

УДК 339.98

Мокров Г.Г., д. э. н., профессор

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Формирование единых правил международной торговли в рамках ВТО не привело к устранению межстрановых торговых конфликтов. Главным объектом торговых споров выступает так называемая недобросовестная конкуренция, под которой понимается главным образом демпинг со стороны компаний-экспортеров. С точки зрения рыночной экономики антидемпинговые меры представляют собой довольно противоречивое явление. С одной стороны, демпинг рассматривается как проявление недобросовестной конкуренции в международной торговле и в соответствии с правилами ВТО в качестве противодействия допускается принятие антидемпинговых мер. С другой стороны, на практике именно антидемпинговые меры зачастую становятся скрытым орудием протекционизма, используемым для защиты национальной промышленности от конкурирующего импорта.

Отмена государственной монополии внешней торговли и переход на новые либеральные принципы международной торговли поставили российских производителей «лицом к лицу» с иностранными компаниями на внешнем и внутреннем рынках товаров. Сопоставление комплексов их конкурентных преимуществ в рамках детерминант «национального ромба» оказалось не в пользу предприятий и отраслей внешнеторгового сектора российской экономики, что обусловлено как хорошо известными внутренними, так и внешними причинами.

Среди внешних причин выделим два фактора, негативно воздействующие на конкурентоспособность ряда отраслей российской экономики: *демпинговый и субсидированный импорт* товара на таможенную территорию России.

Эти факторы в условиях возросшего объема импорта существенно повлияли на

конкурентоспособность экономики России в целом и особенно отраслей, так или иначе связанных с импортом.

Антидемпинговые и компенсационные меры в какой-то мере уменьшают недобросовестную конкуренцию при внешнеторговых операциях и защищают экономические интересы российских производителей при осуществлении внешней торговли товарами, позволяют достигнуть определенных целей не только в сфере глобальной мировой экономики: обеспечения необходимых и достаточных условий для эффективной интеграции российской экономики в систему международного разделения труда и продвижения отечественных конкурентоспособных товаров на внешние рынки, но и в сфере национальной экономики: защита отраслей российской экономики и отдельных хозяйственных субъектов Российской Федерации от неблагоприятного (негативного) воздействия возросшего

импорта, демпингового импорта и субсидированного импорта товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также поддержание равновесия платежного баланса страны путем государственного регулирования импорта товаров.

Как показывает международная коммерческая практика, демпинг используется для достижения, по меньшей мере, трех целей: *коммерческих* (завоевание внешнего рынка, устранение конкурентов или просто ограждение рынков, находящихся под угрозой со стороны иностранных компаний), *монетарных* (пополнение валютных резервов, позволяющих их использовать в целях защиты курса национальной валюты, а также дающих правительству возможность маневра в обеспечении дополнительных государственных заимствований) и *политических* (экономическое, а затем и политическое закабаление некоторых стран-импортеров).

Статья VI ГАТТ считает товарным демпингом распространение продуктов одной страны на рынке другой страны по цене ниже нормальной, если оно причиняет значительный ущерб производству или существенно замедляет изготовление национальной продукции. При этом цена не признается нормальной, если она ниже соответствующей цены, применяемой при обычных коммерческих операциях к аналогичному товару, предназначенному для потребления в стране-экспортере.

Экспортер может пойти на продажу товара по демпинговым ценам в том случае, если:

- принято решение о продаже товара по цене, близкой к себестоимости, что ниже среднего уровня прибыли предприятия, но объем продаж не составляет большую долю общего оборота;

- трудно ожидать, что правительство импортирующей страны в ближайшем

будущем вмешается в существующий порядок внешней торговли, как, например, введение антидемпинговых пошлин;

- отсутствуют другие варианты прибыльной продажи товара, когда, к примеру, на внешнем рынке не может быть установлен более высокий уровень цен или нет возможности на своем предприятии изготовить другой товар, который обеспечит большую норму прибыли;

- рынки, как правило, состоят из различных сегментов и таким образом уровень цен на основном сегменте рынка может быть сохранен; в этом случае следует иметь в виду не только свой внутренний рынок, но все главные экспортные рынки.

Основой принятия решения о применении демпинговых цен может служить *порог самоокупаемости* или точка безубыточности работы предприятия.

