислові зразки. Патенти надають виключні (монопольні) права винахідникам за умови, що винахід, як заведено в міжнародній практиці, є технічним рішенням, яке має новизну та суттєві відмінності, і практичним засобом задоволення певних потреб. Авторське право як виключне право автора твору на його зміст і використання означає, що без дозволу автора або його правонаступників ніхто не може в жодному вигляді відтворювати або будь-яким іншим способом використовувати об’єкти авторського права (твори та художні цінності — книги, картини, малюнки, плакати, фотографії, статті, брошури, доповіді, лекції тощо). Промисловим зразком у міжнародній практиці є нове художньо-конструкторське рішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд та зовнішні ознаки (орнамент, поєднання кольорів і матеріалів, форма виробу, оригінальна упаковка тощо).

Крім того, інтелектуальна власність включає товарні знаки, географічні зазначення, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, нерозголошувану інформацію, в яких безумовно міститься результат інтелектуальної праці, але він не є таким явним, як в інших видах інтелектуальної власності: авторському праві, патентах та промислових зразках.

У сучасних умовах глобалізації господарських відносин права інтелектуальної власності перетворюють на важливі складові інтелектуального капіталу компаній, визначаючи їх конкурентоздатність на світових ринках. Так, англійський дослідник Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи, які поділяються на ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілення, різноманітність контрактів та угод тощо), людські активи (сукупність колективних знань співробітників, їхні творчі та ділові здібності, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, методи та процеси; включаючи корпоративну культуру, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних, методи комунікації тощо), а також такий актив, як інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо) [4, с. 30—36]. Неважко помітити, що майже всі типи активів інтелектуального капіталу компанії можуть стати самостійними об’єктами інтелектуальної власності або суттєво сприяти їх створенню.

*Передумови включення прав інтелектуальної власності до системи світової торгівлі*

Необхідність обговорення у межах ГАТТ питань, пов’язаних з охороною прав інтелектуальної власності, виникла у зв’язку зі стрімким розповсюдженням у міжнародному торговельному обігу копій та аналогів товарів, які законно захищені патентами, товарними знаками, авторськими правами. Недостатня ефективність національних систем охорони прав інтелектуальної власності призвела до значних диспропорцій у торгівлі та використовувалася деякими країнами з протекціоністською метою. Підробка товарів та послуг, перетворившись у міжнародний бізнес, стала охоплювати дедалі ширший спектр товарів, причому створених як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Подібна практика стала причиною величезних фінансових втрат для промисловості ряду розвинутих країн внаслідок недоотримання значної частини прибутку від експорту фірм—виробників оригінальної продукції.

Перша спроба поставити питання щодо захисту прав інтелектуальної власності в рамках ГАТТ була зроблена у 1978 р. на Токійському раунді багатосторонніх торговельних переговорів (1973—1979 рр.). Тоді США та ЄС виступили з ініціативою укласти відповідну угоду з інтелектуальної власності, насамперед щодо фармацевтичної та хімічної продукції, а також програм електронних обчислювальних машин. У той час угода не була укладена, розв’язання проблеми фактично було відкладено ще на десять років — до початку роботи СОТ.

За цей час посилилась об’єктивна необхідність створення міжнародної системи захисту прав інтелектуальної власності при Генеральній угоді з торгівлі товарами. Це було зумовлено: процесами глобалізації в світовій економіці, які стимулювали поширення доступу на закордоні ринки і, відповідно, потребували підвищення мінімальних міжнародних стандартів захисту прав інтелектуальної власності; значним збільшенням питомої ваги високотехнологічних і наукомістких товарів у структурі світової торгівлі порівняно з минулим раундом переговорів; зростанням обсягів виробництва та реалізації (особливо на зарубіжних ринках) підробної продукції (насамперед відомих у всьому світі брендів) законних виробників; збільшенням тиску з боку відомих світових експортерів з вимогами захисту їхніх прав інтелектуальної власності на закордонних ринках; неадекватністю заходів захисту інтелектуальної власності в межах Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO — World «Intellectual» Property Organization).

