

Практика субсидирования: некоторые аспекты разрешения споров в ВТО

Представлен обзор эволюционирования норм, касающихся субсидий, и решений, принятых при рассмотрении споров в ВТО в отношении применения субсидий. Проанализировано применение мер поддержки, увязанных с требованиями учреждения предприятий на определенной территории на примере спора ЕС и США по поводу мер поддержки производства больших гражданских самолетов. Сделаны некоторые выводы о соответствии нормам ВТО субсидий на производственный процесс, в котором используются отечественные товары.

Ключевые слова: нетарифные меры, субсидии, запрещенные субсидии, разрешение споров, использование отечественных товаров, правила ВТО.

Современный этап развития многосторонних торговых отношений демонстрирует достигнутый предел либерализации тарифных мер защиты рынков и возрастающее применение других финансовых инструментов и мер поддержки. За более чем 50 лет либерализация тарифов привела к значительным результатам. Достигнутое странами в ходе многосторонних торговых переговоров общее согласие с тем, что надо снижать уровень тарифного регулирования, дало грандиозный результат и к настоящему времени тарифная защита у большинства стран по данным Всемирной торговой организации не превышает 9,3 %, о чем свидетельствует приводимая ниже таблица.

Дальнейшее снижение уровня тарифов возможно, но в итоге приведет к вытеснению уже самого механизма защиты внутреннего рынка, что вряд ли будет поддержано на многостороннем уровне, поскольку тарифы, помимо заградительной функции, являются давнейшим и эффективным способом выравнивания ценообразования на импортные товары. Достигнув некоторого предела, процессы либерализации в первом десятилетии XXI в. постепенно стали терять свою былую энергичность, что совпало и с общим спадом экономической активности, начавшимся в кризисный период 2008–2009 гг.

¹ Глазатов Михаил Владимирович — ведущий советник Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России. E-mail: <mglazatov@yandex.ru>.

Среднее значение ставок тарифа: связанный уровень и ставки наиболее благоприятствуемой нации по 126 странам — членам ВТО в 2015 г., %

Страна	Связанный уровень	Ставка режима наибольшего благоприятствования (ставка РНБ)
Афганистан	13,6	
Албания	7,0	3,8
Алжир		18,8
Ангола	59,2	11,4
Антигуа и Барбуда	58,8	9,9
Аргентина	31,8	13,6
Армения	8,5	6,1
Австралия	9,9	2,5
Азербайджан		9,1
Багамы		33,9
Бахрейн	34,8	4,7
Бангладеш	169,3	13,9
Барбадос	78,3	
Беларусия		7,8
Белиз	58,2	10,9
Бенин	28,3	12,2
Бутан		22,3
Боливия	40,0	11,6
Босния и Герцеговина		6,3
Ботсвана	18,7	7,6
Бразилия	31,4	13,5
Бруней	25,4	1,2
Буркина-Фасо	42,1	12,2
Бурунди	67,1	12,8
Кабо-Верде	15,8	10,0
Камбоджа	19,1	11,2
Камерун	79,9	18,2
Канада	6,8	4,2
Центральноафриканская Республика	36,1	18,0
Чад	79,9	17,9
Чили	25,1	6,0

Продолжение таблицы

Страна	Связанный уровень	Ставка режима наибольшего благоприятствования (ставка РНБ)
Китай	10,0	9,9
Колумбия	42,1	5,7
Коморы		15,3
Конго	27,2	11,9
Острова Кука		3,3
Коста-Рика	43,1	5,6
Кот-д'Ивуар	11,1	12,2
Куба	21,0	10,6
Демократическая Республика Конго	96,1	10,9
Джибути	41,3	20,9
Доминика	58,7	10,0
Доминиканская Республика	34,0	7,3
Эквадор	21,7	11,9
Египет	36,8	16,8
Сальвадор	36,7	6,0
Эфиопия		17,4
Европейский союз	4,8	5,1
Фиджи	40,5	11,5
Габон	21,2	17,7
Гамбия	102,8	
Грузия	7,3	1,5
Гана	92,5	
Гренада	56,6	11,0
Гватемала	41,3	5,6
Гвинея	20,1	
Гвинея-Бисау	48,7	11,9
Гайана	56,6	10,9
Гаити	18,7	4,8
Гондурас	31,9	5,7
Гонконг		
Исландия	24,0	5,2
Индия	48,5	13,4
Индонезия	37,1	6,9

Продолжение таблицы

Страна	Связанный уровень	Ставка режима наибольшего благоприятствования (ставка РНБ)
Израиль	22,7	4,5
Ямайка	49,6	8,5
Япония	4,4	4,0
Иордания	16,2	10,0
Казахстан	6,5	7,8
Кения	95,1	12,9
Корея	16,8	13,9
Кувейт	97,8	4,7
Киргизия	7,5	7,4
Лаос	18,7	10,0
Ливан		5,6
Лесото	78,3	7,6
Либерия	26,7	10,2
Макао	0	0
Мадагаскар	27,3	11,7
Малави	74,7	12,6
Малайзия	22,3	6,1
Мальдивы	36,8	
Мали	28,5	12,2
Мавритания	19,8	12,0
Маврикий	97,8	1,0
Мексика	36,2	7,1
Молдавия	6,9	5,4
Манголия	17,5	5,0
Монтенегро	5,1	4,0
Марокко	41,3	11,5
Мозамбик	97,4	10,1
Мьянма	84,1	5,6
Намибия	19,0	7,6
Непал	26,0	12,3
Новая Зеландия	10,2	2,0
Никарагуа	40,9	5,7
Нигер	44,7	12,2
Нигерия	118,3	12,1
Норвегия	20,2	6,6

Продолжение таблицы

Страна	Связанный уровень	Ставка режима наибольшего благоприятствования (ставка РНБ)
Оман	13,8	5,5
Пакистан	60,0	12,3
Палау		3,2
Панама	22,9	6,8
Папуа Новая-Гвинея	32,1	4,7
Парагвай	33,5	9,8
Перу	29,5	2,4
Филиппины	25,7	6,3
Катар	15,6	4,7
Россия	7,6	7,8
Руанда	89,4	12,8
Сент-Китс и Невис	76,0	9,1
Сент-Люсия	62,4	9,1
Сент-Винсент и Гренадины	62,9	10,0
Самоа	21,2	11,4
Сан-Томе и Принсипи		10,0
Саудовская Аравия	11,1	5,1
Сенегал	30,0	12,2
Сербия		7,4
Сейшельские Острова	9,5	2,9
Сьерра-Леоне	47,4	
Сингапур	9,6	0,2
Соломоновы Острова	78,3	9,6
Южная Африка	19,0	7,6
Шри-Ланка	30,4	9,3
Суринам	18,0	
Свазиленд	19,0	7,6
Швейцария	8,0	6,7
Тайбей	6,3	6,4
Таджикистан	8,1	7,6
Танзания	120,0	12,9
Таиланд	27,8	11,0
Республика Македония	7,2	6,8
Восточный Тимор		2,5
Того	80,0	12,2

Окончание таблицы

Страна	Связанный уровень	Ставка режима наибольшего благоприятствования (ставка РНБ)
Тонга	17,6	11,7
Тринидад и Тобаго	55,8	
Тунис	57,9	15,5
Турция	28,6	10,8
Уганда	73,1	12,8
Украина	5,8	4,5
ОАЭ	14,4	4,7
США	3,5	3,5
Уругвай	31,5	10,5
Узбекистан		14,8
Вануату	39,7	7,4
Венесуэла	36,5	12,9
Вьетнам	11,5	9,5
Йемен	21,2	7,5
Замбия	106,0	13,6
Зимбабве	88,0	16,8

Источник: [1].