Предлагаемый нами подход позволяет разработать и применять на практике два способа определения *демпинговой маржи*, являющейся основой для установления факта демпингового импорта товара на таможенную территорию России.

Базовый способ предполагает количественное сопоставление *нормальной стоимости товара* (цена аналогичного товара в стране производителя или экспорта при обычном ходе торговли таким товаром) и *экспортной*, по которой товар импортируется на российскую таможенную территорию.

Как известно, страны, торгующие с предприятиями России, это страны с рыночной и нерыночной экономикой.

В международной торговле в отношении базового способа определения абсолютной величины демпинговой маржи используется принцип «двойного стандарта», т.е. применяется как *общая* методика определения демпинговой маржи, используемая в ходе специального рас-

следования в отношении поставок товара из стран с рыночной экономикой, так и *специальная* — при поставках из стран с нерыночной экономикой.

Второй (производный от базового) способ определения абсолютной величины демпинговой маржи предполагает сопоставление, экспортной цены товара и средневзвешенных издержек производства, исчисляемых исходя из средневзвешенных производственных, торговых, административных и общих издержек и средней нормы прибыли.

Прибыль, полученная предприятием-производителем в стране — экспорта товара при обычном ходе торговли, может определяться на основе сопоставления: экспортной цены такого товара с его издержками производства в стране происхождения или экспортной цены такого товара с его издержками производства в подходящем третьем государстве.

В обоих случаях сумма прибыли не должна превышать обычно получаемую другими производителями или экспортерами при продаже продукции той же товарной позиции на внутреннем рынке страны происхождения товара.

Неэффективность второго способа определения абсолютной величины демпинговой маржи обусловлена состоянием бухгалтерского учета в России, в частности, его развитие пока недостаточно увязано с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне: часть применяемых российских правил бухгалтерского учета основана на устаревших подходах, далеких от требований учета в условиях рыночной экономики и несовместимых с международными стандартами. В составе федеральных органов, непосредственно участвующих в специальных антидемпинговых расследованиях, практически отсутствуют (на сегодняшний день) специалисты-практики в

области международного бухгалтерского учета.

Уровень демпинговой маржи представляет собой отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене.

Материальный ущерб отрасли российской экономики, вызванный демпинговым импортом аналогичного товара, определяется в ходе специального расследования. На **первом этапе** определяется ущерб отрасли российской экономики, вызванный низкими ценами **недемпингового импорта**. В частности, негативное воздействие на финансово-экономическое положение отечественного предприятия оказывают такие факторы, как:

- последствия ограничительной конкуренции между российскими и иностранными производителями;
- объемы импорта и уровень цен на товары, поставляемые не по демпинговым ценам;
- изменения величины и структуры потребления товара, являющегося объектом антидемпингового расследования;
- изменение технологии производства и снижение производительности труда в отраслях российской экономики;
- сокращение экспортного потенциала российских производителей товара;
- негативные тенденции в сфере производства импортозамещающих товаров.

На **втором этапе** определяется материальный ущерб отрасли российской экономики, наносимый непосредственно демпинговым импортом.

Выясняется наличие существенного увеличения объемов демпингового импорта на таможенную территорию Российской Федерации (в абсолютном и относительном выражении) по отношению к уровню производства или потребления аналогичного товара на внутреннем рынке страны.

Далее определяется влияние демпингового импорта либо на цену аналогичного товара в ходе обычной торговли на отечественном рынке, либо цену подобного российского товара. В частности:

- были ли цены товара, являющегося предметом демпингового импорта, ниже цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации;
- привел ли демпинговый импорт к снижению цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации;
- препятствовал ли демпинговый импорт росту цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации, который имел бы место в случае отсутствия демпингового импорта.

Наконец, анализируется степень воздействия демпингового импорта на отрасль российской экономики в целом. В частности, оцениваются экономические факторы, имеющие отношение к состоянию отрасли российской экономики, в том числе:

а) степени восстановления экономического положения отрасли российской экономики после воздействия на нее имевшего место ранее демпингового импорта;

б) происшедшего или возможного в будущем сокращения производства, продажи товара, доли его на рынке Российской Федерации, прибыли, производительности труда, доходов от привлеченных инвестиций или использования производственных мощностей;

в) факторов, влияющих на цены товара на рынке Российской Федерации;

г) размера демпинговой маржи;

д) происшедшего или возможного в будущем негативного воздействия на движение денежных потоков, запасы товара, уровень занятости, заработную плату, темпы роста производства товара, возможность привлечения инвестиций.

