Содержание

Введение

1. Демпинг как явление и его характеристика

2. Антидемпинговое законодательство государств - участников ГАТТ

2.1 ГАТТ и национальное законодательство

2.2 Содержание антидемпингового законодательства

Заключение

Литература

# Введение

Демпинг - продажа товаров на рынке по "несправедливо" низкой цене. Согласно шестой статье ГАТТ, подписанного в 1947 г., демпинг - это распространение товаров одной страны на рынке другой по цене ниже их нормальной стоимости. Сравнение экспортных и внутренних цен - основной критерий выявления демпинга.

Таким образом, по сути демпингом называется явление, когда цена товара/услуги ниже его себестоимости и финансируется из других источников. Себестоимость продукции, представляя собой затраты предприятия на производство и обращение, служит основой соизмерения расходов и доходов, т. е. самоокупаемости — основополагающего признака рыночного хозяйственного расчета. Себестоимость — один из обобщающих показателей интенсификации и эффективности потребления ресурсов.

Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта продукции. Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятиях.

В данной работе будет рассмотрено явление демпинга, а также антидемпинговая политика государств-участников ГАТТ.

# 1. Демпинг как явление и его характеристика

Демпинг - продажа товара по ценам, которые значительно ниже среднего рыночного уровня, по так называемым бросовым ценам, иногда даже ниже себестоимости. Во многих западных странах действуют антидемпинговые законодательства, которые защищают прибыль национальных производителей и нередко препятствуют ввозу товаров из других стран, предлагаемых по пониженным ценам в связи с недостаточной конкурентоспособностью.

Демпинг товарный - экспорт товаров по заниженным ценам, т. е. ниже цен внутреннего рынка. Одно из средств борьбы за рынки сбыта. По правилам ГАТТ демпинг товарный имеет место в случаях продажи товаров одной страны на рынке другой по цене ниже "нормальной", если такая продажа причиняет или угрожает причинить существенный вред национальному производству аналогичной продукции. Цена не признается "нормальной", если она ниже цены, применяемой при обычных коммерческих операциях с данным товаром, предназначенным для потребления в стране- экспортере. Для определения "нормальной" цены используется также уровень экспортных цен. В 1976 г. в рамках ГАТТ был принят международный антидемпинговый кодекс, регламентирующий процедуру выявления и доказательства факта демпинга товарного, а также способы компенсации понесенного ущерба фирмам импортирующей страны, производящим аналогичную продукцию. Убытки от демпинга товарного покрываются либо поступлениями от других экспортных операций, либо государственными экспортными субсидиями. В случае установления факта демпинга товарного импортирующая страна может ввести антидемпинговые пошлины на ввозимый товар.

Антидемпинговые пошлины - разновидность таможенных пошлин; пошлины, призванные противодействовать ввозу в страну товаров по заниженным ценам, т.е. по ценам ниже "нормальной стоимости" этих товаров. В качестве "нормальной стоимости" в большинстве случаев рассматривается цена, устанавливаемая при обычных условиях торговли на аналогичный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране (см. Демпинг). Величина антидемпинговых пошлин представляет собой разницу между "нормальной стоимостью" товара и его ценой, предлагаемой экспортером. Порядок использования антидемпинговых пошлин регулируется ГАТТ (Генеральным соглашением по тарифам и торговле), правила которого разрешают применять антидемпинговые пошлины в том случае, если демпинг угрожает причинить материальный ущерб промышленности страны-импортера или задержать ее развитие. В других отношениях применение антидемпинговых пошлин не рекомендуется, кроме случаев, когда предоставляются прямые или косвенные субсидии на производство либо экспорт демпингового товара (см. Экспортные премии).

Демпинг - это самое простое средство приблизиться к клиенту, но оно не всегда эффективно для демпингующего. Если Банк А предложил Клиенту Б условия, которые не может предложить Банк С, то на первый взгляд молодец Банк А. Однако, если на поверку оказывается, что данная услуга убыточна и для самого Банка А, то это плохо для него, а не для Клиента Б. Хотя, возможно, что Банк А преследует цели более широкие, чем привлечь Клиента Б на данную услугу. То есть если банки демпингуют, то это: либо целенаправленная политика банка, либо следствие плохой работы аналитиков этого банка, либо крик отчаяния. Заставить все банки работать по одним тарифам не возможно, да и не нужно. Пусть один банк предложит Клиенту 1% за эквайринг, а другой в ответ прокредитует клиента, но при условии, что клиент станет его. Выбор - не очевиден. Кому-то нужны низкие тарифы, кому то ресурсы.

Однако, есть еще психологические моменты вияния в целом на рынок. В выше описанной схеме клиент банка А и все его знакомые:

1. после разорения банка А или выходя из бизнеса очень долго будет ждать кого-то, кто предложит ему заведомо убыточные тарифы банка А.