и продолжившимся (после некоторого восстановления) с середины 2015 г. До этого времени за последние 20 лет, как следует из материалов ВТО [2], объем торговли товарами увеличился почти в 4 раза: темпы роста в среднем составили 7,6 %, а объемы в 2013 г. достигли 19,0 трлн долл. по сравнению с 5 трлн долл. в 1996 г. Но если в 2014 г. объем составил почти 19,0 трлн долл., то в 2015 г. — 16 трлн долл.¹ (рис. 1).

Усилия многостороннего регулирования торговли, сосредоточенные на либерализации тарифов, были обеспечены интересами не только крупнейших развитых экономик, переживших экономический кризис первой половины XX в. и годы Великой депрессии. Транснациональные корпорации (ТНК) старались решить одну из главных проблем — снижение себестоимости продукции. Благодаря развитию во второй половине XX в. новой формы производственной кооперации — глобальных цепочек добавленной стоимости

1 Снижение объемов можно объяснить замедлением экономического роста в Китае, спадами в крупных развивающихся экономиках (например, в Бразилии), падением цены на нефть и другие сырьевые товары, сильными колебаниями валютного курса.

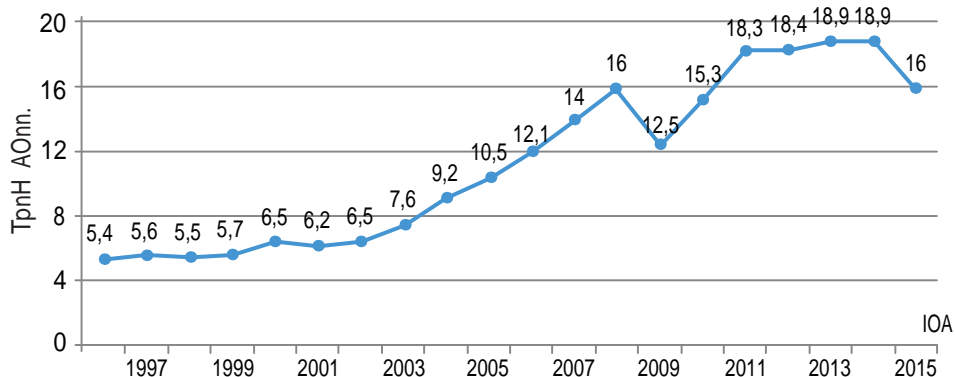


Рис. 1. Объем мировой торговли за 1996–2015 гг.

Источник: [3]

мости — перемещение полуфабрикатов и/или комплектующих по цепочке из одной страны в другую в целях осуществления полного производственного цикла сопряжено с прохождением таможенных процедур и соответствующими «пограничными» платежами, которые нарастающим итогом увеличивают себестоимость продукции. Этот факт, естественно, провоцирует ТНК оказывать давление через правительства по снижению ставок таможенных пошлин до минимально возможного уровня, причем особый интерес фокусируется именно на уровне международных организаций, поскольку договоренности, достигнутые по результатам международных торговых переговоров, становятся международными обязательствами и затем имплементируются в национальные законодательства многих государств единообразным образом. И чем шире круг охватываемых такими обязательствами государств, тем вернее и быстрее достигаются цели ТНК. При этом все те же процессы катализируют проведение политики протекционизма. Умеренная защита и поддержка национального производителя, обеспечивающая более-менее сбалансированное развитие экономики, дает государству возможности устойчивого сохранения своей национальной идентичности.

Необходимо отметить, что данные Мирового банка показывают еще более низкий средний уровень тарифной защиты, чем официальная статистика ВТО: до порядка 8% (рис. 2).

Достигнутый предел либерализации тарифов побуждает национальные регулирующие органы сдвигать свои интересы и усилия в сторону использования других финансовых инструментов и мер поддержки. Например, применение субсидий в целях проведения протекционистской политики носит более тонкий характер, чем тарифное регулирование.

Следует отметить, что и другие инструменты подвергаются ограничению

со стороны многосторонней системы регулирования торговли. Совершенно

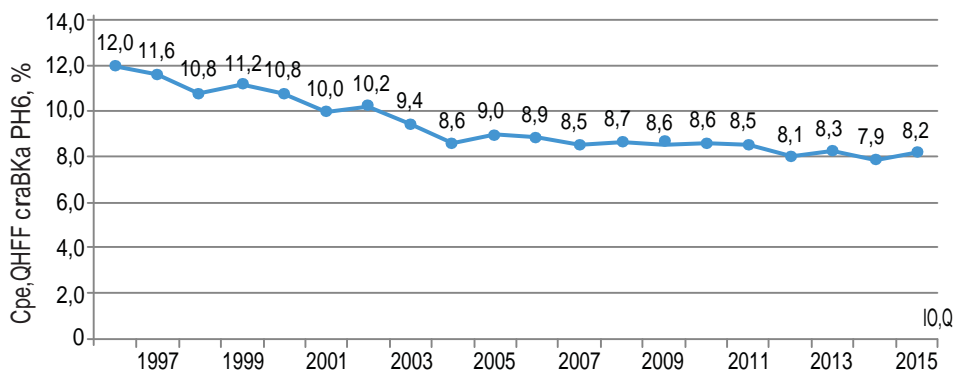


Рис. 2. Динамика снижения тарифной защиты за 1996–2015 гг.

Источник: рассчитано автором по статистическим данным базы Мирового банка [4].

очевидно, что в отношении любого инструмента должны быть установлены общие правила его использования, с одной стороны, не мешающие государству проводить ту торговую политику, которую оно считает необходимой в заданных экономических условиях, а с другой — позволяющие при разнообразии и разнородности национальных интересов установить общие рамки применения, обеспечивающие более-менее благоприятные условия для мирового товарооборота.

Субсидии — гибкий и эффективный инструмент финансовой поддержки. Они могут предоставляться в разных формах и на разных условиях в зависимости от конкретных потребностей и задач. При этом объемы поддержки ограничиваются только возможностями бюджета. На практике наиболее распространенными способами поддержки являются прямой перевод денежных средств или отказ от получения причитающегося государству дохода. Поддержка может оказываться как широкому кругу лиц на основании объективных и экономически нейтральных критериев, так и отдельным экономическим операторам или их группам в зависимости от условий получения поддержки. Критерии могут включать разнообразные параметры, позволяющие отбирать предприятия, например, по их экономической деятельности или территориальной принадлежности. Данный подход позволяет варьировать поддержку в зависимости как от текущей мировой и внутривалютной конъюнктуры, так и от проводимой государством долгосрочной экономической политики. Адресность предоставления поддержки сочетает в себе возможность оказывать ее только тем предприятиям, которые в ней нуждаются, и на тех условиях, которые позволяют эффективно расходовать бюджетные средства.

В рамках многосторонней системы регулирования торговли в качестве субсидии признается только поддержка, предоставляемая правительством или любым другим публичным органом в виде финансового содействия.

История переговоров свидетельствует о том, что для того, чтобы считаться субсидией, содействие должно быть оказано государством юридическому лицу. Субсидии физическим лицам не рассматриваются как субсидии в понимании многосторонней системы регулирования торговли. Таким образом, не все правительственные меры соответствуют названным критериям.