Ця проблема знову постала під час Уругвайського раунду переговорів у 1986 р., коли на конференції в Пунта-дель-Есте представники країн—членів ГАТТ домовилися про включення до порядку денного раунду питань торгових аспектів прав інтелектуальної власності. Метою цього було зменшення перешкод у міжнародній торгівлі при одночасному зростанні ефективності охорони прав на інтелектуальну власність. Питання були внесені до порядку денного, але на початку раунду країни, що розвиваються, насторожено поставилися до пропозиції створення мінімальних стандартів захисту власників інтелектуальної власності, хоча й підтримували ідею проведення дискусії щодо підробленої та піратської продукції. Така позиція була цілком зрозуміла, оскільки менш розвинуті країни очікували, що в результаті прийняття таких стандартів їм необхідно буде змінювати внутрішню політику щодо охорони прав інтелектуальної власності, і, крім того, це могло призвести до збільшення виплат за придбання ліцензій, що, в свою чергу, негативно вплинуло б на рівень собівартості та ціни виробленої за ліцензіями продукції. Проте з початком консультацій і переговорів пропозиції сторін зблизилися, й серед питань, які потребували негайного вирішення, сторони визначили такі:

* створення необхідних стандартів та принципів стосовно існування, обсягу та використання прав інтелектуальної власності (торговельні аспекти);
* розробка ефективних засобів дотримання цих прав;
* порядок розв’язання суперечок між країнами щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
* укладання тимчасових угод для реалізації досягнутих домовленостей.

Угода про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності — ТРІПС (TRIPS — Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) стала одним із найважливіших результатів Уругвайського раунду переговорів (1986—1994 рр.) у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. Виняткова цінність Угоди визначається принаймні такими двома фактами:

* ставши органічною складовою пакета документів щодо створення Світової організації торгівлі, Угода значно розширила сферу регулювання міжнародних торговельно-економічних процесів;
* базуючись на попередніх багатосторонніх міжнародних угодах з питань захисту окремих видів прав інтелектуальної власності, Угода суттєво вдосконалила систему захисту прав інтелектуальної власності, встановивши мінімальні стандарти щодо їх захисту.

Угода ТРІПС набрала чинності з 1 січня 1995 р. і на сьогоднішній день є найвсеосяжнішою багатосторонньою угодою з інтелектуальної власності.

*Структура Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності*

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Додаток 1С до Марракеської Угоди про заснування Світової організації торгівлі) базується на таких принципах:

* встановлення стандартів охорони та виконання прав інтелектуальної власності;
* надання національного режиму охорони;
* надання режиму охорони країнам найбільшого сприяння;
* дотримання міжнародних конвенцій щодо охорони інтелектуальної власності.

У преамбулі до Угоди ТРІПС визначено п’ять основних напрямків, з яких виникла необхідність застосування нових норм та правил. Тому можна сказати, що методологічно Угода ТРІПС поділяється на п’ять частин для розв’язання таких проблем:

* застосування в міжнародній торговельній практиці принципів ГАТТ 1994 та міжнародних угод або конвенцій з інтелектуальної власності, які мають відношення до ТРІПС;
* забезпечення відповідними стандартами та принципами, що стосуються можливості надання, а також сфери дії і використання пов’язаних з торгівлею прав інтелектуальної власності;
* забезпечення ефективними та відповідними примусовими засобами захисту прав інтелектуальної власності, що пов’язані з торгівлею, з урахуванням розбіжностей, що існують у національних законодавчих системах з цього питання;
* створення ефективних і швидких процедур для багатобічного запобігання та врегулювання суперечок між урядами;
* розробка заходів перехідного періоду, спрямованих на максимально повну участь у кінцевих результатах переговорів [1, с. 337].

А з юридичного погляду Угода ТРІПС як міжнародний правовий документ складається з семи розділів і містить 73 статті:

Частина І. Загальні положення та основні причини

Частина ІІ. Стандарти щодо наявності, сфери дії та використання прав інтелектуальної власності

1. Авторське право та суміжні права

2. Товарні знаки

3. Географічні зазначення

4. Промислові зразки

5. Патенти

6. Компонування (топографії) інтегральних мікросхем

7. Захист нерозголошуваної інформації

8. Контроль за практикою антиконкурентних дій у договірних ліцензіях

Частина ІІІ. Захист прав інтелектуальної власності

1. Загальні зобов’язання

2. Цивільно-правові та адміністративні процедури і засоби правового захисту

3. Тимчасові заходи

4. Спеціальні вимоги щодо заходів на кордоні

5. Кримінальні процедури

Частина IV. Набуття та підтримання чинності прав інтелектуальної власностні та відповіді процедури INTER PARTES

Частина V. Запобігання та врегулювання суперечок

Частина VІ. Домовленості на перехідний період

Частина VІІ. Інституційні домовленості: заключні положення

*У першій частині Угоди* ТРІПС сформульовані загальні положення й основні принципи міжнародної торгівлі результатами інтелектуальної праці, зокрема, принцип національного режиму, відповідно до якого громадянам іноземних держав надається режим не менш сприятливий, ніж режим, що надається власним громадянам (спеціально сформульований у контексті захисту прав інтелектуальної власності). Частина І також містить положення про режим найбільшого сприяння (РНС), тобто поширення на громадян усіх держав будь-якої переваги, наданої в цій царині громадянам будь-якої іншої країни, навіть якщо такий режим стає сприятливішим, ніж для своїх громадян.