2. вместо того, чтобы заниматься бизнесом и разрабатывать политику увеличения ценности его услуг для клиента будет вымогать из банков всё новые и новые тарифы.

Демпингом называется, когда цена товара/услуги ниже его себестоимости и финансируется из других источников. Например, действительно, с целью захвата рынка. Цена на рынке складывается из себестоимости плюс торговая наценка. При одной и той же наценке конечная цена ниже у того, у кого ниже себестоимость.

Это является оправданным в плане привлечения новых клиентов. И речь идет именно о новых клиентах. По статистике, на сегодняшний день, подавляющее количество новых кардхолдеров становятся таковыми не из любви к определенному банку эмитенту, а из за необходимости иметь пластиковую карту МПС для зарубежных поездок. Соответственно и подход данных граждан к выбору карты основан прежде всего не на надежности какого-то конкретного банка (надежность вообще понятие относительное), а на привлекательности начальных тарифов при открытии данной пластиковой карты. Это проверенно.

И если какому-нибудь господину Иванову нужна для поездки в заграницу карта Виза классик и он слышал рекламу, про то, что например банк А дает ее бесплатно (в смысле не взимает комиссию за выпуск и годовое обслуживание), а в банке Б за это надо платить примерно 30$ - 50$, то как Вы думаете, какой банк выберет господин Иванов? А теперь попробуйте этому господину Иванову доказать тот факт, что в банке Б, например, лучше условия? (договор, больше филиалов, банкоматов и т. д.). И за это ему стоит платить больше денег? Думается, что не выйдет. Поэтому, чем ниже у банка начальные тарифы на открытие карт МПС, тем больше банк привлечет новых клиентов. И это даже при том, что остальные тарифы и условия могут быть намного хуже (больше процент за снятие нала, гигантский штраф за утрату карты и т. д.).

Кстати, верность данного вывода могут подтвердить сотрудники банков, в которых проводились хотя бы разовые акции по тотальному снижению тарифов на карты МПС. Например, в конце 2005 года бесплатно раздавал карты Виза классик ''БИН банк'' (якобы, день рождения). Летом 2006 года карты Мастер кард бесплатно раздавал ''Номос банк''. И подобных примеров десятки. А если данным акциям предшествовала рекламная компания по данному поводу, то количество привлеченных новых клиентов увеличивалось в геометрической прогрессии. В качестве последнего примера можно привести Альфу, где недавно закончилась акция ''2 карты по цене одной'' По словам знакомого сотрудника Альфы, эффект от данной акции превзошел ожидания руководства.

Так что данный демпинг не только выгоден многим банкам, но он реально приносит положительные результаты в плане новых клиентов. А упущенную финансовую выгоду при открытии бесплатных карт, многие банки с лихвой компенсируют увеличением прибыли от вновь привлеченных финансовых средств и, зачастую, повышенными тарифами на обслуживании пластиковых карт.

Что касается кредитных карт (настоящих, с кредитной линией), то видимо, для российских банков - это высший пилотаж. В явной форме это демпингом не считается, разве что тарифы на кредит. Можно по валюте и под 1% дать кредит и завлечь массу клиентов, а можно и под 15%, но их будет на два порядка меньше, чем при 1%. А у Запада все по закону рынка, и если клиентам кредиты даются под 8-12%, то никто эти кредиты не будет давать под 1%, дабы только переманить клиентов к себе. А демпинг это или нет - решает каждый для себя самостоятельно

Борьба с демпингом тяжелая работа. Но делать это возможно и нужно. Так есть опыт, когда экваринговый дисконт был поднят с 2, 5 до 5%, причем по большой группе клиентов. Нужно только научиться выделять этих клиентов, решать их специфическую проблему, за которую и получать дополнительную комиссию. Да борьба с демпингом требует вложений в R&D но при этом доходы выше в 2-3 раза, чем у демпингующего банка.

С другой стороны те кто демпингует за частую не могут подсчитать себестоимость услуги. Часто утверждают, что in-house дешевле для банка чем outsourcing, в 90% случаях банкир основывал свое утверждение на том, что расходы на процессинг входят в общебанковские затраты и стоимость транзакции в этом случае равна 0. Убеждения в этом случае невозможны, особенно если карточный процессинг вопрос автоматизации банка. Получается разговор немого с глухим. Отсюда вывод: пусть демпингуют, через 2-3 года они будут вынуждены менять работу, правление ведь не состоит из идиотов, и для них главное прибыль на капитал, а не призрачная доля рынка, которую невозможно удержать.

