



ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 336.02+339.1

Н.М. Караулова

Современные финансовые методы торговой политики

В статье представлен подход к использованию различного рода финансовых инструментов, направленных на ограничение межстранового потока товаров. Рассмотрены наиболее популярные методы финансового ограничения международной торговли — антидемпинговые меры и компенсационные пошлины. Приведены различные виды демпинга. Выделены необходимые условия введения ограничений финансового характера.

Ключевые слова: финансовые методы; компенсационные пошлины; антидемпинговые меры; антидемпинговые пошлины.

Большие объемы и динамичное развитие сферы международной торговли обусловили ее всё возрастающее значение для современной экономической системы. Данное обстоятельство определяет стремление стран к управлению и регулированию международной торговли с помощью разнообразных методов.

На наибольшем уровне обобщения регулирующие инструменты делятся на методы экономического и неэкономического характера. К последним относятся различные договоры, соглашения, акты, правовые режимы, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентом). Они заключаются обыкновенно на 5–10 лет и периодически подлежат пересмотру. Данные инструменты носят в большей степени правовой, нежели экономический характер, т. е. устанавливают юридическую базу проведения торговых операций.

Экономические методы делятся на тарифные и нетарифные. Нетарифные методы регулирования получили широкое распространение на современном этапе развития, потому что:

1) в ходе многосторонних переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) средневзвешенная ставка импортного таможенного тарифа значительно сократилась: после реализации пакета решений Уругвайского раунда ГАТТ (1986–1994 гг.), правилами и нормами которого

регулируется более 90 % мировой торговли товарами и услугами, средний уровень таможенного обложения составляет приблизительно 3 %;

2) применение тарифных ограничений жестко контролируется международными организациями и сократилась возможность манипулирования ставкой таможенного тарифа: в одностороннем порядке большинство стран могут изменять ее только в сторону уменьшения;

3) нетарифные барьеры в гораздо меньшей степени, чем тарифные, подвержены контролю со стороны наднациональных институтов в силу их многочисленности, разнообразия, сложности унификации и сравнения;

4) международные организации, регулирующие товарообмен между странами, допускают в некоторых случаях введение нетарифных ограничений;

5) ограничительный эффект от использования нетарифных методов регулирования товарных потоков часто превосходит результат от введения аналогичных по направленности тарифных барьеров;

6) нетарифные ограничения, в отличие от тарифных, не являются дополнительным налогом для национальных потребителей.

Нетарифные ограничения представляют собой совокупность инструментов торговой политики, выходящих за рамки таможенно-тарифного регулирования и направляемых на лимитирование объемов импортных поставок и стимулирование экспорта.

В мировой практике используются различные способы классификации нетарифных ограничений. Трудность введения единой градации обусловлена невозможностью полного охвата всего множества видов нетарифных барьеров, так как в настоящее время в мировой экономической системе их насчитывается порядка восьмисот. Кроме того, их количество каждые 15 лет увеличивается практически в 4 раза, что вызывает необходимость внесения периодических изменений и дополнений. На наиболее высоком уровне обобщения нетарифные ограничения подразделяются на финансовые, скрытые и количественные.

Финансовые методы торговой политики (или меры контроля за ценами, как их также называют) представляют собой форму нетарифного регулирования посредством введения ограничений для защиты интересов производителей одной страны от недобросовестной конкуренции со стороны производителей другой страны, под которой понимаются поставки иностранных товаров по заниженным ценам.

Среди финансовых методов регулирования наиболее широкое распространение получили антидемпинговые и компенсационные барьеры. В качестве самостоятельного инструмента нетарифного ограничения товарных потоков они используются сравнительно недавно. Тем не менее в настоящее время по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), данный вид торговых барьеров охватывает около 40 % ассортимента международной торговли.

Антидемпинговые меры — финансовый метод нетарифной торговой политики, используемый для защиты национальных экономических интересов при ввозе иностранных товаров по демпинговым ценам. Демпинг, согласно статье VI ГАТТ, состоит в том, что товары одной страны поступают в торговый

оборот другой страны по цене ниже нормальной стоимости товаров, т. е. ниже цены, которая устанавливается при обычном течении торговли, на аналогичный товар, когда последний предназначается для потребления в экспортирующей стране. Выделяют следующие разновидности демпинга:

- преднамеренный (хищнический, грабительский) демпинг — экспортные поставки по цене ниже справедливой с целью установить монопольное положение на рынке импортирующей страны и получить прибыль за счет последующего увеличения цены;
- валютный демпинг — экспорт товаров по сниженным ценам из стран с обесцененной валютой в страны с более стабильной валютой;
- постоянный демпинг — долговременная продажа товаров на зарубежном рынке по цене более низкой, чем на внутреннем;
- спорадический демпинг — эпизодическая продажа товаров по сниженным ценам, для поддержания стабильного уровня цен на внутреннем рынке;
- взаимный демпинг — встречная торговля одинаковым товаром по ценам ниже нормальной.