Анализ позволяет, как правило, заключить, что дальнейший демпинговый импорт аналогичного товара на таможенную территорию России является неотвратимым, и в случае непринятия превентивных антидемпинговых мер будет реально нанесен материальный ущерб отрасли российской экономики.

Антидемпинговые меры защиты экономических интересов российских товаропроизводителей применяются исключительно на основании результатов специального антидемпингового расследования, установившего реальную причинно-следственную связь между демпинговым импортом товара и причиненным материальным ущербом (или реальной угрозой его причинения) отрасли российской экономики или существенным замедлением в ходе создания отрасли российской экономики.

Конкретными инструментами антидемпинговых мер защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных экспортеров являются антидемпинговые пошлины и добровольные антидемпинговые обязательства.

Международная правовая основа использования антидемпинговых мер защиты национальной экономики от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний раскрывается ст. VI ГАТТ, а правила применения регламентированы Соглашением ВТО о применении ст. VI ГАТТ 1994г. В частности, ст. VI ГАТТ признает демпингом продажу товара за рубежом по цене ниже его «нормальной цены», наносящей или угрожающей нанести материальный ущерб промышленности, созданной на территории страны импортера, или существенно задерживающую развитие таковой. С вступлением России в ВТО это будет иметь принципиальное значение.

Традиционно антидемпинговые меры защиты национального рынка от иностранной конкуренции используют Австра-

лия, страны ЕС, Канада, Новая Зеландия, США. Новыми пользователями системы антидемпинговых мер являются Аргентина, Бразилия, Индия, Республика Корея, Мексика и Южная Африка. Правовую базу на проведение антидемпинговых расследований создала и Россия, приняв Федеральный закон № 165-ФЗ от 08.12.2003. «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

Антидемпинговые меры все чаще становятся широко распространенным явлением, ограничивая доступ к национальным рынкам и нивелируя выгоды от либерализации внешнеторговой деятельности.

Антидемпинговая пошлина представляет собой разновидность косвенного налога, который применяется при введении антидемпинговой меры и взимается таможенными органами РФ независимо от взимания ввозной таможенной пошлины.

Как показывает зарубежный опыт, антидемпинговая пошлина может применяться двояко:

- на *индивидуальной основе*, т.е. в отношении товара, являющегося объектом демпингового импорта, конкретных экспортеров (или производителей) данного товара;
- на *коллективной основе*, т.е. в отношении товара, являющегося объектом демпингового импорта, всех экспортеров (или производителей) данного товара соответствующего иностранного государства (или союза иностранных государств).

Возможность такой избирательности объясняется тем, что антидемпинговые пошлины по своей природе представляют собой справедливую попытку страны-импортера установить ограничения в доступе на внутренний рынок экспортеров иностранных государств, практикующих демпинговый импорт в качестве мето-

да недобросовестной конкуренции. Правомочность применения экономических санкций в таком случае как раз и заложена в наказании непосредственного виновника материального ущерба, который нанесен той или иной отрасли российской экономики.

В целях избежания «деформации» антидемпинговой пошлины как универсального экономического инструмента государственного регулирования внешне-торговой деятельности в обыкновенный инструмент запрета ввоза товара на таможенную территорию Российской Федерации введена стандартная норма, запрещающая установление окончательной ставки антидемпинговой пошлины сверх уровня демпинговой маржи и, соответственно, ограничивающая федеральные правительственные органы исключительно экономическим расчетом эффективности щадящих антидемпинговых мер.

Добровольные антидемпинговые обязательства представляют собой специфическую меру антидемпинговой защиты экономических интересов российских производителей. Они бывают ценовыми и коммерческими.

Ценовые предполагают, что добровольное повышение иностранной компанией экспортной цены товара базируется на применяемом Россией во внешней торговле правиле минимального демпинга, т.е. если в ходе специального антидемпингового расследования будет установлено, что уровень демпинговой маржи в результате добровольного повышения экспортной цены не превышает *два процента* или экспортная цена добровольно увеличена на размер *допускаемой демпинговой маржи*, то в таком случае антидемпинговое расследование прекращается, а антидемпинговые меры защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции отменяются.