# 2. Антидемпинговое законодательство государств - участников ГАТТ

При подготовке к вступлению России в ВТО особый интерес вызывает законодательство, непосредственно связанное с положениями соглашений ГАТТ/ВТО. Антидемпинговое законодательство относится к такой категории. Оно касается одной из наиболее часто применяемых мер правового регулирования внешней торговли в странах, участвующих в ВТО.

Регулирование внешней торговли в капиталистических странах основано на том, что государство не вмешивается в предпринимательскую деятельность участников внешнеэкономических отношений. В частности, оно не устанавливает и не регулирует цены, по которым экспортер продает свой товар на внешнем рынке, а импортер покупает его. Вмешательство государства допускается только тогда, когда создаются условия, препятствующие свободному обороту и ценообразованию на рынке. Это - основной принцип регулирования внешней торговли, который закреплен в Генеральном соглашении о торговле и тарифах (ГАТТ) и которому государства - участники ГАТТ следуют при разработке своего законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность.

Форма вмешательства государства в отношения между экспортером и импортером - установление разного рода препятствий для экспорта или импорта. К их числу относится и установление повышенных таможенных пошлин. Тарифное регулирование внешней торговли путем установления дополнительных пошлин в условиях рынка является основным методом регулирования государством экспорта и импорта товаров. Одно из оснований установления дополнительных таможенных пошлин - демпинг, осуществляемый иностранным экспортером.

Введение дополнительных пошлин в случае демпинга признается исключением из общего принципа свободной торговли. В то же время тарифное регулирование является обычным средством регулирования внешней торговли. Это положение закреплено в ГАТТ. "Договаривающиеся стороны признают, что демпинг, в результате которого товары из одного государства поступают на рынок другого государства по цене ниже обычной стоимости ("normal value") этого товара, является недопустимым, кроме случаев, когда в результате демпинга соответствующей отрасли на территории договаривающегося государства причинен или может быть причинен материальный ущерб ("material injury"), а также если демпинг реально сдерживает создание соответствующей отрасли национальной промышленности" (ст. VI, п. 1 ГАТТ).

Определение демпинга, которое содержится в ГАТТ, осуждает не просто продажу импортного товара по низким ценам, а продажу, которая влечет за собой вполне конкретное ухудшение в экономическом положении страны. Наличие одного из двух условий определяет продажу товаров по низким ценам как демпинг. Одно из таких условий - продажа по низким ценам нанесла национальной отрасли прямой материальный ущерб. Другое - продажа по низким ценам отрицательно сказывается на развитии национальной отрасли, например, сдерживает ее развитие. В обоих случаях говорится об отрасли экономики в целом, которая страдает от действий иностранного экспортера. Только в этом случае действия иностранного экспортера (продажа по низким ценам) могут рассматриваться как недобросовестная конкуренция по отношению к национальным производителям, оправдывающая применение специальных антидемпинговых мер во внешней торговле в целях пресечения недобросовестной конкуренции.

## 

## 2.1. ГАТТ и национальное законодательство

История регулирования демпинга. Регулирование внешней торговли, в том числе в случае демпинга, как правило, содержится в законах о внешней торговле и в законах о таможенном регулировании. Во многих странах положения, определяющие основания и процедуру принятия антидемпинговых пошлин, существовали в законодательстве о внешней торговле еще до подписания и введения в действие ГАТТ. Первым антидемпинговым законом следует считать Закон о таможенных тарифах 1904 г., принятый в Канаде. В нем впервые было предусмотрено применение антидемпинговых пошлин. Сейчас в Канаде действует Закон о специальных мерах в отношении импорта 1985 г. - Special Import Measures Act 1985 г. (SIMA).

В США антидемпинговые пошлины были впервые предусмотрены в 1916 году. Антидемпинговый закон 1916 г. был первым специальным законом, направленным против регулярных продаж в США товаров по цене, значительно более низкой, чем сложившаяся рыночная или оптовая цена на рынке страны происхождения товара, то есть против демпинга. Позднее, в 1921 г., были приняты дополнения к этому закону, и в таком виде он стал главой Закона о тарифах США 1930 г. (Tariff Act 1930), действующего в настоящее время.

Антидемпинговое регулирование в соглашениях ГАТТ/ВТО. По своему содержанию антидемпинговые меры являются исключением из общего принципа свободы торговли, который позднее был положен в основу ГАТТ. Принятие принципа свободной торговли за основу развития международной торговли означало, что государства, участвующие в ГАТТ, берут на себя обязательство не использовать таможенные тарифы в целях протекционизма, то есть защиты национального производителя. При принятии ГАТТ государства-участники сохранили действие национального законодательства, ограничивающего импорт демпинговых товаров. Позднее при заключении соглашений в рамках ГАТТ государства-участники приняли на себя также обязательство следовать правилам, установленным в этих соглашениях в отношении порядка принятия антидемпинговых мер. Соглашение о применении статьи VI ГАТТ'94 является Антидемпинговым соглашением или, как его иногда называют в литературе, Антидемпинговым кодексом и составляет часть общего пакета соглашений, действующих в рамках ГАТТ/ВТО.