Возможность использовать субсидии в качестве протекционистских мер, порой имеющих искажающее воздействие на международную торговлю, потребовало разработки общих правил применения данного механизма. Ярким примером мер, нарушающих рыночное равновесие спроса — предложения, служат экспортные субсидии. Они ставят субсидируемые товары в более благоприятные условия на внешних рынках по сравнению с аналогичными товарами местного производства. При этом еще более искажающий эффект достигается при поставках товаров из развитых стран в развивающиеся, когда экономически сильные государства за счет субсидирования могут добиться такого конкурентного преимущества по цене, что в итоге способны вытеснить местные товары с рынка.

Переговоры по созданию правил в отношении субсидий продолжались на международном уровне на протяжении почти полувека ввиду сложности вопросов понятийного аппарата и категорирования субсидий. Разработка унифицированного определения понятия «субсидия», отнесение субсидий к категории запрещенных или дающих право для принятия мер, а также компенсационного механизма наряду с соблюдением баланса интересов сторон стали основными проблемами, обсуждаемыми в процессе переговоров.

Первоначально в рамках многосторонней системы регулирования торговли положения о субсидиях и введении компенсационных мер были закреплены лишь в ст. XVI и VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г. (далее ГАТТ-47). Каких-либо прямых запретов или ограничений на применение любой формы субсидий в ГАТТ-47 не было. Статья XVI в исходной редакции содержала только обязательства членов ГАТТ о предоставлении информации другим членам данного соглашения о применении ими субсидий. Предоставление подобной информации было необходимо для того, чтобы определить объем и природу субсидий, ожидаемый эффект от их применения на экспорт и импорт и обстоятельства необходимости применения субсидий. Тем не менее даже на этом первоначальном этапе оказалось недостаточным только получить информацию. Необходим был инструмент «воздействия». Поэтому также было предусмотрено, что, если субсидирование серьезно ущемляло или угрожало серьезно ущемить интересы любого члена ГАТТ, данный член соглашения мог инициировать консультации относительно возможности ограничения предоставления таких субсидий [5].

В 1955 г. в ходе 9-й сессии членов ГАТТ в ст. XVI ГАТТ-47 были внесены уточнения. В нее был включен Раздел В — дополнительные положения об экспортных субсидиях. Впервые в истории в систему национального ре-

.

гулирования вводились ограничения, предписывающие следующее: члены ГАТТ «стремятся избегать» субсидирования экспорта сырьевых товаров, поскольку ими было достигнуто признание, что предоставление субсидий для стимулирования экспорта любого товара может иметь вредное влияние и создавать ненужное нарушение нормальной коммерческой деятельности. Однако на тот момент, несмотря на взаимопонимание, прямой запрет на использование экспортных субсидий так и не был установлен.

Следует отметить, что в отношении экспорта несырьевых товаров прямой запрет все-таки был достигнут и устанавливался с 1 января 1958 г. (п. 4 разд. В ст. XVI ГАТТ-47), если применение субсидий влечет продажу на экспорт товара по цене ниже, чем цена на аналогичный товар на внутреннем рынке.

В дальнейшем положения, касающиеся субсидий, уточнялись, расширялся понятийный аппарат. Пришло понимание, что экспортные субсидии должны быть запрещены. Впервые субсидии были классифицированы на экспортные (запрещенные) и другие субсидии, которые можно было применять. Это были решающие шаги для безоговорочного признания необходимости не допустить применение «искажающих» субсидий вне зависимости от вида товара (сырьевой или несырьевой), а также, что применение других субсидий возможно, но в отношении них могут быть введены компенсационные меры после проведения соответствующего расследования.

Токийский раунд переговоров, проходивший с 1973 по 1979 г., завершился принятием Соглашения об интерпретации и применении статей VI, XVI и XXIII ГАТТ-47 (так называемый Субсидийный кодекс), вступившего в силу 1 января 1980 г. «Субсидийный кодекс» установил запрет на применение экспортных субсидий в отношении сырьевых товаров. В соответствии с его ст. 10 государства, присоединившиеся к данному Соглашению, взяли на себя обязательство не применять прямые или косвенные экспортные субсидии в отношении отдельных сырьевых товаров, которые приводили бы к несправедливому увеличению доли таких товаров на мировом рынке [6].

Важной составной частью Субсидийного кодекса стал Иллюстративный перечень экспортных субсидий. Благодаря ему, независимо от применяемых форм и конструкций национальных регулирующих систем фиксировались рамки и сама архитектура такой меры как субсидия. К экспортным субсидиям относились предоставление прямых субсидий, увязанных с результатами экспорта, практика удержания валюты, льготные транспортные тарифы для экспортных отгрузок и прочие меры. Кроме того, с точки зрения реализации права каждого государства на принятие мер развития, признавалось, что субсидии, отличные от экспортных, используются в качестве важного инструмента для продвижения социально-экономической политики в стране и что право участников

Соглашения в применении таких субсидий не ограничивается. В «кодексе» указывались возможные формы таких субсидий: финансирование правительством частных компаний, в том числе

через гранты, кредиты или гарантии, предоставление правительством объектов общей инфраструктуры, распределения и других вспомогательных услуг и объектов, финансирование исследовательских программ, налоговые льготы, покупка или предоставление акций.

Таким образом, Субсидийный кодекс стал своего рода прорывом на пути к единообразному пониманию субсидий. Он закрепил ранее достигнутые договоренности в отношении запрета применения экспортных субсидий, расширив при этом понятийный аппарат данных субсидий, а также провозгласив право государств применять субсидии, отличные от экспортных. Однако, несмотря на все попытки членов ГАТТ, пробелы в понятийном аппарате все еще оставались. Ни ст. XVI ГАТТ-47, ни «Субсидийный кодекс» не содержали положений, четко определяющих понятие «субсидия».

Возросшие объемы экспорта в 1970–1980 гг., по-видимому, провоцировали государства активнее защищаться от субсидируемого экспорта со стороны других государств. Поэтому при разработке Субсидийного кодекса внимание было уделено уточнению понятийного аппарата экспортных субсидий и учреждению специального механизма компенсационных мер, в рамках которого рассматривались не сами субсидии, а практика субсидирования. Такой подход не требовал детального описания субсидии.

Переломный момент в понимании субсидий наступил в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, проходившего с 1986 по 1994 г. Уругвайский раунд завершился учреждением Всемирной торговой организации, а также заключением нескольких соглашений, детально определяющих рамки применения отдельных нетарифных мер. Одним из таких соглашений стало Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) [7].

Целью разработки ССКМ стало определение порядка и условий:

- предоставления публичными органами экономической поддержки отечественным предприятиям, которая может отразиться на международной торговле;
- проведения членами ВТО расследований, в случае если есть основания полагать, что субсидии других членов ВТО наносят им ущерб, и введения мер;
- обращения к такому инструменту, как Орган по разрешению споров (ОРС) ВТО [8].

В данное Соглашение вошли не только ранее согласованные членами ГАТТ положения о запрете экспортных субсидий, включая Иллюстративный перечень экспортных субсидий с некоторыми уточнениями и дополнениями, но самое главное — в нем впервые было дано определение понятия «субсидия».

Кроме того, в соответствии с предложением США в категорию

запрещенных субсидий был включен их новый вид — субсидии, увязанные с использованием товаров отечественного происхождения. США руководства-

лись соображениями о том, что данные субсидии имеют такой же эффект, как и любой тариф, применяемый в целях защиты отечественных производителей, и искажает приток иностранных ресурсов [9].