Коммерческие обязательства предполагают добровольное сокращение иностранной компанией в приемлемом объеме демпингового импорта товара, по меньшей мере, путем снижения удельного веса демпингового импорта из какого-либо иностранного государства до *трех процентов* общего объема ввоза данного товара на таможенную территорию Российской Федерации, либо путем установления доли объема демпингового импорта на российскую таможенную территорию из всех государств в сумме, не превышающей *семи процентов* общего объема импорта такого товара, а на долю каждого из них — менее чем *три процента*.

Примером добровольных антидемпинговых обязательств может служить решение внешнеторгового спора между «Газпромом» (Россия) и Харцызским трубным заводом (Украина), поставляющим 80% производимых им труб большого диаметра на российский рынок. В частности, при официальной встрече президентов двух стран была установлена договоренность «не работать один в ущерб другому» которая вполне оказалась достаточной, чтобы Комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике при Правительстве РФ приняла решение о прекращении специального антидемпингового расследования относительно украинских трубопроизводителей.

Следует отметить, что ценовые и коммерческие ограничения могут быть не только иницированными, но и рекомендованы уполномоченными федеральными органами на основании предварительного заключения о наличии демпингового импорта и материальном ущербе, причиненном соответствующей отрасли российской экономики.

Компенсационные меры, направленные на ограничение ввоза иностранных товаров на российскую таможенную территорию для свободного обращения на внутреннем рынке, устанавливаются в связи с

импортом аналогичного товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого использовались специфические субсидии иностранного государства (союза иностранных государств), что причиняет (или реально угрожает причинить) материальный ущерб отрасли российской экономики или существенно замедлит ее создание.

Впервые Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам в качестве официальной нормы вошло в пакет документов Уругвайского раунда переговоров, подготовленных в результате многосторонних консультаций стран-участниц ГАТТ.

В соответствии с Соглашением те или иные инструменты защиты экономических интересов национальных производителей при осуществлении внешней торговли товарами могут быть применены по отношению к иностранным компаниям при наличии установленной в ходе предварительного специального расследования причинно-следственной связи между двумя событиями в сфере международной торговли:

- во-первых, импортом товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого использовались специфические субсидии иностранного государства (или союза иностранных государств);
- и, во-вторых, причиненным материальным ущербом отрасли российской экономики, реальной угрозой его причинения или существенным замедлением создания отрасли российской экономики.

Субсидия иностранного государства (или союза иностранных государств)

как средство недобросовестной конкуренции сводится в конечном счете к различным формам финансового содействия отечественным предприятиям-производителям или экспортерам товара, осуществляемое непосредственно правительством или иным государственным органом

иностранным государством (союза иностранных государств) либо через негосударственные организации по поручению их правительств, дающее получателю субсидии дополнительные преимущества в проведении экспансионистской политики на зарубежных рынках.

Экспортные субсидии (или премии), возникшие уже в период первоначального накопления капитала (XV-XVIII вв.) и имеющие место по настоящее время (XX-XXI вв.), служат эффективным средством изменения конфигурации конкурирующих соотношений между иностранными (импортными) и импортозамещающими товарами посредством использования средств национального бюджета. По оценкам экспертов МВФ, объем субсидий в 80-90-е гг. XX в. составил около 1,5% ВВП 29 промышленно развитых стран, вошедших в ОЭСР.

В практике международной торговли принято различать два типа субсидий: *обычные* и *специфические*.

Первые практически не оказывают заметного воздействия на положение отечественного товаропроизводителя по отношению к иностранным. В частности, субсидирующий орган, или законодательство, на основе которого он действует, не ограничивает доступ к субсидии вполне конкретных предприятий, не устанавливает объективные критерии, не выдвигает предварительные условия, определяющие право на получение субсидии и устанавливает автоматическое право на получение субсидий.

Специфические субсидии представляют собой форму финансовой поддержки, направленную на стимулирование экспорта товара, доступ к которой четко ограничен определенным кругом отечественных товаропроизводителей, и предоставляется конкретному предприятию-экспортеру или определенной отрасли национальной экономики. В частности, субсидия иностранного государства (или союза иностранных государств) может рассматриваться

в качестве специфической субсидии, если ее предоставление сопровождается ограничением числа конкретных организаций, допущенных к пользованию субсидией; преимущественным пользованием субсидией конкретными организациями; предоставлением непропорционально больших сумм субсидии конкретным организациям; выбором субсидирующим органом льготного (преференциального) способа предоставления субсидии конкретным организациям.

