

УДК 341.9, 339.5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ ДЕМПИНГА КАК ФОРМЫ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

© 2013 г.

Е.М. Кондратьева, М.С. Горина

Нижегородский госуниверситет им.Н.И. Лобачевского

gorina.mariya2010@yandex.ru

Поступила в редакцию 28.10.2013

Рассматривается понятие демпинга, определяются причины, цели и последствия его возникновения, анализируются основные методики выявления и определения демпинга, в том числе особенности определения демпинга в государствах с нерыночной экономикой; исследуются системы международного правового регулирования антидемпинговой политики.

Ключевые слова демпинг; конкуренция; недобросовестная конкуренция; виды демпинга; методика определения демпинга, демпинговой разницы и ущерба.

В ходе интеграции России в мировое хозяйство внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) становится все более важным и результирующим фактором ее экономической жизни. Формируется принципиально новая сфера предпринимательства, направленная на самостоятельное освоение внешнего рынка и подчиняющаяся в своей деятельности законам мировой экономики. Если раньше сфера внешнеэкономических связей была, по существу, уделом лишь десятков специализированных внешнеторговых организаций, то теперь внешнеторговыми операциями на уровне прямых связей занимаются многие тысячи производственных и торговых структур. Поэтому рассмотрение правового регулирования антидемпинговых мер представляется актуальным.

Достижение этих задач обеспечивается рассмотрением сущности государственного регулирования ВЭД; раскрытием его методов и особенностей; определением сущности демпинга, основных его черт и видов; определением основных методов определения демпинга и демпинговой маржи; изучением европейского и международного законодательства ВТО; изучением российского законодательства о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности.

Данная тема актуальна как с экономической, так и с юридической точки зрения, поскольку целый ряд аспектов этой важной в научном и практическом отношении проблемы все еще остается нерешенным.

1.1. Демпинг: экономическая и правовая сущность как формы недобросовестной конкуренции. Виды демпинга.

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие

конкуренции (competition). *Конкуренция* – это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. *Конкурентная борьба* – это динамический (ускоряющий движение) процесс, служащий лучшему обеспечению рынка товарами.

В качестве инструментов в конкурентной борьбе для улучшения своих позиций на рынке компании используют, например, качество изделий, цену, сервисное обслуживание, ассортимент, условия поставок и платежей, информацию через рекламу.

Конкуренция в целом, будучи формой экономических отношений между субъектами рыночного хозяйства, в которой выражается соперничество за наиболее выгодные условия производства, продажи и купли товара, является необходимым и основополагающим условием осуществления предпринимательской деятельности. Она положительно влияет на экономику, способствуя распределению ресурсов, развитию предпринимательской инициативы, координации экономической деятельности без административного принуждения, что позволяет предпринимателям добиваться собственной выгоды. Однако ее негативным проявлением является *недобросовестная конкуренция*. Закон РФ «О защите конкуренции» (ст. 4) дает следующее понятие недобросовестной конкуренции: «конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [1].

