



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.14/2
24 October 2000

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по вопросу о последствиях
антидемпинговых и компенсационных мер

Женева, 4-6 декабря 2000 года
Пункты 3 и 4 предварительной повестки дня

ПОСЛЕДСТВИЯ АНТИДЕМПИНГОВЫХ И КОМПЕНСАЦИОННЫХ МЕР

Справочная записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Антидемпинговые и компенсационные меры являются законными инструментами, применение которых разрешается нормами ГАТТ/ВТО и которые в настоящее время являются наиболее широко используемыми мерами торговой защиты. За истекшее десятилетие было принято и доведено до сведения ГАТТ/ВТО 2 500 антидемпинговых и почти 300 компенсационных мер. Укрепление многосторонних принципов в отношении защитных мер - включая запрещение и отмену "добровольных" ограничений экспорта и обязательства о постепенной отмене квот Соглашения по изделиям из различных видов волокон (МФА), взятие на себя странами, в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде (СТО), - как представляется, привело к расширению использования антидемпинговых мер. Эти меры особенно сильно затрагивают некоторые страны и товарные секторы, такие, как металлургическая продукция и текстильные изделия.

В то же время к антидемпинговым мерам все чаще прибегают нетрадиционные пользователи, - в частности, развивающиеся страны, - многие из которых приняли законодательство об антидемпинговых и компенсационных мерах после вступления в силу соглашений ВТО.

Развивающиеся страны по-прежнему являются основной группой, против которой направлены антидемпинговые меры. Это приводит к усилению нестабильности и неопределенности условий для их экспорта, вызывая сокращение объема торговли и снижение их удельного веса на рынках.

В условиях расширения применения антидемпинговых мер и увеличения числа споров, связанных с этими мерами, многие страны, в том числе некоторые развивающиеся страны, призывают к улучшению их применения. В настоящей записке определяются некоторые основные вопросы и проблемные области, которые стали предметом проводимых обсуждений по антидемпинговым и компенсационным мерам и которые могли бы быть рассмотрены экспертами в свете их конкретного опыта.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение	4
1. Общий обзор тенденций в применении антидемпинговых и компенсационных мер	5
А. Антидемпинговые меры	5
В. Компенсационные меры	7
2. Применение антидемпинговых и компенсационных мер и их последствия для государств-членов, в частности для развивающихся стран	8
А. Основные секторы, затрагиваемые антидемпинговыми и компенсационными мерами	8
В. Основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, защищая свой экспорт от обвинений в демпинге или субсидировании ..	11
С. Основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в использовании антидемпинговых и компенсационных мер для защиты своих отечественных отраслей от ущерба, причиняемого импортом	13
3. Осуществление соглашений ВТО по антидемпинговым и компенсационным мерам	14
А. Споры, касающиеся применения антидемпинговых и компенсационных мер	14
В. Работа Комитета ВТО по антидемпинговой практике	15
С. Обсуждения в специальной группе по осуществлению Соглашения	15
D. Обсуждения в неофициальной группе по борьбе с попытками обойти антидемпинговые меры	16
E. Рабочая группа ВТО по взаимосвязи между торговой и конкурентной политикой	17
F. Обсуждения в контексте процесса "осуществления"	18
Диаграммы и таблицы	28
Справочная литература	35
Примечания	36

ВВЕДЕНИЕ

1. В пункте 132 Бангкокского плана действий (TD/386) предусматривается, что деятельность ЮНКТАД по проблематике доступа на рынки должна охватывать прежде всего аналитическую работу и в соответствующих случаях на основе ее результатов содействие формированию консенсуса, в том числе по вопросу о влиянии антидемпинговых и компенсационных мер. В ходе консультаций Председателя Совета по торговле и развитию с президиумом, координаторами и заинтересованными делегациями 31 марта 2000 года было принято решение о созыве совещания экспертов по вопросу о последствиях антидемпинговых и компенсационных мер. Совещание позволит экспертам проанализировать основные вопросы, связанные с применением антидемпинговых и компенсационных мер, что в свою очередь должно способствовать формированию консенсуса в отношении возможных усилий в данном плане. В настоящей справочной записке освещаются некоторые проблемные области, которые являются предметом проводимых дискуссий по поводу применения антидемпинговых и компенсационных мер и которые эксперты могут рассмотреть в свете их конкретного опыта.

2. Ведущие экономисты отмечают, что критерии, используемые для оправдания антидемпинговых мер, не имеют экономического смысла, поскольку они не дают правительствам основы для оценки, позволяющей определить, какие меры вмешательства принесут более значительные выгоды, чем издержки для отечественной экономики¹. Однако, поскольку на данном этапе ни одна из стран не предлагает упразднить антидемпинговые системы, общий вопрос об экономической обоснованности антидемпинговых пошлин, как представляется, выходит за рамки обсуждений в ходе Совещания экспертов.

3. Антидемпинговые пошлины (появившиеся в Канаде в начале девятнадцатого века) первоначально были предназначены для применения в условиях, когда производство рассматривалось как деятельность, осуществлявшаяся главным образом в пределах национальных границ. Однако все большая глобализация производства, при которой производство компонентов и вспомогательные и сборочные операции в рамках технологической цепочки производства готового изделия осуществляются в различных странах/районах, изменила стратегическую роль антидемпинговых мер. В контексте глобализации антидемпинговые меры представляют собой стратегические инструменты, призванные защитить интересы национальных компаний, независимо от районов размещения их производственных мощностей, либо инструменты в конкурентной борьбе среди национальных компаний, когда они могут использоваться для подрыва позиций конкурентов, лишая их доступа к более дешевым производственным ресурсам. Это приводит к возникновению ряда проблем, которые более подробно рассматриваются

ниже, включая такие вопросы, как борьба с попытками обойти антидемпинговые меры, связи с политикой в области конкуренции и использование правил происхождения.

1. ОБЩИЙ ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ В ПРИМЕНЕНИИ АНТИДЕМПИНГОВЫХ И КОМПЕСАЦИОННЫХ МЕР

A. Антидемпинговые меры

4. С начала переговоров Уругвайского раунда, и в особенности после вступления в силу соглашений ВТО, наиболее заметные изменения в области антидемпинговых мер касаются количества и круга стран, использующих такие меры. До Уругвайского раунда антидемпинговые меры использовали главным образом развитые страны, которые, как считается, имеют относительно открытый и либеральный режим доступа к рынкам, такие, как Австралия, Канада, Европейский союз (ЕС) и Соединенные Штаты².

5. За истекшее десятилетие (т.е. за период 1990-1999 годов) было начато 2 483 антидемпинговых дела, о которых были направлены соответствующие уведомления (см. диаграмму E). Из этих дел почти 50% было начато ЕС, Австралией, Соединенными Штатами и Канадой (см. таблицу I). Кроме того, наблюдалось все более широкое применение таких мер нетрадиционными пользователями, среди которых много развивающихся стран. На них приходилось 965 дел, или 39% общего числа антидемпинговых дел, начатых в течение рассматриваемого периода. Расширение использования этими странами таких мер объясняется все более сильным давлением, оказывавшимся на их правительства, в целях принятия антидемпингового законодательства, позволяющего защитить отечественные отрасли от ущерба, причиняемого импортом, после существенного снижения или отмены тарифных или нетарифных мер в ходе и после Уругвайского раунда.

6. В 1990-1994 годах из 1 254 начатых антидемпинговых дел 867 дел (или 69%) приходилось на развитые страны³ и 387 дел (или 31%) – на развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой. За первые пять лет действия соглашений ВТО (т.е. за период 1995-1999 годов) из 1 229 начатых антидемпинговых дел 651 дело (или 53%) было начато развитыми странами и 578 дел (или 47%) – развивающимися странами, включая страны с переходной экономикой. Как следует из диаграмм A и B, количество антидемпинговых дел, начатых развивающимися странами, возросло на 16% за второй пятилетний период.

7. Вместе с тем развивающиеся страны по-прежнему остаются основной группой, против которой принимаются антидемпинговые меры (см. диаграммы C и D). В течение

1990-1994 годов 469 дел (или 37,4%) из 1 254 касались импорта из развитых стран по сравнению с 785 делами (или 62,6%), затрагивавшими импорт из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. За первые пять лет действия соглашений ВТО 411 дел (или 33,4%) из 1 229 были направлены против импорта из развитых стран, и 818 (или 66,6%) касались импорта из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

8. В 1990-1994 годах 97% из 1 254 дел было начато 15 основными пользователями: Австралией (260), Соединенными Штатами (259), Европейским Союзом (183), Мексикой (139), Канадой (99), Бразилией (67), Аргентиной (60), Новой Зеландией (30), Турцией (28), Польшей (24), Республикой Кореей (19), Южной Африкой (16), Индией (15), Колумбией (14) и Австрией (9). За первые пять лет действия соглашений ВТО (т.е. за период 1995-1999 годов) на 20 основных пользователей приходилось 96,7% из 1 229 дел: Европейский Союз (189), Индию (140), Соединенные Штаты (132), Южную Африку (129), Австралию (100), Аргентину (96), Бразилию (68), Канаду (56), Республику Корею (41), Мексику (37), Индонезию (33), Венесуэлу (26), Новую Зеландию (24), Перу (22), Египет (21), Израиль (21), Малайзию (16), Колумбию (14), Филиппины (12) и Турцию (11). Если основные пользователи (такие, как Австралия, Соединенные Штаты, Мексика и Канада) реже прибегали к антидемпинговым мерам в 1995-1999 годах, то многие нетрадиционные пользователи стали шире использовать эти меры, включая Индию, Южную Африку, Аргентину, Республику Корею и Индонезию (см. таблицу I).