Процессы глобализации мирового рынка заметно усилили неравенство условий международной конкуренции, обусловленных использованием различных форм специфического субсидирования со стороны иностранных государств (и их союзов), национальных и транснациональных корпораций, которые можно объединить в три группы:

- **прямые субсидии**, т.е. непосредственные денежные дотации предприятиям-производителям или экспортерам товара из государственного бюджета страны или путем перераспределения средств между отраслями национальной экономики (перекрестное субсидирование);

- **косвенные субсидии**, т.е. намеренное уменьшение величины налогов и отчислений в государственный бюджет в отношении отечественных товаропроизводителей, ориентированных на зарубежные рынки;

- **комбинированные (смешанные) субсидии**, т.е. финансирование кредитов, сочетающее одновременно признаки прямых и косвенных субсидий, предоставляемых отечественным предприятиям-производителям или экспортерам товара.

В результате прямого, косвенного или комбинированного субсидирования со стороны иностранного государства (союза иностранных государств) национальные предприятия-производители или предпри-

ятия-экспортеры получают реальную возможность значительно расширить продажу отечественных товаров на зарубежных рынках по более низким ценам, заметно сокращая поставки готовой продукции на внутренний (национальный) рынок страны и косвенно стимулируя тем самым импорт товаров.

Материальный ущерб или существенное замедление создания отрасли российской экономики, обусловленные импортом на российскую таможенную территорию аналогичного товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого иностранные корпорации пользовались специфическими субсидиями своих правительств, определяется в ходе проведения специального расследования и основывается на результатах анализа, ведущегося по основным направлениям исследования:

- исследование состояния российского внутреннего рынка аналогичного товара;

- исследование динамики цены товара, при производстве или экспорте которого использовались специфические субсидии иностранных государств (союза иностранных государств);

- исследование степени воздействия субсидированного импорта товара на отрасль российской экономики, производящую аналогичный товар;

- исследование кумулятивного ущерба отрасли российской экономики, нанесенного субсидированным импортом одного и того же товара из нескольких иностранных государств, не находящихся в составе одного союза.

Такая оценка на совокупной основе допускается в том случае, если в ходе специального расследования установлено, что определение материального ущерба на кумулятивной основе может быть уместно лишь с учетом условий конкуренции меж-

ду импортным и аналогичным товаром и размер субсидии в каждой стране и объем субсидированного импорта из каждой страны по данному товару превышает минимально допустимый уровень;

- исследование факторов, действующих в тот же период и оказывающих негативное воздействие на состояние отрасли российской экономики наряду с наличием неоспоримого факта субсидированного импорта.

Решение о наличии угрозы причинения материального ущерба отрасли российской экономики принимается в случае, если в ходе расследования по результатам анализа факторов орган, проводящий расследования, пришел к заключению о неотвратимости продолжения субсидируемого импорта и причинения таким импортом материального ущерба отрасли российской экономики в случае непринятия компенсационной меры.

Все направления исследований на предмет оценки материального ущерба отрасли российской экономики (или реальной угрозы его нанесения) основываются на тщательном и глубоком анализе всей предоставленной в распоряжение федерального органа финансовой, бухгалтерской и статистической информации, имеющей прямое или косвенное отношение к наличию субсидированного импорта товара на таможенную территорию Российской Федерации.

Компенсационные меры защиты национального рынка от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных корпораций применяются исключительно на основе результатов специального расследования, в ходе которого объективно установлено наличие причинно-следственной связи между субсидированным импортом товара в Россию и материальным ущербом, причиненным отрасли российской

экономики или существенным замедлением ее создания.

Конкретными инструментами этих мер по сложившейся внешнеторговой практике являются: со стороны государства-импортера — компенсационная пошлина, а со стороны государства-экспортера — добровольные экспортные обязательства.

Компенсационная пошлина представляет собой «ответную реакцию» страны-импортера на недобросовестную практику страны-экспортера, построенную по принципу: «удар на удар».

Как инструмент защиты, она выполняет, фискально-протекционистскую функцию.

С одной стороны, пошлина является источником пополнения доходной части федерального бюджета страны-импортера товара.