Определение субсидии согласно нормам ССКМ базируется на двух основных критериях [10]:

- финансовое содействие со стороны государства, которое может быть оказано следующими способами: прямой перевод денежных средств либо отказ правительства от взимания причитающихся ему доходов, предоставление товаров или услуги помимо общей инфраструктуры, закупка товаров, применение любой формы поддержки доходов и цен;
- предоставление преимущества вследствие финансового содействия.

Принципиально важно отметить, что субсидии в соответствии с ССКМ увязываются с предоставлением финансовых средств именно со стороны государства и, как следствие, получением выгоды предприятием.

Вместе с тем, несмотря на то, что определение понятия «субсидия», а также порядка и условий их предоставления — это рывок вперед в правовом регулировании данного вопроса, практика применения норм ССКМ выявила, что понятийный аппарат субсидии все же не достаточно детализирован. Рассмотрение материалов споров ОРС ВТО показало, что некоторые составные части данного понятия требовали уточнений. Например, ясность в отношении увязки финансового содействия и преимущества была внесена в деле Канада и Бразилия в отношении программ экспортного финансирования самолетов (*Бразилия — Самолеты*, 1996 г.¹). Апелляционный орган отметил, что финансовое содействие и преимущество — два отдельных юридических элемента, совместно определяющих существование субсидии. Субсидия существует тогда, когда правительством оказывается финансовое содействие и это содействие предоставляет преимущество [11]. Данный вывод был поддержан в решениях по делам Канада и США в отношении мер, относящихся к экспортным ограничениям (*США — Экспортные ограничения*, 2000 г.) и Канада и США в отношении компенсационных мер в отношении пиломатериалов из хвойных пород деревьев из Канады (*США — Хвойные пиломатериалы IV*, 2002 г.) [12, 13].

Понятия «правительство» и «публичный орган», закрепленные в ст. 1.1 ССКМ, в его тексте не раскрывались и поэтому требовали уточнения, так как члены ВТО могли понимать их по-разному. Например, в рассматривавшихся ОРС делах Новой Зеландии и Канады в отношении мер, влияющих на экспорт молочной продукции (*Канада — Молочная продукция*, 1997 г.), и ЕС и Кореи в отношении мер, влияющих на торговлю торговыми судами

1 Здесь и далее при указании года имеется в виду год запроса на консультации.

(Корея — Торговые суды, 2002 г.), «правительство» определяется в качестве силы, осуществляющей регулирование, контроль или надзор за отдельными лицами либо ограничивающей их деятельность. Организация может быть рассмотрена в качестве «публичного органа» только в том случае, если она принадлежит или контролируется государством [14, 15]. Таким образом, не каждое финансовое содействие, в результате которого предприятие получает преимущество, может считаться субсидией. Иными словами, содействие, оказываемое организацией, не имеющей государственного участия или не контролируемой государством, не может считаться субсидией в понимании Соглашения.

Следовательно, ОРС ВТО внес существенное уточнение: субсидия существует только тогда, когда финансирование осуществляется исключительно за счет государственных средств. Финансирование, предоставляемое, например, частными инвесторами или кредитными организациями за счет собственных средств, не является субсидией.

Аналогично ОРС было проанализировано и уточнено понятие «преимущества». Преимущество следует рассматривать как «некую форму выгоды», а не как «издержки, понесенные государством» в результате предоставления субсидии. Так, в деле Бразилия и Канада в отношении мер, влияющих на экспорт гражданских самолетов, (Канада — Самолеты, 1997 г.) Третьейская группа установила, что для того чтобы определить существование «преимущества» необходимо выявить, был ли получатель субсидии поставлен в более выгодное положение в результате получения субсидии, чем если бы ему субсидия не была предоставлена [16].

Финансовое содействие будет подтверждать получение преимущества, если предусмотрено, что такое содействие предоставляется на более выгодных условиях, чем те, которые доступны на рынке. Следовательно, для определения наличия выгоды необходимо сравнить условия, в которых пребывало предприятие, получившее субсидию, с рыночными, и, если предприятие получило финансовое содействие на более выгодных условиях, чем те, которые могут быть предложены на рынке (например, кредиты по пониженной процентной ставке, компенсируемой за счет бюджетных средств), то такая поддержка может быть рассмотрена в качестве субсидии [16]. В случае невозможности сравнения условий финансового содействия с рынком, например при отсутствии сопоставимых рыночных условий кредитования, сравнение необходимо проводить на основе коммерческих соображений (*commercial considerations*) или данных о том, на каких рыночных условиях могло быть осуществлено данное финансовое содействие.

Таким образом, в рамках правового поля ВТО с учетом разъяснений ОРС ВТО можно выделить три опоры в понимании субсидии. Во-первых, это

финансовое содействие, во-вторых, финансовое содействие должно оказываться за счет государственных средств или через подконтрольные государ-

ством организации, в-третьих, условия получения финансового содействия должны быть более выгодными, чем те, которые могут быть предложены «на рынке», вследствие чего реципиент субсидии получает преимущество. Субсидия существует только в данном триединстве. Никакое содействие, не удовлетворяющее данным условиям, не может быть признано субсидией.

Классификация субсидий также претерпела существенные изменения. Помимо того, что к запрещенным экспортным субсидиям добавились субсидии, увязанные с использованием товаров отечественного происхождения, была учреждена концепция специфичности субсидий. Данная концепция внесла существенный вклад в понимание субсидии для целей проведения компенсационных расследований и введения компенсационных мер. Основная идея заключается в том, что доступ предприятий к получению субсидии ограничивается, т. е. не все предприятия могут ее получить. Специфическая субсидия — это такая субсидия, когда критерии ее получения не являются универсальными и экономически нейтральными, например, число занятых на предприятии или объем выпуска продукции и др. Компенсационные меры не могут быть применены в отношении неопределенного круга товаров, которые субсидируются. Меры вводятся в отношении конкретных товаров и потому круг получателей субсидии должен быть ограничен.

Кроме того, появились две дополнительные категории субсидий: «субсидии, дающие основания для принятия мер» и «субсидии, не дающие оснований для принятия мер». Схема развития классификации субсидий приведена на рис. 3.

Соглашение предусматривает, что страны — члены ВТО не должны наносить ущерб интересам других членов ВТО за счет использования субсидий. Если страна — член ВТО имеет основания полагать, что применяются субсидии, которые могут наносить ущерб или наносят ущерб его интересам, то он может провести компенсационное расследование и в зависимости от его результатов ввести компенсационные меры, которые, соответственно, будут демпфировать влияние субсидий. Субсидии, дающие основание для принятия мер, могут быть обжалованы в ОРС ВТО.

Другая категория включает неспецифические субсидии или специфические субсидии на поддержку НИОКР, помощь неблагополучным регионам, содействие в адаптации существующих производственных мощностей к новым требованиям по охране окружающей среды. В соответствии с положениями ст. 31 Соглашения субсидии, попадающие в данную категорию, по истечении пяти лет с момента вступления в силу Соглашения об учреждении ВТО, т. е. с 2000 г., становятся «субсидиями, дающими основание для принятия мер». Таким образом, в настоящее время субсидирование НИОКР, помощь неблагополучным регионам, содействие в адаптации и аналогичные субсидии могут быть рассмотрены как наносящие ущерб интересам другого члена ВТО.