9. В 1990-1994 годах основными поставщиками, против которых принимались антидемпинговые меры, были: Китай (149), Соединенные Штаты (105), Республика Корея (73), Бразилия (65), Япония (63), китайская провинция Тайвань (52), Германия (49) и Таиланд (37), а за первые пять лет действия соглашений ВТО (1995-1999 годы) ими выступали: Китай (159), Республика Корея (98), Соединенные Штаты (79), китайская провинция Тайвань (60), Япония (58), Германия (50), Индия (48), Индонезия (47) и Российская Федерация (47). За все десятилетие антидемпинговые меры наиболее часто принимались в отношении Китая, на который приходится 12,4% общего количества дел, о которых были направлены уведомления за десять лет (см. таблицу II).

10. Соединенные Штаты также превратились в один из основных объектов антидемпинговых мер (7,4% общего количества дел) со стороны их торговых партнеров, включая многих нетрадиционных пользователей. Согласно данным импортного управления министерства торговли Соединенных Штатов, по состоянию на 30 июня 1998 года в отношении товаров Соединенных Штатов действовали 163 антидемпинговые и компенсационные меры, принятые 20 торговыми партнерами, включая Китай и китайскую провинцию Тайвань⁴. К группе поставщиков, являющихся основным объектом антидемпинговых мер, относились Республика Корея (почти 7% общего числа

антидемпинговых дел), Япония (5%), китайская провинция Тайвань (4,5%), Бразилия (4,3%), Германия (4%) и Индия (3,4%).

11. В одном из недавно опубликованных докладов⁵ отмечается еще одна интересная тенденция, заключающаяся в увеличении числа антидемпинговых расследований, предпринимаемых третьими странами против ЕС в целом, даже в тех случаях, когда в жалобе указывается на демпинг со стороны компаний одного или двух государств - членов ЕС. В этом докладе отмечается, что в прошлом третьи страны обычно применяли антидемпинговые меры в отношении импорта из одного или нескольких государств - членов ЕС, но не из всех стран ЕС в целом. Фактически ЕС стал бы главным объектом антидемпинговых мер, если суммировать все меры, принимавшиеся в отношении отдельных государств - членов ЕС за истекшее десятилетие (что составит примерно 380 случаев, или 15,5% от общего числа начатых дел)⁶. Кроме того, наблюдается увеличение числа антидемпинговых дел, начинаемых развивающимися странами против других развивающихся стран. Некоторые из этих дел стали предметом разбирательства в рамках процедур ВТО по урегулированию споров⁷.

12. По состоянию на 31 декабря 1999 года были получены уведомления в отношении 1 080 действующих окончательных антидемпинговых пошлин, включая ценовые обязательства (см. таблицу III). Более 30% этих мер (315) имели место в Соединенных Штатах, почти 18% (190) – в ЕС, 8% (86) – в Южной Африке, почти 7,5% (80) – в Мексике, более 7% (79) – в Канаде и почти 6% (64) – в Индии. Такие меры затрагивали главным образом Китай (18,3%), ЕС (14,4% и в большинстве случаев его отдельные государства-члены), Японию (7,6%), китайскую провинцию Тайвань (5,5%), Соединенные Штаты (более 5%), Республику Корею (5%), Бразилию (4%) и Индию (более 3%).

В. Компенсационные меры

13. Компенсационные меры используются в менее широких масштабах (см. диаграмму К). За истекшее десятилетие были направлены уведомления о 285 случаях применения компенсационной пошлины. Из этого числа в 210 случаях (что составляет 74%) такие меры были приняты развитыми странами и в 75 случаях (26%) – развивающимися странами, включая страны с переходной экономикой.

14. В 1990-1994 годах было начато 185 дел об установлении компенсационной пошлины, из них 125 (или 68%) развитыми странами и 60 (или 32%) развивающимися странами (см. диаграмму G). Чаще всего к компенсационным пошлинам прибегали Соединенные Штаты (77), Австралия (41), Бразилия (24), Мексика (17) и Чили (14). Эти меры были направлены прежде всего против Бразилии (16), ЕС (12), Южной Африки (10),

Италии (8), Венесуэлы (8), Китая (7), Малайзии (7) и Соединенных Штатов (7) (см. диаграмму Н). С вступлением в действие соглашений ВТО сократилось число расследований, предшествующих введению компенсационной пошлины. За первые пять лет действия соглашений ВТО были получены уведомления примерно о 100 случаях расследований, большинство из которых были начаты в ЕС (33) и Соединенных Штатах (33) (см. диаграмму I). Такие расследования касались прежде всего Индии (16), Италии (10), Республики Кореи (9), ЕС (7), Индонезии (6), Таиланда (6), китайской провинции Тайвань (6) и Южной Африки (5) (см. таблицу J).

2. ПРИМЕНЕНИЕ АНТИДЕМПИНГОВЫХ И КОМПЕНСАЦИОННЫХ МЕР И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ, В ЧАСТНОСТИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

15. Антидемпинговые и компенсационные меры являются законными инструментами торговой защиты, использование которых допускается нормами ГАТТ/ВТО. Однако антидемпинговые меры могут применяться довольно легко и на выборочной основе по сравнению с другими торговыми мерами, поэтому в настоящее время они являются наиболее часто используемыми средствами торговой защиты. Применение антидемпинговых мер превратилось в механизм, с помощью которого правительства могут пойти на уступки под сильным протекционистским давлением в отдельных секторах, не меняя общего курса своей торговой политики. Согласно проведенному в 1996 году исследованию ОЭСР, которое вызвало неоднозначные отклики, в 95% случаев применение антидемпинговых мер было фактически направлено на защиту отечественных отраслей от возросшего импорта и лишь 5% случаев касались антиконкурентной практики⁸.

A. Основные секторы, затрагиваемые антидемпинговыми и компенсационными мерами

16. Антидемпинговые и компенсационные меры, принимавшиеся на протяжении истекшего десятилетия, охватывали широкий круг тарифных позиций. Как следует из диаграммы F, антидемпинговые дела касались прежде всего таких секторов, как: металлы и изделия из них (727 дел, или почти 30% общего числа дел); химическая продукция (404 дела, или 16%); пластмассы (282 дела, или 11%); машины и электротехническое оборудование (254 дела, или 10%); текстильные изделия и одежда (197 дел, или почти 8%); бумажная масса из древесины (111 дел, или 4,5%); и изделия из камня, гипса и цемента (91 дело, или почти 4%). На диаграмме L показаны основные товарные группы, в отношении которых чаще всего применялись компенсационные меры: недрагоценные металлы (118), готовые пищевые продукты (44), живые животные и продукты животного

происхождения (26), текстильные изделия (21), продукты растительного происхождения (15), пластмассы (13) и химическая продукция (11). После укрепления многосторонних норм, регулирующих защитные меры, - включая запрещение и отмену "добровольных" ограничений экспорта (ДОЭ) и постепенную отмену квот МФА в рамках СТО, - наблюдается совершенно очевидная тенденция к расширению использования антидемпинговых и компенсационных мер в отдельных секторах, в особенности в металлургическом и текстильном секторах.

17. В недавно опубликованном докладе Барринджера и Пирса [Barringer and Pierce (2000)]⁹ отмечается, что в металлургической промышленности Соединенных Штатов на протяжении последних трех десятилетий можно выделить следующие различные этапы с точки зрения применяемых мер торговой защиты: соглашения о "добровольных ограничениях" (СДО) в 1969-1974 годах; механизм триггерных цен (МТЦ) в 1978-1982 годах; еще один десятилетний этап новых СДО в 1982-1992 годах и, наконец, нынешний этап двойных комплексов массовых антидемпинговых и компенсационных пошлин (1992-1993 и 1998-1999 годы)". Согласно этому докладу, после истечения в марте 1992 года второй серии СДО металлургическая промышленность Соединенных Штатов направила в июне 1992 года заявления об установлении антидемпинговых и компенсационных пошлин в отношении практически всех видов плоского проката из 21 страны, на импорт которых потребители Соединенных Штатов расходовали ежегодно 3,5 млрд. долл. США. Хотя эти расследования были проведены, как и ожидалось, в министерстве торговли Соединенных Штатов, Комиссия Соединенных Штатов по международной торговле в конечном счете отклонила примерно половину заявлений ввиду отсутствия ущерба. В остальных случаях были установлены антидемпинговые и компенсационные пошлины. В докладе отмечается, что в Соединенных Штатах по состоянию на 1 августа 1999 года из действовавших 286 антидемпинговых постановлений 110 (или 37%) касались с металлургической продукции.