Применение антидемпинговых мер основано на запрещении демпинга нормативно-правовыми актами многих стран и правилами ГАТТ/ВТО. В 1967 г. на Женевской конференции был принят международный «Антидемпинговый кодекс», регламентирующий процедуру выявления и доказательства факта демпинга, а также способы компенсации ущерба, понесенного предпринимателями импортирующей страны. Для этого проводится антидемпинговая процедура, в ходе которой определяется нормальная стоимость товара, производится ее сравнение с ценой экспортируемого товара и устанавливаются материальные потери, которые наносят или могут нанести отечественной промышленности поставки по сниженным ценам.

Под нормальной, или естественной, стоимостью товара понимают:

- внутреннюю цену товара в стране-экспортере (т. е. цену на такой же или аналогичный товар, предназначенный для внутреннего рынка страны происхождения);
- цену экспорта в третьи страны (т. е. цену на аналогичный товар, экспортируемый из страны производства в третьи страны);
- реконструированную цену (т. е. цену, полученную в результате сложения постоянных и переменных затрат на производство и разумной прибыли, обыкновенной для подобных поставок).

Для устранения противоречий полученная нормальная цена и цена экспортируемого товара должны относиться к коммерческим сделкам одного периода, осуществляемым на нормальных коммерческих условиях, и их сопоставление должно проводиться на единой базе — франко-завод. При превышении нормальной цены над ценой поставки могут быть применены антидемпинговые меры. Но ограничения вводятся, только если будет доказано, что:

- экономическим интересам национальных производителей аналогичных товаров был или может быть нанесен ущерб (информацию о потерях от демпинга конфиденциального и неконфиденциального характера должны предоставить

отечественные производители, на долю которых приходится не менее 50 % общего объема производства аналогичного товара в импортирующей стране, при подаче письменной жалобы в соответствующий институциональный орган);

– реальные или возможные потери отечественных производителей являются значительными, т. е. разница между нормальной и демпинговой ценой не менее 2 % экспортной цены и объем поставок более 3 % от объема всего импорта данного товара в страну.

Антидемпинговые ограничения могут принимать следующие формы:

– заключение соглашения о повышении экспортером цены или сокращения объемов поставок (между сторонами проводятся консультации, в ходе которых определяется минимальный уровень цен или допустимое к экспорту количество товаров);

– введение запрета на продажу установленного товара из конкретной страны, что обычно является результатом конфронтации производителя и экспортера аналогичной продукции, когда стороны не идут на сотрудничество, отказываются от заполнения рассылаемых анкет или не сообщают о себе органу, проводящему расследование;

– введение антидемпинговой пошлины, которая устанавливается сроком до 5 лет для компенсации потерь и защиты внутреннего рынка страны от ввоза товаров по демпинговым ценам.

Антидемпинговая пошлина может устанавливаться как постоянная фиксированная сумма в национальной валюте за единицу товара, определенный процент от таможенной стоимости товара, разница между таможенной стоимостью и нормальным уровнем цены или разница между ценой реализации и ценой на внутреннем рынке. Но независимо от способа определения пошлины она не должна превышать суммы ущерба от демпинга.

Компенсационные ограничения — финансовый метод нетарифной торговой политики, представляющий собой ответную меру на поставки товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, с целью защиты национальных экономических интересов. Субсидирование может осуществляться в двух формах:

• прямое субсидирование — выплата экспортеру после заключения им коммерческой сделки в размере разницы между ценой реализации и величиной, полученной в результате сложения постоянных и переменных затрат на производство данного товара и разумной прибыли, обыкновенной для подобных поставок;

• косвенное субсидирование — предоставление финансовых льгот производителям определенных товаров в виде освобождения или снижения ставки налогов, предоставления займов по преференциальной ставке, возврат сумм произведенных таможенных платежей и т. д.

По направленности воздействия субсидии делятся на:

• экспортные — дотации, выплачиваемые производителям, реализующим свою продукцию на внешних рынках;

• импортные (внутренние) — дотации, предоставляемые производителям товаров, предназначенных для конкуренции с импортом.