Принятие Антидемпингового кодекса было связано с волной протекционизма, охватившей все государства - участники ГАТТ в 70-е годы. Антидемпинговые меры стали активно применяться государствами в регулировании внешней торговли и легли в основание "торговых войн" в связи с обострением конкурентной борьбы между производителями различных стран за рынки сбыта. Принятие антидемпинговых мер с целью защиты национальных производителей стало темой длительных раундов многосторонних переговоров в рамках ГАТТ. Они проводились в период с 1972 по 1979 г. и известны под названием переговоров "Токио Раунд". Переговоры завершились подписанием специального Соглашения о применении статьи VI Генерального соглашения о торговле и тарифах или Антидемпингового кодекса.

Развитие антидемпингового законодательства в государствах - членах ВТО. Положения Антидемпингового кодекса являются обязательными для стран - участниц ГАТТ при разработке и применении положений национального антидемпингового законодательства. В Канаде таким законом является упомянутый Закон "О специальных мерах в отношении импорта" 1985 г. (SIMA), в США - "Комплексный закон о конкуренции и торговле" 1988 г., частью которого является Закон о тарифах США 1930 года. Принятие антидемпингового законодательства рассматривается как защита от недобросовестной конкуренции иностранного экспортера, как "ответ на несправедливые методы торговли". К 1989 году антидемпинговое законодательство действовало в 28 странах. В настоящее время практика его применения расширяется. За период 1980-1988 гг. в США, Канаде, государствах ЕС и в Австралии в общей сложности было заявлено 1200 исков, основанных на нарушениях антидемпингового законодательства. Из них в США заявлено 20 исков против канадских экспортеров, а в Канаде - 41 иск против американских экспортеров.

Широкое применение антидемпингового законодательства в последнее время свидетельствует о развитии протекционистских тенденций в правовом регулировании внешней торговли промышленно развитых стран. Взаимное применение антидемпинговых мер сдерживает развитие торговли и требует проведения переговоров между конфликтующими государствами. Эти переговоры могут привести к заключению двусторонних соглашений о свободной торговле, направленных на снятие препятствий в торговле, включая антидемпинговые пошлины. Примерами таких соглашений о свободной торговле являются соглашение между США и Канадой, действующее с 1988 г., а также соглашение между Австралией и Новой Зеландией 1989 года.

Подписанию соглашения с Новой Зеландией предшествовало принятие в Австралии Закона об органе власти, уполномоченном проводить антидемпинговую политику (Antidumping Authority Act 1988). При этом в Австралии уже действовали законы о таможне (Сustoms Act 1901) и о таможенных тарифах (антидемпинг) 1975 г. (Сustoms Tariff (Antidumping) Act 1975), предусматривающие порядок введения антидемпинговых пошлин.

Принятие специального Закона об органе власти, уполномоченном проводить антидемпинговую политику, имело целью защитить внутренний рынок от дешевых товаров, прежде всего сельскохозяйственной продукции из Новой Зеландии. Для того чтобы снять торговые противоречия, возникшие в двусторонних отношениях, потребовалось провести переговоры на межправительственном уровне. В 1989 году между Австралией и Новой Зеландией было подписано Соглашение о свободной торговле, а в 1990 г. в Австралии принят Закон о торговой практике, направленный против злоупотребления монопольным положением на рынке Тасмании. Согласно оценке американского юриста, этот закон демонстрирует новый подход к решению проблемы борьбы с демпингом (Trade Practices Misuse of Trans-Tasman Market Power Act 1990).

## 2.2 Содержание антидемпингового законодательства

Основным содержанием антидемпингового законодательства являются нормы:

- о специальном органе, на который возлагается обязанность исполнения закона, то есть обязанность принятия антидемпинговых мер;

- о процедуре, связанной с принятием указанных мер.

Антидемпинговое законодательство детально регламентирует действия указанных органов в части квалификации обстоятельств как демпинга и в части порядка проведения процедуры принятия антидемпинговых мер.

В процедуру принятия антидемпинговых пошлин входит определение демпинговой разницы и материального ущерба, причиненного отрасли демпингом.

а) Определение демпинговой разницы

Для того, чтобы квалифицировать определенные обстоятельства как демпинг, необходимо руководствоваться тем, какова разница в экспортных ценах и в ценах, существовавших в момент экспорта на рынке страны-экспортера.