18. Хотя установление высоких антидемпинговых и компенсационных пошлин на металлургическую продукцию обходится потребителям Соединенных Штатов в миллиарды долларов¹⁰, эти меры серьезно сказываются также на экспортных интересах соответствующих стран. По данным торговой статистики Соединенных Штатов¹¹, аргентинский экспорт *катанки из углеродистой стали* в Соединенные Штаты сократился на 96% после вынесения постановления о введении пошлины: с 68 335 т в 1983 году до 2 756 т в 1997 году (в следующем году после установления пошлины). Экспорт этой же продукции из Мексики сократился на 94%: с 2 882 т в году, предшествовавшем установлению пошлины, до 112 т в году после ее введения. Имеются данные о том, что импорт резко сократился или даже прекратился во многих других случаях, включая

импорт *катанки* из Японии и Республики Корея и *роликовой цепи*, за исключением *цепи для велосипедов*, из Японии.

Почему металлургический сектор стал одним из основных объектов антидемпинговых и компенсационных мер? Оказало ли это существенное воздействие на торговлю?

19. По имеющейся информации¹², за первые пять лет действия соглашений ВТО почти 20% антидемпинговых мер, принятых ЕС, касались текстильных изделий. ЕС чаще других использует антидемпинговые меры в данном секторе. Эти меры были направлены прежде всего против импорта из развивающихся стран. Поскольку импорт многих видов текстильных изделий из развивающихся стран уже ограничивается квотами, они оказываются в ситуации, характеризующейся "двойной угрозой".

20. Как следует из проведенного Международным бюро текстильных изделий и одежды обзора (МБТИО) (ТТСВ, 1999/2000), посвященного антидемпинговым мерам ЕС в этом секторе: i) отношение количества начинаемых антидемпинговых расследований и принимаемых окончательных мер составляет примерно три к одному, что является самым низким показателем среди рассматриваемых основных секторов; ii) затрагиваемые товарные группы охватывают в основном волокно, пряжу и ткани (т.е. товары, относящиеся к начальным стадиям технологической цепочки в текстильном секторе); и iii) общее число мер в текстильном секторе превышает их количество в других секторах, за исключением сектора металлургической продукции¹³. В этом обзоре указаны также случаи неоднократного использования антидемпинговых мер в отношении некоторых видов продукции из ряда развивающихся стран, на экспорт которых данной продукции уже распространялись определенные ограничения. Например, в случае импорта неотделанных хлопчатобумажных тканей из Китая, Египта, Индии, Индонезии, Турции и Пакистана и импорта льняного постельного белья из Египта, Индии и Пакистана ЕС неоднократно начинал расследования в 1994-1997 годах. Такого рода расследования, проводимые одно за другим, вызывают серьезную обеспокоенность у стран, экспортирующих текстильные изделия. Согласно информации, приведенной МБТИО¹⁴, объем поставок из шести затронутых стран в совокупном импорте хлопчатобумажных тканей в ЕС сократился с 121 891 т в 1994 году до 88 306 т в 1997 году. Их доля на рынке снизилась с 59% в 1993 году до 53% в 1996 году и до 41% в 1997 году. Среднегодовые темпы прироста их экспорта на рынок ЕС резко упали с 4% в 1988-1994 годах до -10% в период, когда проводились расследования. В конечном счете эти расследования были прекращены без установления антидемпинговых пошлин.

Приведет ли постепенная отмена квот МФА в рамках СТО к расширению использования антидемпинговых мер в этом секторе, как предполагают некоторые ведущие экономисты?

В. Основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, защищая свой экспорт от обвинений в демпинге или субсидировании

21. Как было указано в разделе 1, 66,6% всех антидемпинговых мер, принятых за первые пять лет действия соглашений ВТО, были направлены против развивающихся стран. Это создало обстановку нестабильности и неопределенности на рынках для многих развивающихся стран, отрицательно сказываясь на производстве и занятости.

Отрицательное воздействие, оказываемое этими мерами на развивающиеся страны, может быть гораздо более значительным, чем об этом можно судить по объему затрагиваемой торговли, поскольку принятие антидемпинговых и компенсационных мер может оказать незамедлительное влияние на торговые потоки и заставить импортеров искать альтернативные источники поставок. Как свидетельствует упомянутый выше случай с импортом неотделанных хлопчатобумажных тканей, даже если не устанавливаются окончательные пошлины, начало расследований влечет за собой тяжелое бремя, ложащееся на ответчиков, в особенности находящихся в развивающихся странах.

В некоторых случаях складывается впечатление, что заявители предпринимают соответствующие действия или грозятся предпринять их лишь для того, чтобы "досадить" импортерам, поскольку во многих случаях они понимают, что начатые расследования, по всей видимости, не приведут ни к каким результатам и им не придется оплачивать судебные издержки ответчиков, выигравших дело. (Безусловно, в случае успешного завершения расследований экспортеры также не оплачивают судебных издержек, понесенных отечественной промышленностью.) Поэтому поставщики часто повышают цены или ограничивают поставки, с тем чтобы избежать принятия таких мер.

22. Расследования в целях установления антидемпинговых и компенсационных пошлин часто используются также существующими поставщиками, с тем чтобы отпугнуть новых конкурентов, которые намереваются выйти на рынок и которые особенно уязвимы, поскольку им, как правило, приходится предлагать свою продукцию по более низкой цене. Показательным примером в этом отношении является дело "*Дженерал моторз оф Кэнэда лтд.*" и "*Форд мотор ко. оф Кэнэда лтд.*" против "*Хёнде*"¹⁵. Еще одним примером является дело между Соединенными Штатами и Чили в отношении торговли лососем¹⁶.

23. Малым и средним экспортирующим компаниям развивающихся стран трудно отстаивать свои интересы из-за сложного характера системы и издержек, связанных с

сотрудничеством в рамках процедур расследования¹⁷. Кроме того, их правительства если и могут оказать им содействие в защите их дел, то лишь весьма ограниченное.

В результате доля дел, завершающихся принятием конкретных мер, как правило, выше в случае импорта из развивающихся стран, чем импорта из развитых стран¹⁸.

24. Нормы ВТО, регулирующие антидемпинговые и компенсационные меры, предусматривают обязательства в отношении процедур расследования, административной и судебной практики, процедур пересмотра вынесенного решения импортирующими странами и возможной передачи дел на рассмотрение в рамках механизмов ВТО по урегулированию споров. Усилия, призванные сделать более четкими и предсказуемыми установленные нормы в целях облегчения торговли, привели к усложнению правил ВТО. В целом сложный характер процедур принятия антидемпинговых и компенсационных мер ложится непропорционально большим бременем на развивающиеся страны и их малые предприятия, поскольку они имеют сравнительно менее развитые административные структуры, недостаточно полно знают законы, правила и административную практику импортирующих стран и обладают меньшим опытом в защите от обвинений в демпинге и субсидировании. Для них это создает особые проблемы, затрудняя эффективную защиту их прав и интересов в рамках сложного разбирательства. В итоге некоторые экспортеры развивающихся стран предпочитают просто уйти с соответствующих рынков.

В этом контексте эксперты, возможно, сочтут целесообразным привести конкретные примеры, иллюстрирующие: i) трудности и проблемы, с которыми сталкиваются правительства и компании развивающихся стран, в особенности МСП, в защите от обвинений в демпинге и субсидировании; и ii) случаи, когда начало антидемпингового разбирательства привело к уходу компаний с рынков или заставило их предусмотрительно поднять цены.

25. Страны, осуществляющие переход к рыночной экономике, в особенности страны, достигшие существенного прогресса в экономических реформах, по-прежнему рассматриваются их основными торговыми партнерами в качестве стран с "нерыночной экономикой". Их торговые партнеры продолжают использовать дискриминационные критерии (т.е. суррогатные эквиваленты стоимостных показателей, применяемых в странах с рыночной экономикой) при оценке стоимости факторов производства в странах с "нерыночной экономикой". Поскольку такие суррогатные показатели во многих случаях определяются произвольно¹⁹, они зачастую приводят к большой – порой даже очень большой – демпинговой марже для экспортеров из стран с "нерыночной экономикой"²⁰. Хотя методологии, используемые в отношении стран с "нерыночной экономикой", совместимы с нормами ГАТТ/ВТО²¹, можно отметить, что применение таких методологий больше не оправдано, поскольку они должны ограничиваться странами, в которых

существует "полная или по сути полная" монополия на торговлю и в которых "все внутренние цены устанавливаются государством", что в настоящее время встречается редко. Поскольку среди стран с "нерыночной экономикой" много также развивающихся стран, они тоже оказываются в весьма неблагоприятном положении²².