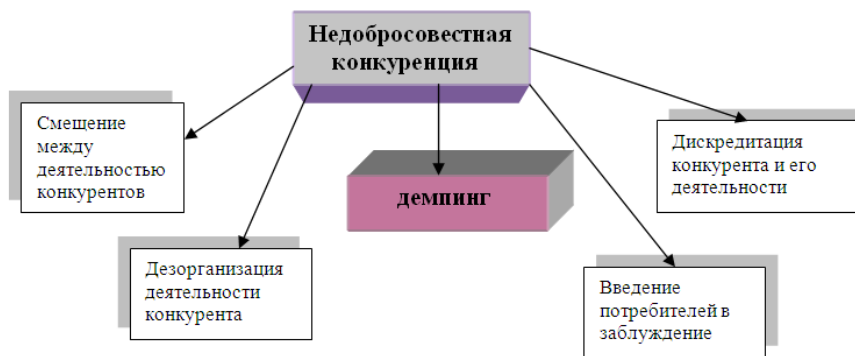


Рис. 1. Виды недобросовестной конкуренции

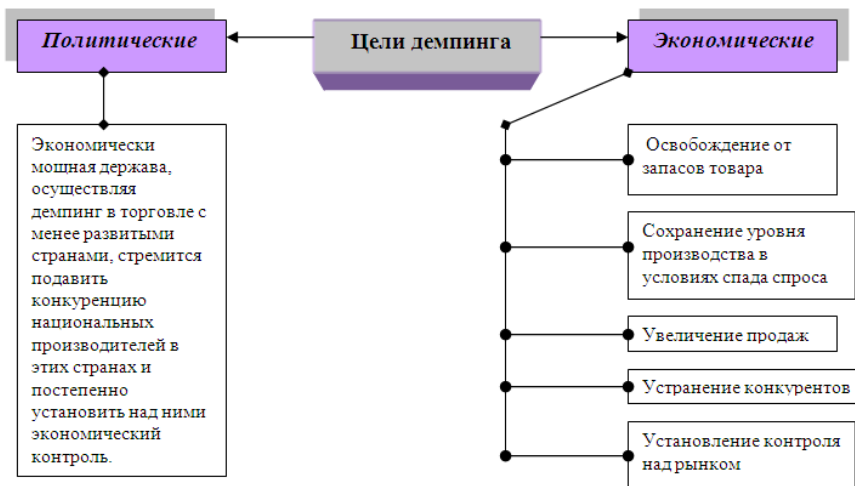


Рис. 2. Цели демпинга

Впервые термин «недобросовестная конкуренция» был принят отечественным законодательством в 1965 году в связи с присоединением к Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 г. Согласно п. 2 ст. 10-bis конвенции *актом недобросовестной конкуренции признается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах.*

Национальное законодательство закрепляет примерный перечень запрещенных действий, которые в научной литературе называют формами недобросовестной конкуренции. Закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 27.07.2006 г. и Закон «О рекламе» № 38-ФЗ от 13.03.2006 г. закрепляют запреты на совершение таких видов недобросовестной конкуренции, которые представлены на рисунке 1.

Наряду с изучением общих проблем оценки конкурентоспособности во внешнеторговой сфере и разработкой системы мероприятий по повышению ее уровня особое внимание ученых и практиков привлекают случаи использования недобросовестной конкуренции при осуществлении внешнеторговых поставок по демпинговым ценам.

Демпинг представляет собой продажу товара на внешнем рынке по цене более низкой, чем на внутреннем рынке.[2] Иначе демпинг можно определить как ценовую дискриминацию между национальными рынками. Это определение теоретически охватывает и ситуацию, в которой производитель продает товары на своем национальном рынке по цене ниже, чем за границей, и ситуацию, в которой он продает товары на национальном рынке по цене выше, чем на экспортных рынках, однако в начале двадцатого столетия было закреплено, что только вторая ситуация может вызывать проблемы в импортирующей стране [3, с. 22].

Основная цель демпинга – завоевание новых иностранных рынков сбыта, наводнение их своими дешевыми товарами, более конкурентоспособными по сравнению с продукцией внутреннего производства.

Демпинг может преследовать и политические цели. Экономически мощная держава, осуществляя демпинг в торговле с менее развитыми странами, стремится подавить конкуренцию национальных производителей в этих странах и постепенно установить над ними экономический контроль (рис. 2).

Виды демпинга

1. Монопольный демпинг. Эта форма демпинга имеет место, когда предприятие или группа предприятий занимает монопольное положение в своей стране и продает за рубеж производимые товары по ценам ниже тех, которые они применяют на внутреннем рынке. Однако такая политика предполагает защиту национального рынка, чтобы товар, продаваемый внутри страны по высокой цене, не был вытеснен импортными товарами, предлагаемыми по нормальным ценам. Поэтому в своей наиболее жесткой форме монопольный демпинг может осуществляться только при двойной поддержке государства: государство, во-первых, должно санкционировать создание и деятельность монопольного образования в экономике, а во-вторых, обеспечить протекционизм в отношении импортных товаров.

2. Технологический демпинг - продажа товаров по низким ценам как результат высокой производительности труда, достигнутой благодаря применению передовой технологии.

3. «Социальный демпинг» употребляется для определения ценовых выгод, которые экспортирующая страна извлекла благодаря чрезвычайно низким издержкам производства вследствие низкого уровня жизни и социального развития.