Существуют три способа определения обычной (справедливой) стоимости товара:

1) руководствуясь ценой на указанный товар, существующей на рынке в стране-экспортере;

2) руководствуясь подсчетом непосредственных издержек при производстве данного товара;

3) руководствуясь ценой, по которой экспортер продает указанный товар на рынках третьих стран.

Указанные три способа определения демпинга упоминаются и в Антидемпинговом кодексе - международном многостороннем соглашении ГАТТ/ВТО. При этом ГАТТ рассматривает первый из перечисленных способов определения демпинговой разницы в качестве основного, допуская применение и двух других способов. Законодательство США и Канады закрепляет применение всех трех методов определения демпинговой разницы при квалификации обстоятельств как осуществление демпинга. С учетом норм о демпинге, содержащихся в соглашениях ГАТТ/ВТО, строится также и практика компетентных органов США и Канады в части определения демпинговой разницы. В то же время применение того или иного метода определения демпинговой разницы сказывается на общих результатах проводимых расследований, в частности, на том, будет ли проводимая государством политика носить протекционистский характер. Применение второго и третьего из перечисленных способов ведет к увеличению числа антидемпинговых расследований и свидетельствует о протекционистском характере внешнеторговой политики государства.

Первый метод установления факта демпинга, основанный на сравнении с рыночной ценой страны-экспортера, применяется между странами с рыночной экономикой, где рыночные цены носят характер объективной реальности. При этих условиях экспортные цены и внутренние цены страны-экспортера могут считаться сопоставимыми для определения демпинговой разницы. При отсутствии рыночной цены и невозможности выделить покупателей аналогичных товаров на рынке страны-экспортера применяются другие способы определения демпинговой разницы. Такой подход к выбору методов подсчета демпинговой разницы характерен для законодательства стран с рыночной экономикой.

Практика применения международных антидемпинговых норм в США и Канаде имеет свои особенности. Различие заключается в определении условий сопоставимости цен на рынке США и на рынке страны-экспортера. Законодательство США предусматривает использование формального критерия, присутствие которого предопределяет применение метода определения демпинговой разницы, основанного на сравнении рыночной и экспортной цены. Таким формальным критерием является объем продаж иностранным экспортером на американском рынке. Только когда объем продаж иностранным экспортером на внутреннем рынке США превышает пять процентов его экспорта, применяется метод определения демпинговой разницы, основанный на сравнении экспортной цены с ценой внутреннего рынка страны-экспортера. Такая особенность американского антидемпингового законодательства ограничивает применение указанного метода и приводит к тому, что число случаев признания факта демпинга растет, а вместе с ним усиливаются протекционистские тенденции в регулировании внешней торговли.

Метод, основанный на подсчете издержек производства товара, является более жестким критерием квалификации экспорта как демпинга, чем метод, основанный на сравнении рыночной и экспортной цены, и, как следствие, обеспечивает осуществление более жесткой протекционистской политики государством. Например, экспорт товаров, в подсчете стоимости которых основу составляют дешевая рабочая сила, дешевое сырье, всегда будет находиться под угрозой квалификации как демпинг. А продажа товара ниже обычной (справедливой) цены может быть оправдана для каждого конкретного случая успехами в проведении торговых переговоров, предоставлением ценовых уступок экспортером при заключении внешнеторговой сделки и другими обстоятельствами.

При действии метода подсчета издержек производства при определении демпинговой разницы у компетентного органа появляется более широкий круг оснований для введения антидемпинговых пошлин на ввозимый в результате заключения такой сделки товар. Опасения слишком частого применения антидемпинговых мер на основе издержек производства демпингового товара, то есть его фактической стоимости, подтверждаются практикой применения соответствующих методов определения антидемпинговой разницы.

Более строгий метод определения демпинга, основанный на выявлении издержек производства товара при отсутствии рыночной цены, придает антидемпинговым мерам протекционистский характер и направлен против торговли с государством с нерыночной экономикой, то есть имеет дискриминационный характер. Вывод о неравноправном положении в ГАТТ государств с рыночной и нерыночной экономикой подтверждается, если учитывать особенности национального законодательства, определяющего обычную стоимость путем исчисления фактических издержек производства.

Определение обычной (справедливой) стоимости товара по методу подсчета полной бухгалтерской стоимости действует не в пользу экспортера, если страна экспортера является страной с нерыночной экономикой. Наша попытка найти объективное объяснение причин того, почему антидемпинговые меры, применяемые в отношении экспорта из государств с нерыночной экономикой, носят внешне дискриминационный характер, отнюдь не означает одобрения сложившегося положения вещей. И в американской литературе дается критическая оценка методу определения справедливой цены путем подсчета издержек производства экспортируемого товара. Применение его, по оценке американских юристов, создает две трудноразрешимые проблемы. Одна из них заключается в установлении общего критерия выявления факта наличия демпинга, вторая - в совместимости антидемпингового законодательства с антитрестовским (антимонопольным), поскольку и то, и другое направлено против недобросовестной конкуренции.