Могут ли быть приведены примеры ситуаций, когда в результате применения положения о странах с "нерыночной экономикой" были установлены исключительно высокие антидемпинговые пошлины или чаще использовались антидемпинговые меры? Могут ли компетентные органы пояснить, каким образом они стремятся обеспечить справедливый подход при расчете суррогатных стоимостных показателей?

С. Основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в использовании антидемпинговых и компенсационных мер для защиты своих отечественных отраслей от ущерба, причиняемого импортом

26. После значительного снижения тарифов и отмены нетарифных мер в развивающихся странах на их правительства начало оказываться все большее давление в целях установления антидемпинговых и компенсационных пошлин для защиты их отечественных отраслей от ущерба, причиняемого импортом²³. Со вступлением в силу соглашений ВТО многие развивающиеся страны приняли антидемпинговое законодательство²⁴. Кроме того, ряд стран, находящихся в настоящее время в процессе присоединения к ВТО, также приняли соответствующее национальное законодательство или разрабатывают его²⁵.

27. Многие развивающиеся страны сталкиваются с трудностями в применении антидемпинговых и компенсационных мер. Для их использования требуются значительные финансовые и людские ресурсы и специальные знания и опыт, с тем чтобы проводить тщательные расследования при соблюдении соответствующих положений соглашений ВТО. В случае несоблюдения этих положений возникает опасность того, что дела будут переданы на рассмотрение в рамках механизмов ВТО по урегулированию споров, где они могут столкнуться с трудностями в защите своих интересов.

Могут ли быть приведены конкретные примеры, иллюстрирующие трудности, с которыми сталкиваются административные органы развивающихся стран в применении антидемпинговых и компенсационных пошлин, а также в соблюдении процедурных материальных норм соответствующих соглашений ВТО? Могут ли развивающиеся страны представить более подробную информацию о проблемах, с которыми они сталкивались в рамках процедур ВТО по урегулированию споров?

3. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СОГЛАШЕНИЙ ВТО ПО АНТИДЕМПИНГОВЫМ И КОМПЕНСАЦИОННЫМ МЕРАМ

28. Переговоры Уругвайского раунда по антидемпинговым мерам привели к заключению третьего многостороннего соглашения по данному вопросу (а именно Соглашения по применению статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года (ГАТТ 1994 года)), позволившего повысить степень предсказуемости в применении антидемпинговых мер. Основная задача принятого Соглашения ВТО по антидемпингу (САД) заключалась в унификации практики среди основных пользователей этих мер в то время. Вместе с тем оно не привело к ограничению масштабов применения антидемпинговых мер.

29. По сравнению с Кодексом в области субсидий, принятым в рамках Токийского раунда, Соглашение Уругвайского раунда по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) содержит более четкие определения субсидий²⁶ и более жесткие и ясные правила в отношении субсидий, а также в отношении применения компенсационных пошлин. Этим, возможно, объясняется сокращение числа расследований в целях установления компенсационных пошлин, наблюдаемое после вступления в силу соглашений ВТО. С другой стороны, возможно, что сократилось также использование субсидий. В любом случае принятие антидемпинговых мер считается "более простым" и более "политически корректным", поскольку они не ставят под сомнение правительственную политику экспортирующих стран. Поскольку теперь субсидии, предоставляемые в рамках поддержки исследований и разработок, помощи неблагополучным регионам и охраны окружающей среды, больше не относятся к категории субсидий, не дающих основания для принятия мер, можно ожидать расширения использования компенсационных пошлин.

А. Споры, касающиеся применения антидемпинговых и компенсационных мер

30. После вступления в силу Соглашения ВТО с 1 января 2000 года 24 спора, относящихся к САД, было передано на рассмотрение в рамках процедур ВТО по урегулированию споров (по состоянию на 22 июня 2000 года), что составляет 12% всех споров, вынесенных на рассмотрение ВТО. Основными заявителями по этим антидемпинговым спорам были: Мексика (6), ЕС (4), Республика Корея (3), Индия (3), Коста-Рика (2), Соединенные Штаты (2) и Япония (2), а основными ответчиками - Соединенные Штаты (8), ЕС (2), Гватемала (2), Мексика (2), Аргентина (2), Эквадор (2) и Тринидад и Тобаго (2). Эти споры касались прежде всего металлургической продукции, цемента и макаронных изделий.

31. На рассмотрение ВТО в рамках ее процедур по урегулированию споров было передано шесть споров, касающихся применения компенсационных пошлин²⁷. Заявителями по этим спорам были: Филиппины, Шри-Ланка, ЕС (2), Канада и Чили, а ответчиками – Бразилия (2), Соединенные Штаты (3) и Аргентина. Основным предметом споров была сельскохозяйственная продукция.

В. Работа Комитета ВТО по антидемпинговой практике

32. В соответствии со статьей 16 Соглашения по антидемпингу был учрежден Комитет по антидемпинговой практике (КАП) для наблюдения за осуществлением Соглашения членами ВТО, а также для выполнения функций форума, предоставляющего "членам возможность проводить консультации по любым вопросам, касающимся функционирования Соглашения и реализации его целей".

33. Со времени вступления в силу Соглашения ВТО Комитет провел ряд обзоров национальных законодательных норм и анализ их соответствия положениям Соглашения на основе уведомлений, представленных членами ВТО. В ходе этих обзоров возник ряд вопросов в связи с осуществлением Соглашения, включая как процедурные вопросы, так и вопросы существа.

С. Обсуждения в специальной группе по осуществлению Соглашения

34. В целях дальнейшего уточнения вопросов, возникших в Комитете по антидемпинговой практике в связи с осуществлением Соглашения, и подготовки соответствующих рекомендаций была учреждена специальная группа по осуществлению Соглашения. На своем недавнем совещании группа наметила следующие темы для активного изучения: обработка конфиденциальной информации, методы выборочного анализа, особые обстоятельства, уведомление экспортирующими членами, слушания, раскрытие основных фактов, публичные уведомления и оценка пошлин. В соответствии с решением Комитета по антидемпингу группа рассмотрит следующие новые темы: сопоставление цен, пренебрегаемо малый объем импорта, принцип кумуляции, вопросники и запросы о предоставлении информации, возможности промышленных пользователей и организаций потребителей для представления информации и обзор, проводимый среди новых поставщиков. Группа обсудит эти новые темы в целях достижения договоренностей или выработки рекомендаций по вопросам осуществления Соглашения и представит их на рассмотрение Комитета по антидемпингу²⁸. Широко распространено мнение о том, что группе следует принять более масштабную программу работы и стремиться к достижению более значительных и быстрых результатов в виде официальных рекомендаций, касающихся осуществления Соглашения по антидемпингу²⁹.

D. Обсуждения в неофициальной группе по борьбе с попытками обойти антидемпинговые меры

35. На совещании министров в Марракеше, ознаменовавшем завершение Уругвайского раунда, было принято решение передать вопрос о борьбе с попытками обойти антидемпинговые меры на рассмотрение Комитета ВТО по антидемпинговой практике для его решения. В апреле 1997 года Комитет по антидемпинговой практике учредил неофициальную группу по борьбе с попытками обойти антидемпинговые меры для дальнейшего обсуждения этих вопросов и подготовки по ним рекомендаций. В октябре 1997 года неофициальная группа приступила к обсуждению первой темы согласованной программы, а именно вопроса о том, что является попыткой обойти антидемпинговые меры. Однако после более чем двух лет обсуждений группе не удалось достичь существенного прогресса³⁰.

36. Борьба с попытками обойти антидемпинговые меры направлена главным образом против следующих двух видов практики: а) если экспортер, в отношении которого были установлены антидемпинговые пошлины, организует сборку соответствующего изделия в третьей стране и продолжает экспортировать на данный рынок из этой страны; или б) если он экспортирует отдельные части и компоненты на данный рынок и организует сборку продукции в стране импорта³¹. Борьба с попытками обойти антидемпинговые меры является примером того, каким образом "глобализация" вызывает ответную реакцию на уровне торговой политики. Отсутствие согласованных на многостороннем уровне норм в отношении попыток обойти антидемпинговые меры заставила ряд членов ВТО, включая ЕС, Соединенные Штаты, а также некоторые развивающиеся страны, такие, как Аргентина, Колумбия и Мексика, принять в одностороннем порядке законодательство по борьбе с такими попытками. Высказывается мнение о том, что проблему попыток обойти антидемпинговые меры следует решать в контексте правил происхождения или классификации. Некоторые эксперты и практические работники, занимающиеся вопросами торговой политики, считают, что проблема попыток обойти антидемпинговые меры путем организации сборочных операций в третьих странах объясняется отсутствием кодифицированных и подробных многосторонних неpreferенциальных правил происхождения³². В результате этого национальные органы импортирующих стран, ответственные за проведение расследований, в некоторых случаях используют специальные и произвольные методы при определении страны происхождения продукции. В Соглашении ВТО по правилам происхождения прямо предусматривается, что во всех правовых инструментах ВТО в области торговой политики будут в конечном счете использоваться унифицированные правила происхождения. Однако будущее покажет,

можно ли будет использовать окончательные результаты унификации правил происхождения для целей борьбы с попытками обойти антидемпинговые меры.