4. Спорадический демпинг (*sporadic dumping*), под которым понимается ввоз какого-либо товара в значительных объемах в течение небольшого промежутка времени. Против такого демпинга принимаются наиболее жесткие меры, вплоть до обложения антидемпинговой пошлиной, введенной задним числом.

5. «Налоговый демпинг». Источником такого демпинга считаются налоговые оазисы.

6. «Валютный демпинг» - экспорт товаров по ценам ниже цен конкурентов в результате использования экспортером дополнительной прибыли, получаемой от обесценения валюты в силу ее девальвации, то есть падения курса валюты данной страны по отношению к валютам других стран.¹

7. Преднамеренный демпинг (*predatory dumping*) – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

8. Постоянный демпинг (*persistent dumping*) – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

9. Обратный демпинг (*reverse dumping*) – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продаж тех же товаров на внутреннем рынке.

10. Взаимный демпинг (*reciprocal dumping*) – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Рис. 3. Виды демпинга

Само слово «демпинг» происходит от английского глагола to dump, что означает сбрасывать, сваливать, разгружать, бросать.

В международной лексике слово «демпинг» обычно используется как синоним нечестной

конкуренции, предусматривающей воздействие на цены экспортируемых товаров.

Первоначально демпинг определялся как деятельность, при которой, как правило, данный товар продавался внутри страны производителя

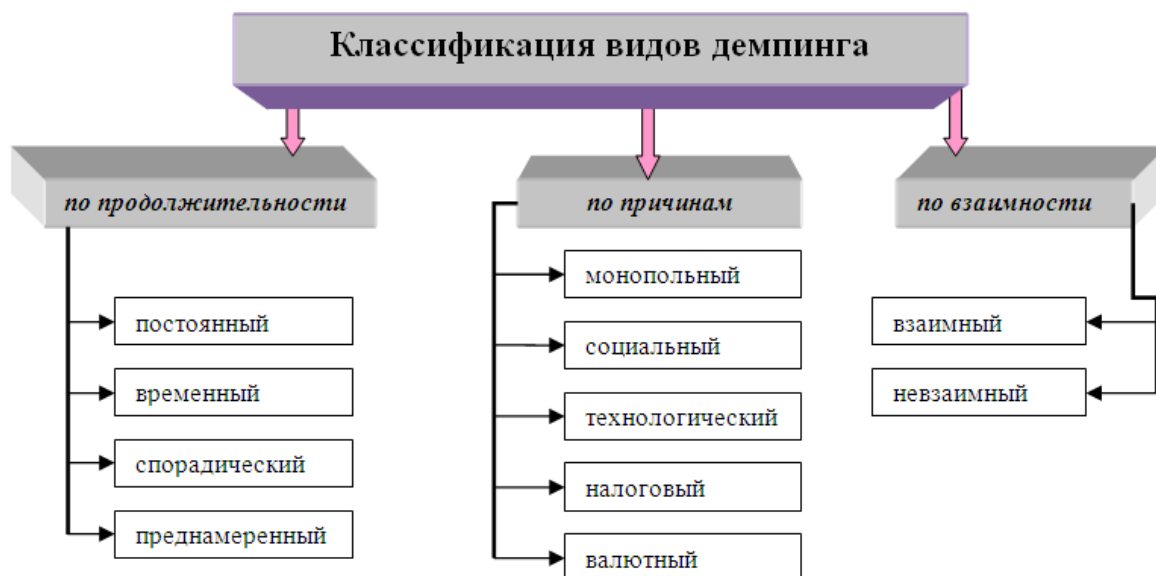


Рис. 4. Классификация видов демпинга

по ценам более высоким, чем при его вывозе за границу. Использовались и другие определения демпинга: демпингом признавалась ситуация, когда продажная цена за границей была ниже той, которую конкуренты в импортирующей стране могли предложить за тот же товар.

Вне зависимости от конкурентной формы его проявления демпинг создает негативные последствия как для государства-экспортера (налогоплательщики – граждане этого государства в конечном счете несут на себе все расходы, связанные с демпинговым экспортом), так и для государства-импортера (общее ухудшение положения отрасли экономики, наступающее вследствие демпингового импорта, что выражается, в частности, в сокращении объема производства или непосредственно конкурирующего товара, снижении рентабельности производства такого товара, негативном влиянии на товарные запасы, трудоустройство, уровень заработной платы, общую инвестиционную активность и другие показатели) [4]. Для международной торговли в целом демпинг опасен тем, что приводит к дезорганизации рынка и создает атмосферу торговой войны.