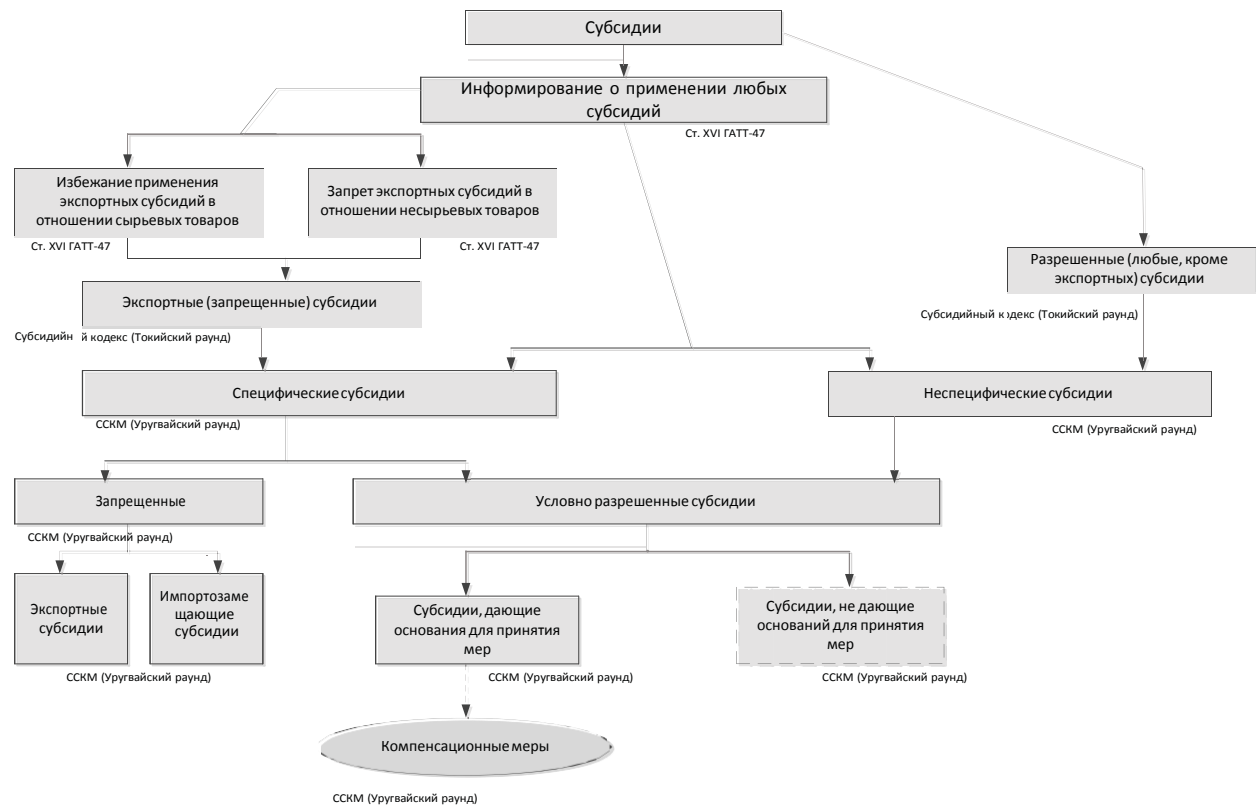


Рис. 3. Развитие классификации субсидий

Источник: составлено автором.

В РФ отсутствует общее определение субсидии. В Бюджетном кодексе РФ предусмотрено, что субсидии могут предоставляться как юридическим, так и физическим лицам на разные цели и задачи. К характеристикам субсидий относятся их безвозмездность и безвозвратность. Субсидии юридическим лицам, например, могут предоставляться в целях возмещения недополученных доходов или компенсации затрат, связанных с производством или реализацией товаров [17]. Предоставление субсидий регулируется нормативными правовыми актами, принимаемыми как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В английских словарях понятие «субсидия» толкуется как объем денежных средств, которые правительство или другая организация выплачивает для того, чтобы помочь уменьшить затраты на продукт или услугу [18]. В российских толковых словарях, например С. И. Ожегова, субсидия определяется как денежное или натуральное пособие со стороны государства, учреждения [19], а в словаре В. И. Даля — помощь, вспоможенье, подмога дружественному государству деньгами или войсками [20].

Субсидии как наиболее распространенный инструмент прямой поддержки национальных производителей оказывают значительное влияние на международную торговлю, нарушая конкурентные, рыночные условия торговли за счет снижения стоимости продукции или предоставления преимущества одному товару по сравнению с другим (например, отечественного по отношению к импортному). За счет субсидирования продукция «искусственно» становится более конкурентоспособной, что может причинить ущерб другим производителям аналогичной продукции. Поэтому споры вокруг правил и механизмов их применения не утихают до сих пор.

Продвижение использования товаров местного производства через механизм привязки производства к определенному месту (*siting provision*) рассматривалось в рамках ВТО в споре между Европейским Союзом и Соединенными Штатами Америки в отношении больших коммерческих самолетов (*США — Налоговые льготы*, 2014). Власти штата Вашингтон в целях стимулирования производства больших коммерческих самолетов, крыльев и фюзеляжа к ним на территории штата применили несколько видов налоговых льгот. Предоставление налоговых льгот увязывалось с требованием принять окончательное решение об организации производства самолетов, а также крыльев и фюзеляжей в штате. Налоговые льготы прекращали свое действие в случае, если окончательная сборка самолета или монтирование крыльев производились за пределами данного штата [21]. Таким образом, за счет привязки производства главных компонентов самолета к определенному месту и выдвигание требований, при которых производитель в случае отказа от организации производства теряет субсидию, были созданы условия, при которых производитель самолетов использовал крылья и фюзеляжи, произведенные в штате Вашингтон.

С точки зрения правил международной торговли существует ряд ограничений в применении мер государственной поддержки. В рамках ВТО предостав-

ление субсидий регулируется нормами ССКМ. В соответствии со ст. 3 ССКМ запрещается предоставлять субсидии, увязанные *де-юре* или *де-факто* с поддержкой экспортной деятельности предприятий (*export performance*) и использования товаров отечественного происхождения вместо импортных (*the use of domestic over imported goods*). Данная статья устанавливает только общее правило запрещения применения определенных субсидий, но не конкретизирует подходы к определению того, что понимается под увязыванием субсидий с экспортной деятельностью или использованием товаров отечественного происхождения. Данный вопрос стал предметом рассмотрения в Органе по разрешению споров ВТО.

Судебная практика ВТО показывает, что для того, чтобы доказать существование запрещенной субсидии, необходимо сначала доказать существование субсидии, а затем наличие увязки с осуществлением экспорта или использованием товара отечественного происхождения. Такое разъяснение дали Апелляционный орган в деле Японии против Канады в отношении некоторых мер в автомобильном секторе (*Канада — Автомобили*, 1998 г.) и Третейская группа в деле Бразилии против Канады в отношении кредитов и гарантий на самолеты (*Канада — Кредиты и гарантии на самолеты*, 2001 г.).

В деле *Канада — Кредиты и гарантии на самолеты* Третейская группа определила, что зависимость субсидии от результатов экспорта означает, что предоставление субсидии должно быть увязано с результатами осуществления экспортной деятельности. Факты должны демонстрировать, что предоставление субсидии «ограничивается» фактическим или ожидаемым экспортом. Фактически необходимо ответить на вопрос: будет ли выдаваться субсидия в отсутствие экспорта или нет? [22] В деле *Канада — Автомобили* Апелляционный орган установил, что данный подход также применим к оценке увязки субсидии с использованием товаров отечественного происхождения. Анализу подлежит вопрос о том, будет ли выдаваться субсидия при использовании импортных товаров [23].