37. Некоторые эксперты и практические работники, занимающиеся вопросами торговой политики, считают, что согласованные на многосторонней основе разумные положения по предупреждению попыток обойти антидемпинговые меры представляются более предпочтительным вариантом, чем существующая путаница. Хотя признается, что проект Данкела в рамках Уругвайского раунда вполне может стать исходным пунктом для дальнейших переговоров, вместе с тем подчеркивается важное значение точных определений ключевых терминов³³.

Е. Рабочая группа ВТО по взаимосвязи между торговой и конкурентной политикой

38. На первой Конференции министров ВТО, состоявшейся в Сингапуре в декабре 1996 года, было принято решение учредить рабочую группу для изучения вопросов, касающихся "взаимосвязи между торговой и конкурентной политикой". При рассмотрении вопроса о взаимосвязи между конкурентной политикой и антидемпинговыми мерами она высказала мнение о том, что антидемпинговые нормы призваны защитить конкурентов от, как утверждается, недобросовестной торговой практики, тогда как конкурентное законодательство направлено на защиту конкуренции. Она пришла также к заключению о том, что антидемпинговые меры во многих случаях используются компаниями в качестве стратегического инструмента для ограничения или устранения конкуренции на рынке, поскольку даже угроза применения таких мер может оказывать ограничивающее воздействие на конкуренцию и заставлять экспортеров самостоятельно сокращать экспорт, повышать цены или менять районы производства³⁴.

39. В отношении отрицательного влияния антидемпинговых и компенсационных мер на конкуренцию некоторые эксперты считают, что Рабочей группе следует изучить пути и средства, обеспечивающие последовательность между торговой и конкурентной политикой, и, в частности, это следует сделать в рамках обсуждений, посвященных существующим антидемпинговым мерам³⁵. Вместе с тем другие эксперты возражают против проведения обзора антидемпинговых мер и вместо этого рекомендуют Группе сосредоточить свое внимание на политике в области конкуренции, не затрагивая торговые меры³⁶.

40. В рамках некоторых региональных механизмов, таких, как Европейская экономическая зона (ЕЭЗ)³⁷ и Соглашение об укреплении экономических связей и торговли между Австралией и Новой Зеландией³⁸, антидемпинговые режимы были с

успехом заменены политикой в области конкуренции. Антидемпинговый режим был отменен также в Соглашении о свободной торговле между Канадой и Чили.

Г. Обсуждения в контексте процесса "осуществления"

41. Для восстановления доверия международного сообщества после неудачной Конференции министров ВТО в Сиэтле был предпринят ряд шагов, к которым относится программа по изучению вопросов и проблем практического осуществления, принятая на совещании Генерального совета ВТО 3 мая 2000 года. В рамках этой программы на специальной сессии Генерального совета ВТО был проведен первый раунд обсуждений (23 июня – 3 июля 2000 года), в ходе которого были рассмотрены предложения по вопросам практического осуществления, в частности предложения, нашедшие отражение в документе ВТО Job(99)4797/Rev.3 от 18 ноября 1999 года и в пунктах 21 и 22 проекта текста министров от 19 октября 1999 года (документ ВТО Job(99)5868/Rev.1). Было принято также решение, что на специальной сессии Генерального совета ВТО будет проведен второй раунд обсуждений 18-19 октября 2000 года. Многие из этих предложений касались антидемпинговых и компенсационных пошлин.

42. Некоторые из предложений по улучшению САД касаются аспектов, которые, возможно, необходимо уточнить или скорректировать в свете различий в методах производства и бухгалтерского учета. Другие предложения по вопросам практического осуществления касаются трудностей, которые могут возникать не из нарушения обязательств, предусмотренных в САД, а из национальной практики, когда полностью используются возможности гибкого подхода в силу неточных и неоднозначных положений САД. Ниже перечислены вопросы, которые были отмечены как имеющие решающее значение для улучшения режимов, регулирующих антидемпинговые и компенсационные пошлины:

і) "Правило о пятипроцентном критерии репрезентативности"

43. При определении демпинговой маржи наиболее предпочтительным методом по сравнению с другими альтернативами является использование нормальной стоимости, определяемой на основе продаж на внутреннем рынке (что связано со сложными расчетами и может приводить к завышению нормальной стоимости). До вступления в силу Соглашения ВТО импортирующие страны использовали различные методы установления порогового уровня, с тем чтобы оценить, являются ли продажи на внутреннем рынке достаточными для определения нормальной стоимости. В сноске 2 к статье 2.2 САД предусматривается предсказуемое и транспарентное "правило о 5-процентном репрезентативном критерии". Согласно этому правилу, продажи на

внутреннем рынке могут считаться недостаточными в том случае, если на них приходится менее 5% экспорта на соответствующий рынок. Вместе с тем может считаться приемлемым и более низкий показатель, если продажи осуществляются в достаточных объемах, позволяющих провести надлежащие сопоставления. Смысл этого правила заключается в том, что при небольшом объеме операций цены могут отражать обстоятельства, не соответствующие нормальной ситуации на рынке.

44. Однако, как отмечают некоторые эксперты³⁹, в данном случае проблема заключается в недостаточной ясности положений САД в отношении того, каким образом должно применяться "5-процентное правило"; в существующей формулировке это правило, возможно, допускает слишком свободный подход к исключению из расчетов применимых продаж. Некоторые члены ВТО применяют "5-процентное правило" на глобальной основе (т.е. весь объем внутренних продаж сопоставляется со всем объемом экспорта данного продукта, и если выполняется "5-процентное правило", то учитываются все продажи на внутреннем рынке), тогда как другие члены используют иной подход⁴⁰. Практически всегда экспортируемые товары отличаются от продукции, продаваемой на внутреннем рынке. В такой ситуации "5-процентное правило" будет соблюдаться в общем плане, однако каждому конкретному виду экспортируемой продукции может соответствовать относительно небольшой объем продаж точно такого же товара на внутреннем рынке, что может приводить к использованию метода расчетной нормальной стоимости. В целях снижения такой двусмысленности и как можно более широкого использования фактических цен, безусловно, требуется улучшить положения САД.

Какой национальный опыт был накоплен в использовании данного положения? Какое воздействие это положение оказывает на определение нормальной стоимости? Может ли применение этого правила приводить к необоснованным результатам? Если у вас предложения об изменении или улучшении применения и осуществления положений САД в этом отношении?

ii) Продажи по ценам ниже себестоимости

45. В случае циклической продукции, такой, как синтетические текстильные изделия (производство которых в значительной степени зависит от нефтепродуктов), металлургическая продукция и полупроводники, определенная часть продаж может осуществляться по стоимости ниже издержек производства, в особенности в нижней стадии цикла, что является проблемой, характерной для экономического цикла. В отношении другой продукции, такой, как бытовая электронная техника и средства автоматизации делопроизводства, "жизненный цикл" продукта имеет более важное значение в связи с постоянными изменениями в производимой продукции. Как только

появляются новые модели, предлагаемые по ценам с надбавкой, предыдущие модели во многих случаях продаются по базисным ценам.

46. В статье VI ГАТТ и предыдущих антидемпинговых кодексах не затрагивается вопрос о продажах по ценам ниже себестоимости. Вместе с тем в 1978 году была достигнута неофициальная договоренность между основными пользователями антидемпинговых мер в то время. Эта неофициальная договоренность в целом нашла отражение в статье 2.2.1 САД (в частности, в сноске 5 к этой статье), посвященной продажам по ценам ниже себестоимости, при пороговом уровне в 20%. Положения САД по этому вопросу представляют собой шаг вперед, поскольку в них содержатся подробные правила, ограничивающие таким образом возможности компетентных органов для принятия дискреционных решений. Вместе с тем существующие нормы по-прежнему носят весьма ограничительный характер и позволяют делать необоснованные заключения о существовании демпинга. Таким образом, необходимо повысить показатель, используемый в качестве критерия существенного объема продаж, с нынешнего порогового уровня в 20%. Некоторые эксперты предлагают повысить его до 40%⁴¹.