Выгодность же демпинга для предпринимателя вполне реальна и обоснованна. При реализации товара по демпинговой цене, не покрывающей затраты, предприниматель может произвести оборот вырученных средств, купив другой товар за границей и сбыв его внутри своей страны, компенсирует потери при экспорте и получит прибыль [5]. Выгодность демпинга нетрудно доказать следующим примером: *предположим, что фирма продает 1000 единиц товара внутри страны по 20 долларов за единицу и 100 экспортирует по 15 долларов за единицу, а увеличение объема продаж на 1 единицу требу-*

ет уменьшения цены товара на 1 цент. Доход от продажи одной единицы внутри страны сокращается до 19.99 доллара, но совокупный доход от продажи 1000 единиц сокращается на $0.01 \times 1000 = 10$ долларов. Предельный доход от каждой дополнительной проданной единицы товара составит $20 - 10 - 0.01 = 9.99$ доллара. Доход от продажи одной единицы товара на экспорт уменьшится до 14.99 доллара, но совокупный доход от продажи 100 единиц на экспорт сократится только на $0.01 \times 100 = 1$ доллар. Предельный доход от каждой дополнительно проданной единицы товара на экспорт составляют $15 - 1 - 0.01 = 13.99$ долларов. В данной ситуации выгоднее расширять экспорт по цене более низкой, чем на внутреннем рынке, что чаще всего означает демпинг.

Проанализировав и обобщив все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы: демпинг является широко распространенным способом регулирования и выражается в разнообразных видах. Демпинг положительно влияет на экономическое состояние применяющего его субъекта и позволяет получить экономические, а порой и политические выгоды. Но для мировой экономики в целом демпинг является отрицательным явлением, так как нарушает общий ход конкурентной борьбы и дестабилизирует национальную экономику отдельных государств (рис. 3, 4).

1.2. Методика определения демпинга, демпинговой разницы и ущерба.

Основанием для применения санкции в виде антидемпинговых пошлин является наличие демпинга и ущерба, наносимого таким демпингом. Из формулировки следует, что в ходе антидемпингового расследования необходимо определить демпинг и демпинговую разницу