Кроме того, важным вопросом является доказательство *де-юре* и *де-факто* запрещенной субсидии. Данные понятия закреплены в ст. 3.1 ССКМ и имеют важнейшее значение в понимании запрещенных субсидий. Каждая оспариваемая субсидия в ОРС ВТО может быть оценена как нарушающая *де-юре* и/или *де-факто* положения ССКМ. Значение данных понятий впервые было разъяснено в делах *Канада — Автомобили*, а также США и Австралии в отношении субсидий производителям кожи (*Австралия — Автомобильная кожа II*, 1998 г.).

В деле *Канада — Автомобили* Апелляционный орган установил, что разделение между *де-юре* и *де-факто* экспортными субсидиями зависит от редакции каждой конкретной меры. Субсидия зависит *де-юре* от результатов экспорта, когда существование условий ее получения может

быть продемонстрировано формулировками соответствующего правового акта, а имен-

но: субсидия определяется как экспортная, если увязка с экспортом явно прослеживается через элементы, составляющие меру [23]. В законе Канады о тарифе на автомобильный транспорт 1998 г. (*Motor Vehicles Tariff Order*) указано, что производители могут получить освобождение от уплаты импортных пошлин на автомобили при условии, что соотношение производства и продаж будет не менее 75 к 100, т. е. беспошлинный ввоз автомобилей возможен при соблюдении указанного соотношения (25 и менее). Поэтому предприятия, производящие 100 и продающие 100, могут воспользоваться льготой только в том случае, если 25 или менее они высвободят за счет продажи на экспорт. Тогда аналогичный объем они могут импортировать беспошлинно. Именно поэтому Апелляционный орган увязал предоставление льготы с условием осуществления экспорта.

В деле *Австралия — Автомобильная кожа II* Третейская группа установила, что доказательство *де-факто* увязки субсидии с результатами экспорта будет зависеть от экономических доказательств и фактов, характеризующих природу субсидии, ее структуру и функционирование [24].

Правительство Австралии предоставляло компании *Howe*, производителю автомобильной кожи, меры поддержки. США провели анализ объемов спроса и предложения на внутреннем рынке Австралии. Результаты показали, что компания *Howe* являлась монополистом на рынке автомобильной кожи в Австралии, но продавала значительно больше, чем внутренний спрос. Данный товарный рынок в Австралии был небольшим, соответственно, компания осуществляла значительное количество экспортных продаж. Третейская группа посчитала, что правительство Австралии знало об этом, предоставляя финансовую поддержку. Очевидно, что любые меры поддержки данной компании приведут к увеличению экспортного потенциала компании. Таким образом, было установлено, что продолжение осуществления экспортной деятельности компанией является условием получения поддержки.

Система прецедентов не заложена в основу «права ВТО», однако на практике такой подход к принятию решений часто используется в работе ОРС. С одной стороны, в каждом конкретном случае Третейская группа рассматривает все доводы сторон и обстоятельства дела. С другой стороны, имеющиеся решения (такие, например, как понимание *де-юре* и *де-факто*) могут быть использованы в ходе рассуждений о соответствии правилам и нормам ВТО. Например, в деле ЕС против США в отношении мер поддержки производства больших гражданских самолетов (*США — Большие гражданские самолеты* (Вторая жалоба), 2005 г.) при рассмотрении вопроса о *де-факто* экспортной субсидии Третейская группа обратилась к интерпретации ст. 3.1 (а) ССКМ, данной в уже принятых ранее отчетах Третейских групп и Апелляционного органа [25]. Однако, несмотря на имеющийся прецедент, выводы Третейской группы могут быть уникальными и содержать какие-то новые суждения и мнения.

Субсидии, требующие использования товаров местного производства, — фактически единственная форма запрещенных субсидий для стимулирования внутреннего производства. Поэтому дискуссионным вопросом в правилах субсидирования ВТО остается вопрос о соответствии правилам ВТО мер, направленных на стимулирование внутреннего производства через механизмы, напрямую не связанные с требованием использования товаров местного производства, но по своей сути стимулирующие их приобретение. Одним из таких механизмов является рассматриваемая в деле *США — Налоговые льготы* привязка производства к определенному месту.

В целях стимулирования долгосрочных обязательств по поддержке и увеличению рабочих мест в аэрокосмической промышленности в 2013 г. Сенат штата Вашингтон принял новый закон № 5952 (Engrossed Substitute Senate Bill 5952, ESSB 5952), продлевавший срок действия уже существующих мер поддержки (налоговых льгот) и введивший новые требования для производителей. Действующие меры поддержки производителей гражданских самолетов, введенные ранее законом Палаты представителей штата Вашингтон № 2294 (Washington State Legislature House Bill 2294, HB 2294), были продлены до 2040 г. Дополнительные требования к производителям сводились к следующему:

- производство крыльев и/или фюзеляжей должно осуществляться исключительно на территории штата Вашингтон;
- окончательная сборка судна также должна осуществляться в этом штате.

Следует отметить, что меры, которые были продлены, уже становились предметом разбирательств в деле *США — Большие гражданские самолеты* (Вторая жалоба). В данном споре, имеющим долгую и многоаспектную историю рассмотрения государственной поддержки аэрокосмических производств в США и ЕС, одной из претензий европейцев была запрещенная экспортная субсидия. ЕС апеллировал к тому, что меры поддержки, применяемые в соответствии с HB 2294, являются запрещенной экспортной субсидией в понимании ССКМ, поскольку предоставление субсидии увязано с ожидаемыми продажами, в том числе на экспорт. Представители ЕС утверждали, что так как по представленным ими данным объем экспорта в 1989–2005 гг. составлял около 60 % всех продаж больших гражданских самолетов, эта отрасль в большей степени ориентируется на экспортную деятельность, в том числе компания *Boeing*, по заявлениям самих же американских властей, исторически являющаяся экспортером, а также поставщиком рабочих мест, которого необходимо поддерживать. Третьей группой встала на сторону ответчика и признала, что, хотя ЕС привел достаточные доказательства того, что орган, выдающий субсидии, мог ожидать увеличение экспортных поставок, увязка с этим ожидаемым экспортом не доказана. Ссылаясь на имеющиеся факты, полученные от сторон спора, Третьей группой установлена, что одной из причин принятия мер стало поощрение учреждения компанией *Boeing* своего производства на

территории штата Вашингтон, а не какого-либо другого штата, поскольку такое

решение улучшит экономическую среду в штате, в частности занятость населения. Поэтому вывод ЕС о том, что мера была принята с целью ожидаемого увеличения экспорта, не имеет достаточных доказательств и этот спор Евросоюз проиграл [25].

В деле *США — Налоговые льготы* ЕС оспаривал семь видов налоговых льгот, применяемых в соответствии с ESSB 5952, и требования к месту производства, которые были разделены на *First Sitting Provision* и *Second Siting Provision*¹. *First Sitting Provision* охватывает программы производства самолетов, крыльев и фюзеляжей, реализуемые в штате Вашингтон. Эти меры предполагали, что производство новых моделей самолетов или новых версий существующих самолетов, включая их окончательную сборку, а также крыльев и фюзеляжей должно осуществляться в штате Вашингтон. Под новыми моделями или новыми версиями существующих самолетов подразумевались «коммерческие самолеты, произведенные с использованием композитных фюзеляжей или крыльев из углеродных волокон или и того и другого» [26]. *Second Siting Provision* касается применения налоговых льгот. Меры предполагали, что в случае, если финальная сборка самолета или установка крыльев будет проведена за пределами штата Вашингтон, то налоговые льготы не применяются. По мнению ЕС, данные меры были направлены на стимулирование производства *Boeing 777 x*, в котором используются крылья и фюзеляжи американского происхождения.