Использование субсидий для повышения конкурентоспособности товаров запрещено международными правилами ГАТТ / ВТО и правовыми актами многих стран (исключение составляет сельскохозяйственная продукция). В связи с этим широкое распространение в мировой практике получила замена субсидирования экспортными (таможенными) кредитами. Под экспортным кредитом принято понимать финансовое стимулирование экспортоориентированных секторов национальной экономики. Предоставляется он преимущественно в виде:

- отсрочки уплаты таможенной пошлины, разрешение на которую дается таможенными органами, при выполнении некоторых условий: наличии гарантии и уплаты процентов на сумму пошлины за период отсрочки платежа;
- денежных выплат иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования покупки национальных товаров и услуг;
- разницы между рыночной процентной ставкой и льготной ставкой, под которую выдается кредит;
- страхования коммерческих и политических рисков частными компаниями и государственными организациями для защиты интересов экспортеров (покрытие убытков по политическим рискам обыкновенно превышает 90 % суммы кредита, по иным видам рисков достигает 80–90 %).

Для установления факта несправедливой ценовой конкуренции уполномоченными органами проводится расследование, во многом аналогичное антидемпинговой процедуре. Компенсационные меры вводятся при соблюдении следующих условий:

- если отечественным производителям аналогичной продукции наносится или может быть нанесен материальный ущерб в результате импорта субсидируемых товаров;
- если ввоз продукции иностранного происхождения, при производстве которой прямо или косвенно использовались субсидии, препятствует организации или расширению производства подобных товаров в импортирующей стране.

При подтверждении субсидирования определяется компенсационная пошлина, как правило, в размере произведенной дотации, что нейтрализует эффект произведенных выплат. Несмотря на то, что официально компенсационные ограничения применяются с целью защиты от недобросовестной конкуренции, в действительности часто целью их введения является дискриминация импорта.

Литература

1. *Гаврилов А.Ю.* Инструментарий оценки ресурсного потенциала туризма на региональном уровне // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 4 (235). С. 57–63.
2. *Даудова З.А.* Нетарифные меры и ограничения в международной торговле // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 3 (34). С. 18–19.
3. *Караулова Н.М.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью туристского предприятий // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2007. Т. 12. № 7. С. 55–61.
4. *Караулова Н.М., Уфимцев А.С.* Формирование внешнеэкономической деятельности предприятия туризма // Казанская наука. № 3. 2010. С. 67–74.

5. Концептуальные аспекты организации хозяйственной деятельности предприятий туризма: монография / под ред. С.В. Уфимцева; Волгоградский Филиал ГОУВПО «МГУС». Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. Ч. 1. 392 с.

6. *Летов В.А.* Нетарифные меры и ограничения в международной торговле // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 5. С. 241–243.

7. *Мытарева Е.А.* «Торговая война» как средство нетарифного регулирования международной торговли // Вестник Кемеровского государственного университета. 2010. № 1 (41). С. 74–77.

8. *Платонова Н.А., Зубакова Н.Н.* Оценка туристических ресурсов региона как инструмент их систематизации // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 4 (187). С. 56–60.

Literatura

1. *Gavrilov A.Yu.* Instrumentarij ocenki resursnogo potenciala turizma na regional'nom urovne // Regional'naya e'konomika: teoriya i praktika. 2012. № 4 (235). S. 57–63.

2. *Daudova Z.A.* Netarifny'e mery' i ogranicheniya v mezhdunarodnoj trgovle // Mezhdunarodny'j nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2015. № 3 (34). S. 18–19.

3. *Karaulova N.M.* E'konomika i upravlenie vneshnee'konomicheskoy deyatel'nost'yu turistskogo predpriyatij // Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo texnicheskogo universiteta. 2007. T. 12. № 7. S. 55–61.

4. *Karaulova N.M., Ufimcev A.S.* Formirovanie vneshnee'konomicheskoy deyatel'nosti predpriyatija turizma // Kazanskaya nauka. № 3. 2010. S. 67–74.

5. Концептуальные аспекты организации хозяйственной деятельности предприятий туризма: монография / Под ред. С.В. Уфимцева; Волгоградский Филиал ГОУВПО «МГУС». Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. Ч. 1. 392 с.

6. *Летов В.А.* Нетарифные меры и ограничения в международной торговле // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 5. С. 241–243.

7. *Мытарева Е.А.* «Торговая война» как средство нетарифного регулирования международной торговли // Вестник Кемеровского государственного университета. 2010. № 1 (41). С. 74–77.

8. *Платонова Н.А., Зубакова Н.Н.* Оценка туристических ресурсов региона как инструмент их систематизации // Regional'naya e'konomika: teoriya i praktika. 2011. № 4 (187). С. 56–60.

N.M. Karaulova

Modern Financial Methods of the Trade Policy

Approach to use of different kinds of financial instruments directed on restriction of an intercountry stream of goods is presented in article. The most popular methods of financial restriction of international trade – antidumping measures and countervailing duties are considered. Different types of a dumping are given. Necessary conditions of introduction of restrictions of financial character are pointed out.

Keywords: financial methods; countervailing duties; antidumping measures; antidumping duties.