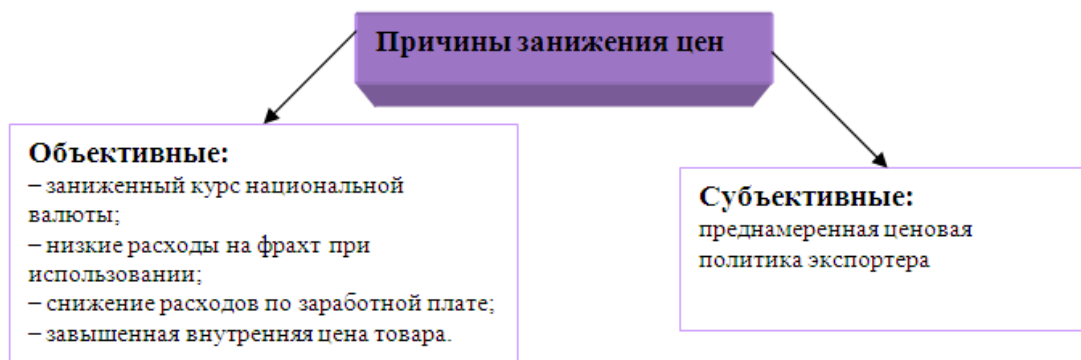


Рис. 5. Причины занижения цен

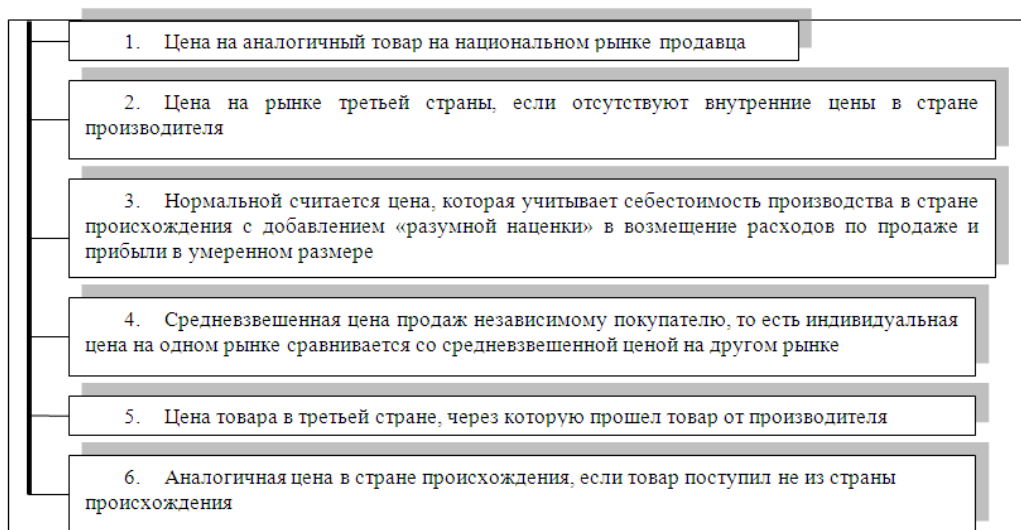


Рис. 6. Альтернативные способы определения нормальной цены товара

как основу ставки антидемпинговой пошлины, ущерб отечественной промышленности импортирующей страны и установить причинную связь между демпингом и ущербом [6].

Согласно ст. 2.1. ГАТТ 1994 г. «товар рассматривается как являющийся демпинговым, то есть поступивший на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости, если экспортная цена данного товара, экспортированного из одной страны в другую, ниже сравнимой цены в обычных условиях торговли на подобный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране» [7].

Сложность подхода к решению проблемы демпинга состоит в том, что причины заниженной цены экспортируемого товара бывают разными (рис. 5).

В случае отсутствия продаж подобного товара в обычных условиях торговли на внутреннем рынке экспортирующей страны либо когда в силу особой рыночной ситуации такие продажи не позволяют провести надлежащее сравнение, величина демпинга определяется путем сравнения со сравнимой ценой на аналогичный товар, когда он экспортируется в соответ-

ствующую третью страну, при условии, что эта цена является представительной, либо с издержками производства в стране происхождения плюс приемлемая сумма административных, торговых и общих издержек, а также прибыли – это так называемая *нормальная стоимость на базе составной стоимости*. В рамках этого вопроса возникает проблема определения аналогичного товара. Чаще придерживаются точки зрения, что аналогичным является идентичный товар, во всех отношениях схожий с данным товаром, или другой товар, который имеет характеристики, близкие к характеристике данного товара.

Статьи 2.1–2.5 Антидемпингового кодекса ВТО предусматривает альтернативные способы определения нормальной цены (рис. 6).

Вторым компонентом, необходимым для определения демпинга, является экспортная цена. Экспортная цена – это потенциально демпинговая цена. *Экспортная цена* – это цена, уплаченная или подлежащая уплате за товар, ввозимый на таможенную территорию государства и предназначенный для продажи на внутреннем рынке в соответствии с контрактом. Однако в

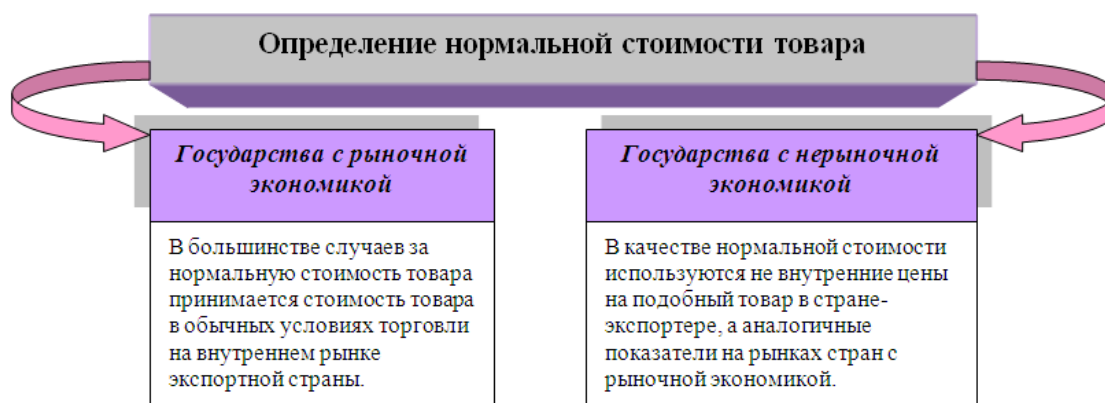


Рис. 7. Определение нормальной стоимости товара

некоторых случаях экспортная цена может попросту отсутствовать.