В соответствии с доводами ЕС для получения налоговых льгот *Boeing* должен использовать в производстве самолетов крылья и фюзеляжи, произведенные в штате Вашингтон. В противном случае льготы не могут быть продлены. По мнению ЕС, решение об использовании импортируемых комплектующих могло обернуться для компании потерями в миллиарды долларов. Поэтому, принимая во внимание данную ситуацию, *Boeing* решил перейти на использование крыльев и фюзеляжей, произведенных в США, хотя до введения указанных требований компания использовала крылья, произведенные в Японии.

Таким образом, *First Sitting Provision* и *Second Siting Provision*, действуя совместно, нарушают основополагающий принцип ВТО о национальном режиме, предоставляя преимущество отечественным товарам по сравнению с импортными, т. е. США предоставляют запрещенную импортозамещающую субсидию в понимании ст. 3.1 (b) ССКМ.

ЕС заявил как о *де-юре* связи субсидии с использованием товаров отечественного происхождения, поскольку это установлено в тексте ESSB 5952,

1 Первое положение о привязке к месту и Второе положение о привязке

к месту, соответственно.

так и о *де-факто* увязке субсидии с использованием товаров отечественного происхождения, поскольку об этом свидетельствуют факты, окружающие меру.

В ответ на претензии ЕС США заявили, что, во-первых, нормы ESSB 5952 не дискриминируют импортную продукцию, так как текст закона не содержит требований об использовании отечественных товаров вместо импортных. ESSB 5952 продлевает срок применения налоговых льгот для тех компаний, которые организовали производство коммерческих самолетов на территории штата Вашингтон. Главное, на что опирались США, это то, что нормы ВТО не запрещают предоставлять субсидии только отечественным предприятиям. Во-вторых, продление действия налоговых льгот не связано с началом производства *Boeing 777* х, а направлено на поддержку и развитие авиакосмической промышленности штата Вашингтон.

Что касается требований к месту производства, то американцы заявили, что они не связаны с использованием товаров отечественного происхождения. Эти требования лишь расширяют условия применения налоговых льгот для компаний, которые осуществляют программы производства гражданских самолетов в штате Вашингтон. Так, в *First Sitting Provision* указано, что компания, в отношении которой продлеваются льготы, должна принять окончательное решение о размещении инфраструктуры по производству новых моделей самолетов или любых версий существующих моделей, включая крылья и фюзеляж, в штате Вашингтон. *Second Siting Provision* отменяет льготный режим в случае, если окончательная сборка самолета или сборка крыльев новых моделей самолетов осуществляется за пределами указанного штата.

По мнению американцев, эти положения не обязательно требуют использования товаров отечественного происхождения вместо импортных, поскольку о товаре «вообще речи не идет», а меры действуют в отношении производственного процесса и стимулирования создания производственной инфраструктуры. Соответственно, по мнению США, требования *First Sitting Provision* и *Second Siting Provision* могут быть выполнены без использования товаров отечественного происхождения.

Следует отметить, что к данному спору в качестве третьей стороны присоединились Бразилия, Китай, Индия, Япония, Корея, Россия, Австралия, Канада. Интересно выделить позицию Бразилии, которая отметила, что положения ССКМ не запрещают членам ВТО предоставлять субсидии, увязанные с осуществлением технологических операций на их территории. Такие требования могут охватывать производство как готового, так и промежуточного товара. По мнению бразильцев, контекст ст. 3.1 (b) ССКМ подразумевает под словом «использование» исключительно коммерческий оборот, т. е. поставку сырья и материалов для обеспечения производственного процесса, а не сам

производственный процесс.

В данном споре перед Третейской группой стояла задача определить наличие запрещенной *де-юре* или *де-факто* субсидии. Для этой цели Третейская группа начала рассмотрение спора с анализа *де-юре* соответствия *First Sitting Provision* и *Second Siting Provision* положениям ССКМ.

Основываясь на понятийном аппарате, используемом в законодательстве штата Вашингтон, Третейская группа решила, что *First Sitting Provision* не содержит положений, требующих использования товаров отечественного происхождения для получения льгот и, следовательно, не препятствует производителю использовать импортные комплектующие. *First Sitting Provision* требует представления в Финансовый департамент штата Вашингтон от компаний, собирающихся заниматься производством самолетов и крыльев или фюзеляжей, подтверждения решения об организации производства (такое подтверждение, например, было получено от компании *Boeing*). Только в таком случае в отношении производителя будут применяться налоговые льготы. При этом производитель волен самостоятельно выбирать, какие товары использовать при производстве самолетов. Кроме того, по мнению Третейской группы, *First Sitting Provision* не препятствует производителю прекратить производство, например для его переноса на другую территорию.

Таким образом, *First Sitting Provision* устанавливает в качестве условия получения поддержки только окончательное решение об учреждении производства в штате Вашингтон и не устанавливает в качестве условия получения поддержки какие-либо требования об использовании продукции (фюзеляж и крылья), произведенной исключительно в штате Вашингтон. Соответственно, *де-юре* не требуется использовать товары отечественного происхождения. Следовательно, *First Sitting Provision де-юре* не содержит положений, противоречащих ССКМ.

Что касается условий *Second Siting Provision*, как отмечалось, поддержка прекращается в случае, если установка крыльев или окончательная сборка самолета проводится не в штате Вашингтон. Никаких требований об использовании товаров исключительно отечественного происхождения при сборке крыльев, фюзеляжа или финальной сборке самолета *Second Siting Provision* не содержит. Поддержка *де-юре* должна быть оказана даже в случае, если производители будут приобретать импортные крылья или фюзеляж. Таким образом, Третейская группа также не усмотрела *де-юре* увязку использования товаров отечественного происхождения вместо импортных как условия получения поддержки. Учитывая данные выводы, Третейская группа отклонила претензии ЕС в отношении *де-юре* нарушения положений ССКМ.

Для целей анализа *де-факто* запрещенной субсидии Третейская группа рассмотрела действие *First Sitting Provision* и *Second Siting Provision* совместно. Поскольку Третейская группа пришла к заключению, что

First Sitting Provision не связано с требованиями по использованию товаров отечествен-

ного происхождения и применяется только единожды: при принятии решения об организации производства в штате Вашингтон. Роль программы *Second Siting Provision* заключается в том, что она сопровождает выполнение условий действия *First Siting Provision*, т. е. устанавливает фактические обстоятельства, при которых производитель, удовлетворяющий требованиям *First Siting Provision*, может лишиться налоговых льгот, если перенесет производство в другое место. *Second Siting Provision* отменяет налоговые льготы, если окончательная сборка самолетов или установка крыльев будет осуществляться за пределами штата Вашингтон.

Третьей группой проанализирован механизм действия *Second Siting Provision* и обстоятельства, окружающие меру, и пришла к следующим заключениям. По мнению Третьей группы нарушение положений ст. 3.1

(b) ССКМ будет существовать тогда, когда Финансовый департамент штата Вашингтон определит, что использование импортных крыльев означает решение об установке крыльев за пределами штата Вашингтон и, таким образом, налоговые льготы отменяются.