При применении антидемпинговых мер принимаются во внимание не только прямые субсидии государства, но также и возможное субсидирование экспорта самой компанией. Метод подсчета издержек производства, как это предусмотрено в антидемпинговом законодательстве США и Канады, исходит из того, что компания-экспортер должна получить от внешнеторговой операции прибыль не менее чем восемь процентов (согласно законодательству Канады) или десять процентов (в США). Если при низких экспортных ценах прибыль экспортера составляет менее 8-10 процентов всех материальных затрат на изготовление товара, то государство, применяющее антидемпинговые меры, обосновывает их применение, утверждая, что компания субсидирует свой экспорт из прибыли и, следовательно, действия этой компании-экспортера следует расценивать как применение демпинга. При этом никому не известно, чем обоснована эта условная цифра (8-10 процентов) и, главное, эта условность, точнее, формальность критерия, увеличивает для экспортера риск обложения его экспорта дополнительными антидемпинговыми пошлинами.

Другой проблемой, возникающей при применении метода определения обычной или справедливой цены путем подсчета издержек производства для применения антидемпингового законодательства, является проблема соответствия антидемпингового законодательства требованиям, содержащимся в антитрестовском законодательстве. Антидемпинговое законодательство относит к правонарушению случаи продажи товара ниже его обычной, или справедливой стоимости, которая пресекается путем введения антидемпинговых пошлин. В антитрестовском (антимонопольном) законодательстве продажа товаров ниже их стоимости может быть квалифицирована как "обычная деловая практика".

В соответствии с антитрестовским законодательством допускается совершение отдельных сделок по цене ниже стоимости издержек производства, если такая сделка обоснована "законными деловыми целями". Критика метода определения обычной, справедливой цены путем подсчета издержек производства в целях применения антидемпингового законодательства в данном случае является оценкой американских юристов положений своего антидемпингового законодательства с позиции действующего в США антитрестовского законодательства. Однако аналогичные проблемы применения антидемпингового законодательства существуют и в других странах.

Метод выявления обычной (справедливой) стоимости товара на базе сравнения экспортной цены с ценами экспорта в третьи страны (third country method) применяется в случаях экспорта из стран с нерыночной экономикой, в том числе из бывших социалистических стран. Предполагается, что названные выше два других метода определения обычной (справедливой) стоимости товара не могут дать объективной оценки обстоятельств экспорта как демпинга.

Метод выведения цены на рынках третьих стран в результате этого становится настолько искусственным, что его также относят к числу протекционистских мер по защите национального рынка. А поскольку он применяется к случаям торговли с бывшими социалистическими государствами, то опасность активного применения антидемпинговых мер как протекционистских обращена, прежде всего, против этих государств.

В США антидемпинговое законодательство, регламентируя применение данного метода при определении цены рынка третьих стран, так же, как и законодательство Канады, исходит из необходимости обеспечивать сопоставимость уровней стоимости рабочей силы и других составляющих общую сумму материальных затрат при изготовлении экспортируемого товара.

Таким образом, из всех трех методов определения обычной (справедливой) стоимости товара и, соответственно, антидемпинговой разницы, которые предусмотрены в национальном законодательстве США и Канады, только первый из применяемых в торговле между странами с рыночной экономикой отвечает целям, поставленным ГАТТ. Очевидно, что именно поэтому ГАТТ рассматривает его в качестве основного метода, стимулируя тем самым переход стран - участниц ГАТТ от системы прямого регулирования цен к системе рыночной экономики. Сохранение же системы прямого регулирования цен и одновременное участие в ГАТТ может привести к созданию неравноправных условий торговли для стран с нерыночной экономикой. Вступление в ГАТТ страны с нерыночной экономикой может лишь усилить уже сложившееся к этому моменту ее экономическое неравенство по отношению к промышленно развитым странам, участвующим в ГАТТ.

Названные три метода определения обычной (справедливой) стоимости товара с целью квалифицировать отдельные случаи продажи иностранным экспортером своего товара как демпинг составляют часть процедуры расследования, по завершении которой могут быть введены антидемпинговые пошлины. Обычно квалификация конкретного случая продажи как демпинга - предварительная часть официальной процедуры. После того как компетентные органы квалифицируют конкретный случай продажи импортного товара как демпинг, начинается так называемая официальная процедура расследования, куда входят подсчет причиненного материального ущерба, определение размера и взимание антидемпинговой пошлины.