После установления основных показателей между ними производится сравнение. В каждом случае делаются необходимые поправки, учитывающие различия, которые оказывают воздействие на сравнение цен, включая различия в обстоятельствах и условиях поставок, налогообложении, уровнях торговли, количествах, физических характеристиках, а также любые другие различия, в отношении которых представляются доказательства их влияния на сравнение цен.

Сопоставление нормальной цены и демпинговой цены дает категорию – *демпинговая маржа*. Демпинговая маржа представляет выраженное в процентах отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене. Минимальный размер демпинговой маржи составляет 2% [8]. Формула демпинговой маржи:

$$Дм = \frac{Нц - Эц}{Эц} 100\%,$$

где $Нц$ – нормальная цена, $Эц$ – экспортная цена.

Проиллюстрировать наличие демпинга можно на примере: если цена товара в стране-экспортере 10 у.е., а в стране-импортере на аналогичный товар 9 у.е., то вполне возможен демпинг. Демпинговая маржа составляет

$$Дм = \frac{10 - 9}{9} 100\% \approx 11\%.$$

Что же касается процессуального положения сторон при проведении корректировок и внесении поправок, то в США лицо, подавшее антидемпинговое заявление, имеет возможность высказывать свое мнение по этому вопросу. В ЕС подобный диалог, как правило, происходит только между Комиссией ЕС и иностранными экспортерами, то есть общая тенденция идет к тому, что после подачи антидемпингового заявления роль национальных производителей ЕС по вопросу определения демпинга существенно ограничена.

Несмотря на значительное сходство методологий, существуют особенности определения демпинга, а точнее, нормальной стоимости при импорте товаров из стран с нерыночной экономикой (рис. 7).

Впервые применение специальной методики исчисления нормальной стоимости в отношении импорта из страны «с полной или в существенных чертах полной монополией ее торговли» было санкционировано ГАТТ 1947 года.

Оговорки об особом режиме определения демпинговой разницы для стран с нерыночной экономикой содержатся в антидемпинговом законодательстве многих стран. При этом в законодательстве большинства стран указываются лишь способы определения нормальной стоимости при поставках товаров из стран с нерыночной экономикой. Например, согласно ст. 7 Декрета Президента Республики Колумбия от 10 февраля 1995 года «О применении антидемпинговых и компенсационных пошлин» № 299 в случаях, когда товары импортируются или произведены в странах с централизованной плановой экономикой, нормальная стоимость определяется на основе сравнимой цены в обычных условиях торговли, по которой товар продан в третьей стране с рыночной экономикой для внутреннего потребления или на экспорт, или на основе любого другого метода по усмотрению властей [3].

В чем же суть таких оговорок? Ответить на этот вопрос поможет следующий упрощенный пример. Предположим, из страны А товар по цене в \$100 экспортируется в страну Б. В стране Б инициируется антидемпинговый процесс, в ходе которого, при условии применения общих правил, для определения величины демпинга экспортная цена сравнивается с нормальной стоимостью, определенной на основе цены на подобный товар на рынке страны А. Предположим, нормальная стоимость товара на рынке страны А также равна \$100. Демпинг

существует, когда нормальная стоимость превышает экспортную цену. В данном случае такого превышения нет и демпинговая разница равна нулю. Соответственно, антидемпинговые пошлины применены не будут.

Такая методика определения демпинга, как правило, применяется при поставках товаров из стран с рыночной экономикой. При поставках из стран с нерыночной экономикой в качестве нормальной стоимости используются не внутренние цены на подобный товар в стране А, а аналогичные показатели на рынках стран с рыночной экономикой – В. В итоге, даже если на самом деле внутренняя и экспортные цены совпадают, тем не менее, когда в качестве нормальной стоимости используются цены на рынке в стране В, в которой цена на подобный товар, предположим, равна \$120, возникает демпинговая разница.