На этот счет США дали следующее разъяснение. В случае если производитель самолетов штата Вашингтон будет использовать крылья другого производителя, также находящегося в штате Вашингтон, то *Second Siting Provision* не будут запущены. Однако если производитель самолетов штата Вашингтон будет использовать крылья, произведенные за пределами штата Вашингтон, то Финансовый департамент штата будет рассматривать данный шаг как решение об установке крыльев за пределами данного штата и механизмы, заложенные в *Second Siting Provision*, будут запущены. Аналогичным образом мера будет работать в случае использования импортированных крыльев.

Таким образом, *де-факто* предоставление налоговых льгот увязывается с использованием товаров отечественного происхождения вместо импортных, поскольку крылья, произведенные в штате Вашингтон, имеют отечественное происхождение, а любые импортированные крылья будут определены как произведенные за пределами штата Вашингтон и льготы будут отменены.

Основываясь на данных заключениях, Третьей группой пришла к выводу, что рассматриваемые меры *де-факто* нарушают положения ССКМ и рекомендовала США немедленно отменить предоставление запрещенных субсидий. США не согласились с выводами Третьей группы и подали апелляцию. Следует отметить, что при рассмотрении дела Апелляционный орган может как поддержать, так и опровергнуть решение Третьей группы, а это означает, что точка в данном споре еще не поставлена.

Данный спор имеет большое значение как с точки зрения трактования некоторых положений ССКМ (де-факто запрещенной субсидии), так для дальнейшего развития норм и правил ССКМ.

.

Таким образом, анализ имеющихся решений по спорам ВТО, касающихся вопроса увязки мер поддержки с использованием товаров отечественного производства, показывает, что даже в случае отсутствия нарушений *де-юре* с большой долей вероятности ОРС ВТО придет к заключению, что мера нарушает положения ст. 3.1 (b) ССКМ *де-факто*. Такие решения проистекают из достаточно строгого подхода к анализу меры. Как было показано выше, в ходе анализа *де-факто* запрещенной субсидии рассматриваются все обстоятельства экономического и административного характера, окружающие меру. В случае если анализ показывает, что фактически предприятие для того, чтобы получить субсидию вынуждено закупать отечественные товары, решение Третьей группы с высокой долей вероятности будет не в пользу ответчика.

Однако субсидируемое предприятие может быть достаточно диверсифицировано и производить отдельные комплектующие самостоятельно. Совершенно естественно, что в данном случае использование таких комплектующих не связано с получением льгот, а является маркетинговой стратегией предприятия. Ему выгоднее использовать в производственном процессе отечественный товар, а не импортный, что обусловлено меньшим объемом затрат. И это будет самостоятельное решение предприятия, а не продиктованное никакими требованиями. В принципе программа снижения затрат абсолютно логична для деятельности любого предприятия и экономически обоснована. Кроме того, государство, оказывая поддержку, может устанавливать соответствующие требования к ее получателям, в том числе и по оптимизации затрат, которые могут быть увязаны, например, с реализацией социальных и экологических программ. Соответственно, такая ситуация не может быть рассмотрена в качестве нарушающей положения ССКМ¹, поскольку предприятие принимает самостоятельное решение об использовании того или иного товара и от него не требуется использовать исключительно отечественный товар вместо импортного.

Дальнейшее совершенствование норм ВТО должно быть сосредоточено на уточнении отдельных положений ее соглашений, касающихся мер поддержки промышленности. Очевидно, что требуется еще большая детализация в разъяснении норм, относящих субсидии к запрещенным.

Источники

- [1] URL: <https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm>.
- [2] URL: <https://www.wto.org/english/thewto_e/20_y_e/wto_20_brochure_e.pdf>.

¹ Аналогично и в отношении Соглашения ВТО по инвестиционным мерам,

связанным с торговлей (ТРИМС).

- [3] URL: <<http://data.worldbank.org/topic/trade?end=2015&start=1996>>.
- [4] URL: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=TM.TAX.MRCH.SM.FN.ZS&country=#>>
- [5] The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm>.
- [6] Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade (Subsidies Code). URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/prevto_legal_e.htm>.
- [7] General Agreement on Tariffs and Trade 1994. URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm>.
- [8] *Wolfrum R., Stoll P.-T., Koebeler M., WTO-Trade Remedies*, Max Planck Institute for Comparative Public Law and International Law, Martinus Nijhoff Publishers Leiden. Boston, 2008
- [9] *Coppens D., WTO Disciplines on Subsidies and Countervailing Measures, Balancing policy space and legal constraints*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
- [10] Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. URL: <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm>.
- [11] Brazil — Export Financing Programme for Aircraft (Brazil — Aircraft, DS46), WT/DS46/AB/R.
- [12] United States — Measures Treating Export Restraints as Subsidies (US — Export Restraints, DS194), WT/DS194/R.
- [13] United States — Final Countervailing Duty Determination with respect to certain Softwood Lumber from Canada (US — Softwood Lumber IV, DS257), WT/DS257/R.
- [14] Canada — Measures Affecting the Importation of Milk and the Exportation of Dairy Products (Canada — Dairy, DS103), Canada — Measures Affecting Dairy Exports (Canada — Dairy, DS113), WT/DS103/R; WT/DS113/R.
- [15] Korea — Measures Affecting Trade in Commercial Vessels (Korea — Commercial Vessels, DS273), WT/DS273/R.
- [16] Canada — Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft (Canada — Aircraft, DS70), WT/DS70/R

- [17] Бюджетный кодекс Российской Федерации.
- [18] Macmillan Dictionary URL: <<http://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/subsidy>>.
- [19] Словарь Ожегова. URL: <<http://ozhegov-online.ru/slovar-ozhegova/subsidiya/34017/>>.
- [20] Словарь Даля. URL: <<http://slovar-dalja.ru/slovar-dalya/subsidiya/39381/>>.
- [21] United States — Conditional Tax Incentives for Large Civil Aircraft (US — Tax Incentives, DS487), G/L/1099; G/SCM/D104/1; WT/DS487/1.
- [22] Canada — Export Credits and Loan Guarantees for Regional Aircraft (Canada — Aircraft Credits and Guarantees, DS222), WT/DS222/R.
- [23] Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry (Canada — Autos, DS139), Canada — Certain Measures Affecting the Automotive Industry (Canada — Autos, DS142), WT/DS139/R; WT/DS142/R, WT/DS139/AB/R; WT/DS142/AB/R.
- [24] Australia — Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather (Australia — Automotive Leather II, DS126), WT/DS126/R.
- [25] United States — Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft — Second Complaint (US — Large Civil Aircraft (2nd complaint), DS353), WT/DS353/R.
- [26] Закон Сената штата Вашингтон (Engrossed Substitute Senate Bill 5952). URL: <<http://app.leg.wa.gov/billsummary?BillNumber=5952&Year=2013#documentSection>>.

Glazatov M.¹

The practice of subsidizing: some aspects of the WTO dispute settlement

An overview of the evaluation of rules on subsidies and decisions taken in WTO disputes with respect to application of subsidies is presented. The application of support measures contingent upon requirement of establishment of an enterprise on a certain territory is analyzed using the example of US — Tax Incentives case. Some conclusions about the compliance of subsidies on production process where domestic goods used with the WTO rules are made.

Key words: *non-tariff measures, subsidies, prohibited subsidies, dispute settlement system, use domestic goods, WTO rules.*

Статья поступила в редакцию 25 апреля 2017 г.

1 Glazatov Michail — senior canceller Department of trade negotiation Ministry of Economic Development of the Russian Federation. E-mail: <mglatatov@yandex.ru>.