С другой — служит эффективным инструментом воздействия государства на развитие российской экономики путем проведения протекционистской политики, направленной на защиту отечественного рынка от недобросовестно конкуренции, методы которой широко используются иностранными компаниями в целях экспансии зарубежных рынков.

Введение компенсационных пошлин на субсидированный импорт или аналогичных товаров на таможенную территорию РФ ведет, по меньшей мере, к трем последствиям на внутреннем рынке:

- компенсационные пошлины влияют на цену экспортируемого товара, которая, в свою очередь, зависит как от эластичности спроса и предложения на ввозимый в страну товар по отношению к ценам в каждой стране-импортере, так и от абсолютной величины такого спроса и предложения;

- компенсационные пошлины влияют на количество импортируемого в страну товара, что, в свою очередь, зависит от

эластичности спроса и предложения по отношению к цене;

В частности, величина импорта сокращается тем больше, чем эластичнее будет спрос страны-импортера и чем выше будет предложение отечественных товаров-субститутов;

- компенсационные пошлины ведут к трансферу доходов в стране-импортере товаров.

В частности, благодаря превышению внутренней цены товара над ценой товара на международных рынках происходит трансферт доходов от потребителей к производителям в виде более высокой прибыли. В то же время происходит трансферт доходов государству в виде тарифных поступлений в бюджет, а в целом влияние таможенной пошлины на доход (фискальный эффект) будет тем выше, чем незначительнее будет сокращение импорта. Вот почему многие страны после экспериментов со специфическим субсидированием экспорта пришли в конечном счете к выводу, что государственная финансовая помощь, оказываемая с благими намерениями, превращается в весьма дорогостоящую форму поддержки налогоплательщиками занятости на частных предприятиях, незначительно влияя на ускорение темпов экономического роста в странах, практикующих субсидированный экспорт товаров.

Решение относительно величины компенсационной пошлины (адекватна ли она размеру специфической субсидии или нет) принимает Правительство Российской Федерации по предоставлению правительственной Комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политики. Например, Постановление Правительства РФ от 08.07.2002. № 509 «О мерах по защите российских производителей прутков для армирования железобетонных конструкций» принято решение установить на товары, ввозимые на тамо-

женную территорию Российской Федерации и классифицируемые кодом ТН ВЭД России 7213914900, компенсационную пошлину в размере 21% от таможенной стоимости прутков диаметром 12мм.

Добровольные компенсационные обязательства представляют собой инструмент защиты внутреннего рынка от субсидированного импорта товара и принимаются исключительно после вынесения предварительного утвердительного определения в отношении наличия специфической субсидии и материального ущерба, причиняемого такой формой финансовой поддержки со стороны уполномоченных органов государства-экспортера товара.

Добровольные компенсационные обязательства зарубежной компании или экспортера (в письменной форме), направленные в Правительство Российской Федерации, позволяют завершить специальное расследование на предмет суб-

сидированного импорта, без введения предварительных или окончательных компенсационных пошлин в качестве инструмента защиты экономических интересов российских производителей товара от конкуренции.

В целом, недооценка компенсационных мер защиты национального рынка от иностранной конкуренции ведет не только к проникновению субсидируемых иностранными государствами (союзами иностранных государств) товаров на рынок импортирующей страны и вытеснению с него отечественных товаров, но и ограничению доступа российских товаров на внутренний рынок субсидирующей страны, за счет субсидирования сбыта продукции местного производства на внутреннем рынке, а также ухудшению условий экспорта в третьи страны из-за того, что на их национальных рынках сбываются субсидируемые товары.

Статья поступила в редакцию 13.04.2007

*Professor G. Mokrov,
Doctor of Sciences (Economics)*

MALA FIDE COMPETITION AND INTERNATIONAL TRADE

The adoption of the WTO pattern-based unified international trading rules and policies did not eliminate the international trade conflicts. The main subject matter of the trade conflicts is the so called mala fide competition. The term is understood to mean primarily the price dumping performed by the exporters. From the point of view of the market economy, the measures confronting the dumping are a rather controversial matter. On the one hand, price dumping is seen as a manifestation of the mala fide competition in the international trade sphere, and the WTO policies permit the use of the anti-dumping measures. On the other hand, the very anti-dumping measures often become a masked tool used by the protectionist policy champions in order to protect the national economy from the competing importers.