б) Определение материального ущерба в процедуре принятия антидемпинговых мер

Национальное законодательство США и Канады уделяет большое внимание также официальной части процедуры проведения расследования случаев демпинга. Соблюдение всех правил процедуры - своего рода гарантия того, что государство не отклонилось от принципа свободы торговли, зафиксированного в ГАТТ. Принятие же антидемпинговых мер следует рассматривать как средство защиты от действий иностранного экспортера, характеризуемых как недобросовестная конкуренция.

Процедура антидемпингового расследования предполагает представление в компетентный орган заявления от национального изготовителя о том, что был осуществлен демпинг и национальной промышленности был причинен материальный ущерб. На этом первом этапе процедуры расследования существенными являются два момента:

- чтобы заявление было сделано от имени всей отрасли промышленности, а не конкретного изготовителя;

- чтобы отрасли, а не конкретному изготовителю, был причинен материальный ущерб в результате демпинга.

В основе определения отрасли и материального ущерба, содержащегося в национальном законодательстве, лежат соответствующие определения ГАТТ. В соответствии с определениями, содержащимися в Антидемпинговом кодексе, под отраслью понимается группа производителей аналогичного товара. Вопрос о том, как в заявлении формулируются положения о защите интересов отрасли, решается на основе национального законодательства.

Материальный ущерб определяется в соответствии с критериями, к которым относятся сокращение объема выпуска продукции, падение занятости, падение цены акций компаний, чья деятельность оказалась затронутой демпингом, замедление темпов роста производства, уменьшение получаемой прибыли. Перечень критериев, свидетельствующих о материальном ущербе, не носит закрытый характер. Это позволяет государствам - участникам ГАТТ принимать в своем законодательстве в случае необходимости дополнительные критерии определения материального ущерба от демпинга.

Определение материального ущерба, которое содержится в антидемпинговом законодательстве США, отличается от определения, содержащегося в ГАТТ. Антидемпинговое законодательство США определяет материальный ущерб как "вред, который не является незначительным и нематериальным". При этом закон обязывает компетентный орган проанализировать следующие данные в их взаимосвязи: объем экспорта товаров по демпинговым ценам, изменение внутренней цены в результате демпинга, изменение экономического положения изготовителей. Если в США соответствующий компетентный орган большое внимание уделяет статистическому анализу, в Канаде такой же орган руководствуется приблизительной оценкой причинной связи между демпинговой разницей в ценах и материальным ущербом, причиненным отрасли. И тот, и другой подход таят в себе достаточно много субъективизма в оценке этой связи.

В круг действий по проверке достоверности фактов демпинга входит получение от импортера демпингового товара исчерпывающей информации о ценах на аналогичный товар, продаваемый на рынке страны-экспортера, и принятие соответствующего решения о том, имел ли место демпинг. При наличии положительного решения Министерства о факте демпинга Суд начинает официальную процедуру, которая включает в себя определение материального ущерба и окончательного размера вводимой антидемпинговой пошлины.

Размер антидемпинговой пошлины соответствует сумме антидемпинговой разницы. При этом антидемпинговая разница, выявленная в ходе предварительного расследования при участии DMNR, лежит в основе предварительной таможенной пошлины, взимаемой с иностранного экспортера. Если Суд не подтверждает наличие материального ущерба, то расследование прекращается и сумма предварительной пошлины, уплаченной экспортером, компенсируется этому экспортеру.

Нормы антидемпингового законодательства США отличаются от соответствующего законодательства Канады также и в части определения порядка взимания антидемпинговых пошлин. Если в Канаде оно производится по мере пересечения товаром границы и компании, импортирующие демпинговый товар, заранее знают размер взимаемых антидемпинговых пошлин, то в США антидемпинговые пошлины взимаются ретроспективно.

Антидемпинговое законодательство США направлено против его нарушений в одинаковой степени как со стороны иностранных экспортеров демпингового товара, так и со стороны национальных предпринимателей - импортеров антидемпингового товара. Если учесть, что положение американского антидемпингового законодательства более активно применяется против импорта из стран с нерыночной экономикой, то можно предположить, что американские импортеры, вероятнее всего, будут проявлять осмотрительность при заключении внешнеторговых сделок с экспортерами из этих стран, дабы избежать риска возникновения ситуации, требующей доплаты антидемпинговых пошлин. При существующем в США порядке взимания антидемпинговой пошлины импортер демпингового товара может оказаться перед фактом необходимости доплаты ранее объявленной ему "оценочной" суммы антидемпинговой пошлины.

Важную часть процедуры введения антидемпинговых пошлин составляет право обжалования решения компетентного органа об их введении. Национальное антидемпинговое законодательство, как правило, не ограничивает право обжалования решения, принимаемого компетентным органом в судебном порядке. В ГАТТ и в других международных соглашениях о торговле допускается обращение государства страны-экспортера с заявлением о рассмотрении разногласий, возникших в связи с неправомерным принятием антидемпинговых пошлин, в арбитражный орган, созданный на основании соглашений ГАТТ/ВТО. Жалоба иностранного экспортера на неправомерное введение антидемпинговых пошлин в государстве-импортере может быть рассмотрена только после того, как она получит поддержку государства страны-экспортера и будет представлена в созданный на основе ГАТТ арбитражный орган.