В каких ситуациях продажи по ценам ниже себестоимости отражают коммерческие соображения, а не попытки осуществления демпинга? Если предлагаемый пороговый уровень отражает реалии экономических циклов, что вы считаете по этому поводу, в частности с учетом опыта, накопленного в осуществлении Соглашения? Есть ли у вас другие идеи или обоснования в отношении порогового уровня?

iii) Минимальный объем рентабельных продаж

47. В целом считается приемлемым не учитывать продажи на внутреннем рынке по ценам ниже себестоимости в тех случаях, когда средняя продажная цена ниже средней себестоимости в период проведения расследования. Однако в большинстве случаев ситуация является более сложной, и средняя продажная цена может быть выше средней себестоимости, хотя существенный объем продаж может осуществляться по ценам ниже себестоимости. В данной ситуации возникает два вопроса. Следует ли определять нормальную стоимость на основе всего объема внутренних продаж, включая продажи в убыток? Во-вторых, при каких обстоятельствах продажные цены следует вообще не учитывать? Первый из этих вопросов был уже рассмотрен выше. Вместе с тем не существует рекомендаций в отношении минимального объема рентабельных продаж, который следует использовать для определения нормальной стоимости (альтернативным методом является определение расчетной нормальной стоимости). В законодательстве ряда стран прямо оговаривается такой объем продаж (например, для того чтобы могли

быть использованы рентабельные цены, не менее 30% внутренних продаж должно осуществляться с получением прибыли)⁴². В некоторых странах применяется неофициальный минимальный пороговый уровень, составляющий 10% внутренних продаж, тогда как в других странах не предусмотрено таких требований о минимальном объеме. Членам ВТО предлагается принять последовательный подход в этом вопросе, поскольку существующие различные подходы могут давать весьма неодинаковые результаты при расчете демпинговой маржи на основе одного и того же набора данных.

Могут ли эти различные подходы приводить к получению совершенно различных результатов при расчете демпинговой маржи на основе одного и того же набора данных? Если да, то какие пороговые критерии вы можете предложить для выработки последовательного подхода в этом вопросе?

iv) Необходимость внесения ясности в неточные выражения

48. В отношении определения внутренних цен в статье 2.2 САД используются выражения "обычный ход торговли" и "особая рыночная ситуация". Поскольку эти выражения являются неопределенными и неточными, они могут толковаться различным образом. Например, выражение "обычный ход торговли" может толковаться как "обычный ход торговли с точки зрения цен" (например, в ситуации, когда цены ниже себестоимости) или как "обычный ход торговли с точки зрения внутренних цен для клиентов, связанных с поставщиками" (т.е. в случае трансфертных цен).

49. Еще один фактор неопределенности в статье 2.2 САД связан с использованием цен других компаний, помимо себестоимости или экспортных цен в третьей стране.

50. Существует мнение о необходимости внести уточнения в выражения, содержащиеся в этой статье, в целях снижения неопределенности, с которой сталкиваются экспортеры, и ограничения возможностей антидемпинговых органов для принятия дискреционных решений.

Какие неточные выражения, содержащиеся в САД, могут позволять компетентным органам слишком гибко подходить к определению демпинга и ущерба и к расчету демпинговой маржи?

v) Проблема определения разумной прибыли при расчете нормальной стоимости

51. В статье 2.2 САД предусматривается, что расчетная нормальная стоимость должна включать разумную сумму прибыли. В статье 2.2.2 представлено два конкретных

примера определения размера прибыли. При рассмотрении дела, касавшегося двутавровых широкополочных балок⁴³, специальная группа ВТО по разбирательству споров пришла к заключению, например, что эти методы по определению являются обоснованными. Однако определяемая с помощью них норма прибыли может оказаться очень высокой: более 36% в упомянутом деле. Поэтому существует мнение о необходимости пересмотра положений САД в этом отношении.

Сталкивались ли вы со случаями, когда разумная величина прибыли, рассчитанная в соответствии со статьей 2.2.2, была чрезмерно высокой для соответствующей продукции?

vi) Сопоставление экспортной цены и нормальной стоимости

52. Согласно статье 2.4 САД сопоставление экспортной цены и нормальной стоимости должно осуществляться на основе сравнения их средневзвешенных значений или их сравнения по конкретным сделкам при трех важных изъятиях. На практике это правило рассматривается как довольно расплывчатое, в результате чего оно может применяться по усмотрению национальных органов, проводящих расследования. Во-вторых, согласно правовой практике некоторых стран это положение применяется только к первоначальным расследованиям, но не к годовым обзорам. В-третьих, в некоторых странах по-прежнему допускается учет негативного демпинга как нулевого демпинга при сопоставлениях между моделями. Поэтому предлагается отказаться от изъятий и уточнить вопрос о том, следует ли использовать сопоставления средневзвешенных показателей или сопоставления по отдельным сделкам в случае как первоначального расследования, так и последующих обзоров, и не только в сопоставлениях в рамках одной модели, но и в сопоставлениях между моделями.

Какой метод вы применяете? Сталкивались ли вы с ситуациями, когда использование одного метода, в отличие от другого, существенно сказывается на результатах анализа? Сталкивались ли вы с другими проблемами, помимо упомянутых выше?

vii) Методы расчетов и корректировок при определении нормальной стоимости

53. Во многих случаях, в частности в развивающихся странах, может оказаться невозможным определить в готовых изделиях, хранящихся на складе, долю отечественных и импортных компонентов, использованных в процессе производства. Это может использоваться соответствующими органами в качестве предлога для отклонения

требований о возврате пошлин, приводя к чрезмерно высокой нормальной стоимости и большой демпинговой марже.

54. Как правило, делается поправка на условия экспортных кредитов для расчета цен франко-завод. Однако, как показывает практика, если условия кредитов не указаны в контракте или аккредитиве, то они не учитываются. Такого рода договоренности обычно официально оформляются в экспортных сделках с участием иностранных клиентов, и поэтому соответствующие суммы вычитаются при расчете экспортной цены. Вместе с тем иная ситуация может возникать на внутреннем рынке в существующей практике деловых отношений между партнерами, когда в некоторых случаях условия кредита не находят документального отражения в формальном контракте или аккредитиве. Это может приводить к тому, что условия кредитов не учитываются при определении нормальной стоимости, но учитываются при расчете экспортной цены. В результате такой асимметрии может быть сделан вывод о наличии демпинга, что скорее будет связано с практикой осуществления деловых операций, чем с концепцией несправедливой конкуренции.

Встречались ли вам проблемы, касающиеся возврата пошлин, условий кредитования, объема торговли или других аспектов осуществления корректировок? Можете ли вы привести примеры? Следует ли предусмотреть особый и дифференцированный режим для развивающихся стран в отношении представления доказательств?

viii) Минимально допустимая демпинговая маржа

55. В статье 5.8 САД предусматривается, что антидемпинговые пошлины не устанавливаются в том случае, если демпинговая маржа не превышает 2% от экспортной цены. Однако некоторые страны пока применяют это положение лишь к новым расследованиям, исключая обзоры, проводимые по предыдущим делам, и дела о возврате пошлин. Такой подход был поддержан специальной группой ВТО по разбирательству споров при рассмотрении дела, касавшегося динамических запоминающих устройств с произвольной выборкой⁴⁴. Высказываются предложения о повышении этого порогового уровня до 5%.

Принесет ли на практике повышение этого порогового уровня реальные выгоды для развивающихся стран?

ix) Степень поддержки (или пороговый уровень, позволяющий определить, поддерживает ли заявление о проведении антидемпингового расследования "основная часть" отрасли)

56. Принятие антидемпинговых мер всегда начинается с заявления, поступающего от отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортными товарами. Для того чтобы по заявлению отечественной отрасли был проведен анализ причиняемого ущерба, оно должно рассматриваться как поданное отечественной отраслью или от ее имени, а именно оно должно поддерживаться производителями, общий объем производства которых соответствующих товаров составляет не менее 25% совокупного национального производства, и более 50% (по объему производства) производителей должны высказаться в поддержку заявления из тех производителей, которые выражают свою поддержку или возражение по поводу заявления.

57. Методы расчета этого порогового уровня, призванного определить, поддерживает ли "основная часть" отрасли заявление о проведении антидемпингового расследования. Может возникать ситуация, когда менее 50% производства подпадает под понятие отечественной отрасли. Например, применение 25-процентного критерия для определения процессуальной правоспособности заявителей полностью соответствует нормам ВТО. Однако использование 25-процентного порогового уровня в качестве основы для определения "основной части" может делать возможным проведение анализа на предмет установления ущерба по инициативе меньшей части отрасли. В некоторых случаях совершенно очевидно, что заявителями являются наименее эффективные производители на рынке, и столь низкий пороговый уровень позволяет принимать решения в отношении ущерба на основе нерепрезентативной выборки отрасли. В результате различные члены ВТО используют неодинаковые критерии для определения "основной части".