Особняком в этом вопросе стоит законодательство Европейского союза.

В отличие от § 1677 (18) 19 титула Свода законов США, который гласит, что страна с нерыночной экономикой – это каждая страна, которая не действует по рыночным принципам установления стоимостей и цен, в результате чего сбыт товаров в такой стране не отражает справедливую стоимость товара, в Приложении 1 к Постановлению (ЕС) от 7 марта 1994 года «Об общих правилах импорта товаров из некоторых третьих стран и отмене Постановлений (ЕЭС) № 1765/82, 1766/82 и 3420/82» № 519/94 (далее – Постановление 519/94) названа каждая страна, при импорте из которой применяются особые правила определения демпинга. К таким странам относятся: Азербайджан, Албания, Армения, Беларусь, Вьетнам, Грузия, Казахстан, Киргизстан, Китай, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Россия, Северная Корея, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан и Эстония. Это перечисление очень удобно, так как снимает вопрос установления в каждом деле того, подпадает ли та или иная страна под соответствующее определение. С другой стороны, такие положения законодательства менее подвижны по сравнению с американским законодательством и не адаптированы для отражения изменений в экономической структуре стран. Стоит отметить, что Российская Федерация была признана ЕС государством с рыночной экономикой в Соглашении о сотрудничестве Рос-

сии и ЕС в 1995 году, которое вступило в силу в 1996 году. Этот факт имеет важное значение, так как, во-первых, расчет нормальной стоимости производится по цене внутреннего рынка экспортной страны, во-вторых, в отношении России прекращены многочисленные антидемпинговые процессы.

В ЕС расчет нормальной стоимости для стран с нерыночной экономикой производится в соответствии со ст. 2 (7) Постановления 384/96, которая предусматривает, что в случаях импорта товаров из СНЭ и, в частности, из тех, на которые распространяется Постановление 519/94, нормальная стоимость определяется на базе цены или составной стоимости в третьей стране с рыночной экономикой или на основе цены из такой третьей страны в другие страны, включая ЕС или, если это невозможно, на любой другой приемлемой основе, включая скорректированную цену, действительно уплаченную или подлежащую уплате за подобный товар в ЕС.

Таким образом, законодательство ЕС резюмирует, что издержки и цены в странах с нерыночной экономикой неприменимы для целей установления нормальной стоимости, и поэтому требует, чтобы нормальная стоимость была основана на ценах, издержках и прибыли в третьей, так называемой «аналогичной» или «суррогатной» стране. Такая презумпция означает, что страны с нерыночной экономикой никогда не будут иметь преимущество перед аналогичными странами с рыночной экономикой, используемыми для определения нормальной стоимости.

Список литературы

1. Закон РФ «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 27 июля 2006 г. и Закон РФ «О рекламе» №38-ФЗ от 13 марта 2006 г.
2. Большой юридический словарь. <http://alexlaw.narod.ru/d.html>
3. Козырин А.Н., Шепенко Р.А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. М., 1999. С. 22.
4. Юмашев Ю.М. Международно-правовые формы внешнеэкономических связей ЕЭС. М., 1989. С. 54.
5. Погапов И.С. Внешняя торговля капиталистических стран. М., 1973. С. 116.
6. Шепенко Р.А. Антидемпинговый процесс. М.: Дуло, 2002. С. 274.
7. ГАТТ/ВТО: Сборник документов и рабочих материалов. <http://www.wto.org>
8. П. 5.8. ст. 5 Антидемпингового кодекса ВТО.

ECONOMIC AND LEGAL ESSENCE OF DUMPING AS A FORM OF UNFAIR COMPETITION

Е.М. Кондратьева, М.С. Горина

The concept of dumping is considered; its causes, objectives, and consequences are identified; principal methods are analyzed for detection and determination of dumping, including the peculiarities of dumping determination in countries with non-market economies. The systems of international legal regulation of anti-dumping policy are examined.

Keywords: dumping, competition, unfair competition, types of dumping, methods for determination of dumping, dumping margin and damages.