ТРІПС зобов’язує країни-члени дотримуватися міжнародних багатосторонніх конвенцій щодо охорони прав інтелектуальної власності, а саме Паризької конвенції (1967, ст. 1—21), та Додатку Бернської конвенції про захист творів літератури та мистецтва (1971) (за винятком ст. 6-bis, яка стосується «морального права автора»).

*У другій частині Угоди* TРІПС подані різноманітні види інтелектуальної власності. По відношенню кожного об’єкта правового захисту Угода домагається гарантій того, щоб відправною точкою для відповідних стандартів захисту інтелектуальної власності, що існують у всіх країнах—учасницях цієї Угоди, були взяті основні зобов’язання вже існуючих міжнародних конвенцій з питань захисту прав окремих видів інтелектуальної власності, прийнятих у різний час, зокрема, Паризької конвенції про захист промислової власності (1967 р.) та Бернської конвенції про захист літературних і художніх творів (1971 p.).

Угода ТРІПС встановила додатково ряд нових стандартів більш високого рівня захисту прав у тих ділянках, де вони вважалися неадекватними.

Так, стосовно авторського права Угода прирівнює комп’ю­терні програми до літературних творів, а це означає, що вони охороняються тепер так само, як літературні твори за Бернською конвенцією. Крім того, Угода передбачає захист баз даних.

Ключовим доповненням до чинних міжнародних норм у частині авторського права є також положення про право на здійснення комерційного прокату (оренди), відповідно до якого автори комп’ютерних програм та кінематографічних творів та їх правонаступники мають право дозволяти або забороняти прокат оригіналів або копій авторських творів широкому загалу. Передбачено також захист прав виконавців, виробників фонограм (звукозаписів) та радіомовних організацій. Виконавці отримали права захисту від несанкціонованих записів їхніх виступів, а також їх відтворення (ефірного мовлення чи прямої публічної трансляції виконань виступів у прямому ефірі для широкого загалу). Виробники фонограм — право дозволяти або забороняти пряме чи опосередковане відтворення своїх фонограм. Термін захисту, що надається виконавцям та виробникам фонограм, триває принаймні до закінчення 50-річного періоду. Мінімальні стандарти захисту прав передбачено і для інших видів інтелектуальної власності.

*Частина ІІІ Угоди* присвячена найактуальнішій проблемі міжнародної торгівлі — захисту прав інтелектуальної власності. В ній сформульовані загальні зобов’язання сторін, а також визначені процедури та засоби захисту прав інтелектуальної власності.

*Наступна частина Угоди* регулює процес набуття та підтримання чинності прав інтелектуальної власності та здійснення відповідних процедур між сторонами. Це передовсім стосується запобіжних заходів щодо скорочення захисту прав інтелектуальної власності, їх охорони щодо знаків послуг, застосування загальних принципів до процедур у сфері прав інтелектуальної власності, а також порядку перегляду рішень.

Як і в усіх Угодах СОТ, у ТРІПС передбачені заходи щодо запобігання, а в разі необхідності — врегулювання суперечок (Частина V). Згідно з принципом прозорості ці заходи передбачають публікації і надання країнам—Членам СОТ інформації (крім конфіденційної) та повідомлення до Ради ТРІПС.

Домовленості про перехідний період (Частина VI) стосуються різних термінів приведення національних законодавств, інструкцій і правил у відповідність до положень Угоди, деяких винятків для країн, що розвиваються, а також вимоги не вживати будь-яких заходів, які б спровокували зниження рівня захисту прав інтелектуальної власності.

*Остання (VII) Частина Угоди* ТРІПС — «Інституційні домовленості»: заключні положення — містить положення та домовленості щодо створення Ради з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, міжнародного співробітництва, порядку і процедури внесення змін до Угоди, а також умов та правил вжиття винятків щодо безпеки.

# *Процедури та заходи щодо захисту прав інтелектуальної власності*

Зазначені нижче положення є загальними зобов’язаннями країн—Членів СОТ щодо захисту прав інтелектуальної власності. Розглянемо їх докладніше.