58. Кроме того, следует отметить, что более низкие критерии, используемые на практике, объясняются также толкованием понятия "связанный". Согласно статье 4.1 i) САД производители, которые "связаны с экспортерами и импортерами", исключаются из расчетов, в результате чего фактические пороговые уровни оказываются ниже 50% и 25%, о которых говорится в статье 5.4 САД. С развитием процесса глобализации все большее число фирм будет связано как с отечественным, так и с иностранным производством определенного продукта, и поэтому будет наблюдаться тенденция к дальнейшему

снижению этих пороговых уровней с течением времени. В данном контексте особую обеспокоенность вызывает сноска к статье 1.2 Соглашения ВТО по правилам происхождения, согласно которой из сферы действия Соглашения непосредственно исключается определение отечественной промышленности, используемое в рамках антидемпинговых расследований, поскольку это может позволять органам, проводящим расследования, продолжать использовать произвольные критерии для установления, является ли определенный отечественный производитель действительно "отечественным".

59. И наконец, по причинам конфиденциальности во многих случаях невозможно проверить информацию компетентных органов о достижении 25- и 50-процентных пороговых уровней. Вместе с тем специальная группа ВТО по разбирательству споров высказала мнение о том, что бремя доказывания по этому вопросу лежит на экспортерах, если они хотят оспорить данный факт.

Встречались ли вам ситуации, когда производителям, на которых приходится сравнительно низкая доля отечественного производства, удавалось начать антидемпинговую процедуру? Встречались ли вам случаи, когда у вас были сомнения относительно достижения установленных пороговых уровней, однако вы не могли получить доступа к соответствующей информации?

х) Пренебрегаемо малый ущерб (или незначительный объем импорта)

60. Согласно статье 5.8 пренебрегаемо малым считается ущерб, если объем демпингового импорта не превышает 3% совокупного импорта на данный рынок. Некоторые члены ВТО, например ЕС, установили пороговый уровень в виде доли на рынке (т.е. пренебрегаемо малым считается импорт, доля которого на рынке не превышает 1%). Основная проблема, связанная с таким подходом, заключается в том, что объем совокупного потребления (который необходим для определения доли на рынке) во многих случаях является оценкой. С этой точки зрения 3-процентный критерий является более надежным и, по всей видимости, более последовательным показателем. Вместе с тем большая надежность критерия в виде 3-процентного порогового уровня не меняет того факта, что этот показатель представляет собой довольно низкую долю совокупного импорта и на практике во многих случаях может отражать очень малую часть с точки зрения всего рынка соответствующей продукции. Поэтому часто довольно сложно представить себе, каким образом столь незначительный импорт может рассматриваться как наносящий ущерб. Высказываются предложения о повышении этого порогового уровня до 5%.

Позволит ли такое повышение пренебрегаемо малой доли импорта избежать применения антидемпинговых пошлин?

xi) Статья 3 САД

61. С точки зрения установления ущерба вызывает беспокойство не сама статья 3 САД, а ненадлежащее применение ее положений в конкретных случаях. В частности, необходимо повысить прозрачность при определении размера ущерба. Кроме того, хотя должны рассчитываться размер ущерба и демпинговая маржа, уровень антидемпинговой пошлины должен отражать наименьший из этих двух показателей.

Можете ли вы привести некоторые примеры или поделиться своим опытом в отношении применения положений статьи 3 САД в конкретных случаях?

xii) Правило о меньшей пошлине

62. Одно из основных положений статьи VI ГАТТ (1994 года), подтвержденное в статье 9, заключается в том, что антидемпинговая пошлина не должна превышать установленную демпинговую маржу. В частности, в тексте говорится о желательности введения меньшей пошлины, если она является достаточной для устранения причиняемого ущерба (так называемое правило о меньшей пошлине). Однако это положение не является обязательным требованием, и не все члены его соблюдают. Данный вопрос относится к сфере национального законодательства, тем не менее, помимо соображений справедливости, соблюдение правила о меньшей пошлине отвечает более широким национальным интересам, в отличие от предоставления соответствующей отечественной отрасли дополнительной защиты, которая, однако, не противоречит обязательствам членом ВТО. Высказываются предложения о том, чтобы сделать правило о меньшей пошлине обязательным.

Можете ли вы привести примеры случаев, когда правило о меньшей пошлине не применялось? Следует ли из вашего опыта, что правило о меньшей пошлине действительно способствует установлению более низких пошлин?

xiii) Срок действия (пересмотр с целью отмены)

63. Предполагается, что антидемпинговые и компенсационные меры носят временный характер. На практике многие меры сохраняются в течение длительного времени, иногда даже в течение десятилетий. Например, среди мер, которые действовали по состоянию на

31 декабря 1999 года и в отношении которых Соединенные Штаты направили уведомления в ВТО, есть меры, сохраняющиеся на протяжении почти трех десятилетий⁴⁵. Несмотря на определенное улучшение положения в результате пересмотров, проводимых в целях отмены действующих мер, совершенно очевидно, что требуются дальнейшие усилия в данном направлении, с тем чтобы не допустить превращения этих мер в долговременные торговые препятствия. Основная проблема заключается в трудностях, с которыми сталкиваются экспортеры в доказывании, что отмена соответствующей меры не приведет к продолжению или возобновлению демпинга и ущерба, поскольку статья 11.3 САД позволяет национальным органам жестко подходить к проведению пересмотров действующих мер. Для улучшения сложившегося положения некоторые практические работники предлагают также четко определить пороговый уровень "процессуальной правоспособности" в этом отношении, и данное требование должно быть выполнено до принятия любого решения о сохранении или отмене антидемпинговой меры. Необходимо разработать четкие критерии и процедуры для определения вероятности сохранения или возобновления ущерба⁴⁶.

Что вы считаете по этому поводу и не могли бы вы поделиться своим опытом в данном отношении?

xiv) Особый и дифференцированный режим для развивающихся стран

64. Хотя в статье 15 САД признается, что при рассмотрении вопроса о применении антидемпинговых мер развитые страны-члены должны особо учитывать специфическую ситуацию развивающихся стран-членов, данное положение является лишь обязательством сделать все возможное. Поэтому члены редко рассматривали (если рассматривали вообще) возможность использования конструктивных защитных мер, прежде чем применять антидемпинговые пошлины в отношении экспорта из развивающихся стран.

Какие пути и средства вы можете предложить, исходя из вашего опыта, для обеспечения реальных выгод развивающимся странам?

65. В заключение следует рассмотреть вопрос, который касается всех аспектов, упомянутых в последнем разделе настоящего документа.

Хотите ли вы представить информацию об опыте и национальной практике вашей страны по конкретным вопросам, упомянутым выше, и предложить пути и средства для решения конкретных проблем, которые могут возникать в ходе осуществления САД?

Диаграмма А



Диаграмма В



Диаграмма С



Диаграмма Д



Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям

Диаграмма Е

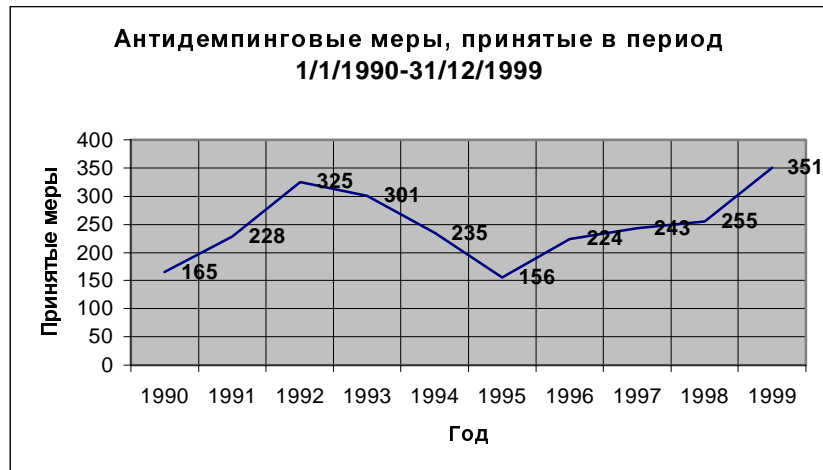


Диаграмма F



Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.