Процедура разрешения межгосударственных споров в области внешней торговли, в том числе и в связи с принятием антидемпинговых пошлин, предусмотрена не только в Генеральном соглашении о торговле и тарифах, но также и в дву- и многосторонних соглашениях о свободной торговле. Так, для рассмотрения разногласий в связи с осуществлением торговли между США и Канадой в Соглашении о свободной торговле, заключенном этими странами, предусмотрена процедура разрешения споров между ними.

Введенные антидемпинговые пошлины могут действовать лишь в течение определенного времени, после чего, если это действительно необходимо, подается новое заявление от пострадавших от демпинга предпринимателей и проводится новая процедура расследования. Это положение содержится в статье IX Антидемпингового кодекса ГАТТ. Аналогичные положения предусмотрены в антидемпинговом законодательстве большинства стран - участниц ГАТТ. Они получили в литературе название "закатные положения". Норма о прекращении действия антидемпинговой пошлины по истечении определенного срока отсутствует в законодательстве США.

# Заключение

В заключение рассмотрим практику применения антидемпингового законодательства в международной торговле.

Антидемпинговое законодательство активно используется для регулирования внешней торговли в практике развитых капиталистических стран. Когда необходимо оградить национальный рынок от импорта какого-либо товара или национальную промышленность от конкуренции со стороны иностранных экспортеров, или внутренний рынок от поставок товаров из-за рубежа, часто обращаются к такому средству, как антидемпинговые пошлины. Осуществление антидемпинговых мер в соответствии с нормами ГАТТ и соответствующего национального законодательства является легальным средством регулирования экспорта и импорта.

В торговых отношениях между отдельными государствами существуют традиционные виды товаров, по которым конкурентная борьба между национальными производителями и иностранными экспортерами ведется достаточно остро, и государство оказывает активную поддержку национальным предпринимателям, ставя на пути импорта конкретных товаров преграды в виде антидемпинговых пошлин. Например, во внешней торговле США и Японии среди таких товаров, в отношении торговли которыми государство осуществляет постоянное активное вмешательство, включая принятие антидемпинговых мер, можно назвать продукцию сталелитейной промышленности, компьютерную технику, автомобили, сельскохозяйственные товары. В торговле между ЕС и Японией такими товарами являются автомобили, аудио- и видеокассеты, продукция электронной промышленности. В торговле между ЕС и США - сельскохозяйственные товары и продукция сталелитейной промышленности. Большой резонанс вызвало возбуждение в США расследования и принятие антидемпинговых пошлин в отношении экспорта продукции сталелитейной промышленности из 19 стран в 1992 году.

Практика применения антидемпинговых мер в международной торговле показывает, что в настоящее время правовое регулирование экспорта и импорта промышленно развитых капиталистических государств осуществляется в рамках правил, созданных на основе ГАТТ. Введение таможенных пошлин в нарушение положений ГАТТ, в том числе и антидемпинговых пошлин, служит основанием для начала переговоров между заинтересованными государствами и с участием ВТО, целью которых является восстановление равновесия в международных торговых отношениях.

Помимо введения антидемпинговых пошлин ГАТТ устанавливает режим применения других мер регулирования внешней торговли. К этим мерам относится, в частности, введение "компенсационных пошлин" в случае, когда экспорт или производство, транспортировка экспортируемого товара субсидируется государством. Государственные субсидии могут оказывать большое влияние на экспортно-импортные операции, даже когда они не касаются их непосредственно. Получение экспортером субсидий и разного рода дотаций от своего государства может быть использовано им в конкурентной борьбе с иностранными производителями, в том числе с целью вытеснения национальных изготовителей страны-импортера с их собственного рынка.

В самом факте предоставления государственных субсидий экспортерам заложено нарушение равенства сторон в конкурентной борьбе. Поэтому ГАТТ содержит в себе положения о том, в каких случаях использование государственных субсидий может быть рассмотрено как нарушение условий свободной торговли. В случае таких нарушений государства - участники ГАТТ вправе принимать ответные меры по защите своего рынка: помимо введения антидемпинговых пошлин вводить "компенсационные пошлины".

# Литература

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учеб. для студентов экон. спец. -4-е изд., доп и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. — М.: Юристъ, 2003.
3. Доронина Н. Г. Антидемпинговое законодательство государств - участников ГАТТ // Журнал российского права, №1, январь 2008 г.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: Новое знание, 2005.