Диаграмма Г



Диаграмма Н



Диаграмма I

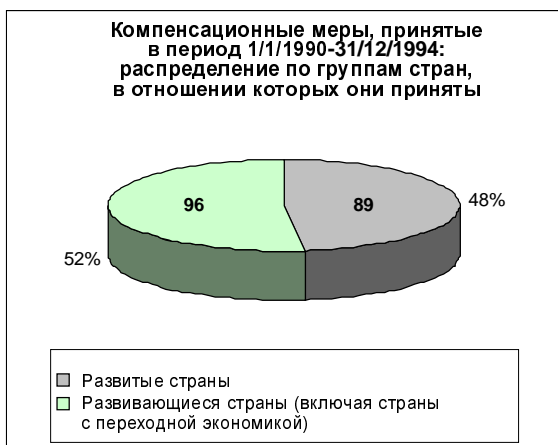


Диаграмма J

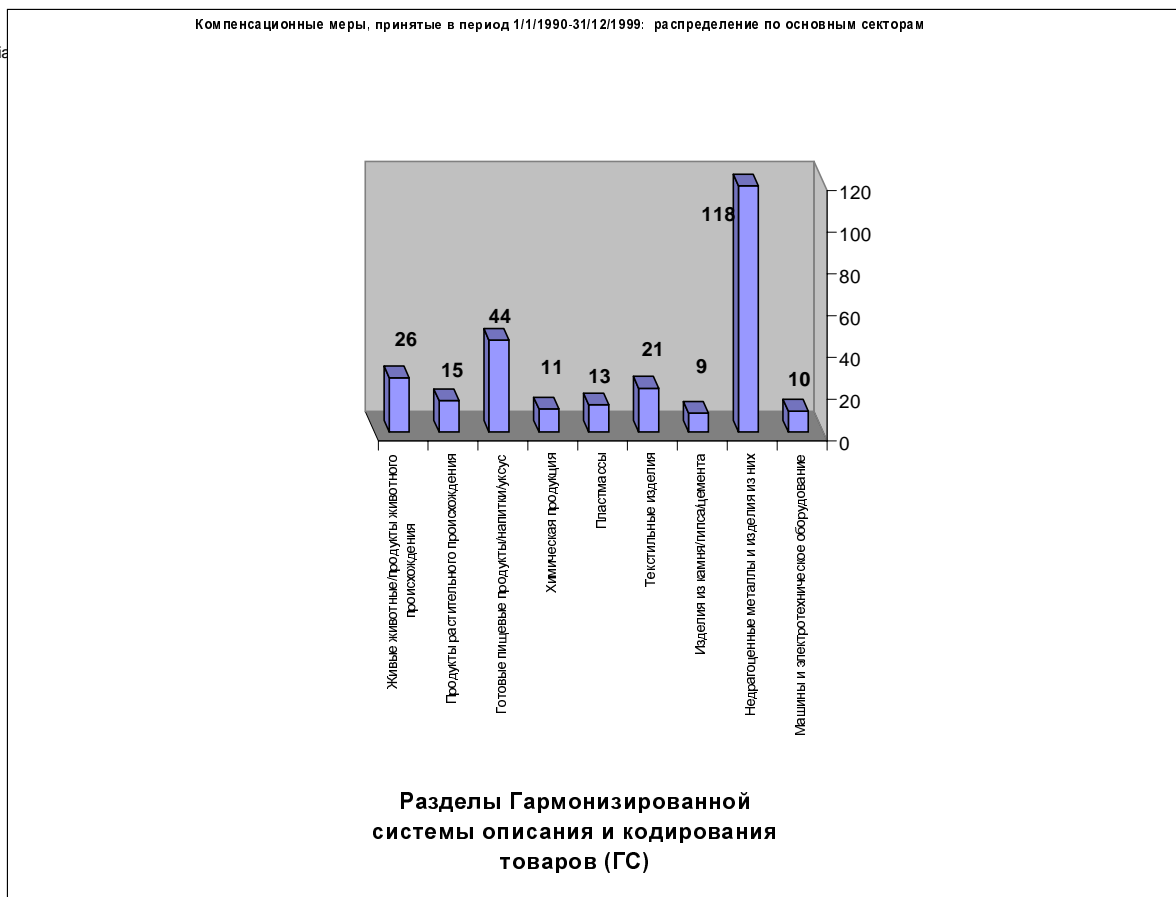


Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.

Диаграмма К



Диаграмма Л



Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.

Таблица I
ОСНОВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ АНТИДЕМПИНГОВЫХ МЕР

1990-1994 годы		1995-1999 годы		1990-1999 годы	
Пользователи	Количество принятых антидемпинговых мер	Пользователи	Количество принятых антидемпинговых мер	Пользователи	Количество принятых антидемпинговых мер
Австралия	260	ЕС	189	ЕС	372
Соединенные Штаты	219	Индия	140	Австралия	360
ЕС	183	Соединенные Штаты	132	Соединенные Штаты	351
Мексика	139	Южная Африка	129	Мексика	176
Канада	99	Австралия	100	Аргентина	156
Бразилия	67	Аргентина	96	Канада	155
Аргентина	60	Бразилия	68	Индия	155
Новая Зеландия	30	Канада	56	Южная Африка	145
Турция	28	Республика Корея	41	Бразилия	135
Польша	24	Мексика	37	Республика Корея	60
Республика Корея	19	Индонезия	33	Новая Зеландия	54
Южная Африка	16	Венесуэла	26	Турция	39
Индия	15	Новая Зеландия	24		
Колумбия	14	Перу	22		
Австрия	9	Египет	21		
		Израиль	21		
		Малайзия	16		
		Филиппины	12		
		Турция	11		
		Колумбия	10		
Прочие	72	Прочие	45	Прочие	325
Итого	1 254	Итого	1 229	Итого	2 483

Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.

Таблица II
Стороны, затрагиваемые антидемпинговыми мерами

1990-1994 годы		1995-1999 годы		Всего	
Затрагиваемые стороны	Количество антидемпинговых мер	Затрагиваемые стороны	Количество антидемпинговых мер	Затрагиваемые стороны	Количество антидемпинговых мер
Китай	149	Китай	159	Китай	308
Соединенные Штаты	105	Республика Корея	98	Соединенные Штаты	184
Республика Корея	73	Соединенные Штаты	79	Республика Корея	171
Бразилия	65	Китайская провинция Тайвань	60	Япония	121
Япония	63	Япония	58	Китайская провинция Тайвань	112
Китайская провинция Тайвань	52	Германия	50	Бразилия	107
Германия	49	Индия	48	Германия	99
Таиланд	37	Индонезия	47	Индия	85
Индия	35	Российская Федерация	47		
Франция	35	Бразилия	42		
Соединенное Королевство	32	Таиланд	41		
Италия	27	Франция	26		
Российская Федерация	27	Испания	24		
Индонезия	23	Италия	23		
Малайзия	22	Соединенное Королевство	23		

Источник: База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.

Таблица III

Действующие окончательные антидемпинговые пошлины*
(по состоянию на 31 декабря 1999 года)**

Стороны, сохраняющие антидемпинговые меры			Затрагиваемые стороны		
	Количество мер	Доля в процентах от общего числа		Количество мер	Доля в процентах от общего числа
Соединенные Штаты☆	315	29,2	Китай	198	18,3
ЕС	189	17,5	ЕС☼	167	15,4
Южная Африка	86	8	Япония	82	7,6
Мексика	80	7,4	Китайская провинция Тайвань	59	5,5
Канада	79	7,3	Соединенные Штаты	56	5,2
Индия	64	6	Республика Корея	52	5
Аргентина	45	4	Бразилия	43	4
Австралия	44	4	Индия	33	3,1
Бразилия	38	3,5	Российская Федерация	33	3,1
Турция	36	3,3	Таиланд	29	2,7
Республика Корея	26	2,4	Румыния	20	2
Прочие	78	7,4	Прочие	308	28
Итого	1 080	100	Итого	1 080	100

Источник: Документы ВТО серии G/ADP/N/59.

*** Включая обязательства.

☆ Действующие меры по состоянию на 30 июня 1999 года.

☼ Включая меры, затрагивающие отдельные государства - члены ЕС.

Справочная литература

Barringer WH and Pierce KJ (2000). *Paying the Price for Big Steel, \$100 Million in Trade Restraints nad Corporate Welfare, 30 Years of the Integrated Steel Companies' Capture of U.S. Trade Policy*. Washington DC, American Institute for International Steel.

Finger JM. (1997) *GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities that the GATT Allows to Restrict Imports*.
(website, <http://www.worldbank.org/resarch/projects/antidumping.htm>).

Greg Mastel (1998). *Anti-Dumping Laws and the U.S. Economy*. New York & London: Economic Strategy Institute, M.E. Sharpe Armonk.

Kempton J and Stevenson C (2000). Agreement on the implementation of Article VI of the GATT 1994: practical problems and possible solutions. *International Trade law and Regulations*, 6- 17.

Lawrence RZ ed. (1998). *Brookings Trade Forum 1998*. Washington D.C., Brooking Institution Press.

Michael Hart ed. (1997). *Finding Middle Ground, Reforming the Anti-Dumping Laws in North America*, Centre for Trade Policy and Law, University of Ottawa & Carleton University, 1997

MITI, Japan (2000). *2000 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners*. Tokyo, Industrial Structure Council, Ministry of International Trade and Industry, Japan.

UNCTAD (1995). Содействие более глубокому пониманию значения новых правил, вытекающих из соглашений Уругвайского раунда и последующей работы по их осуществлению, и определение того, где и каким образом заинтересованным развивающимся странам и странам с переходной экономикой можно оказать содействие в:
а) использовании специальных оговорок Заключительного акта, предусматривающих дифференцированный и более благоприятный режим; и б) выполнении и выгодном использовании принятых обязательств. TD/B/WG.8/6 от 15 ноября 1995 года.

UNCTAD (1994). Многосторонние нормы, касающиеся антидемпинговых мер, Итоги Уругвайского раунда: первые оценки – Справочные документы к Докладу о торговле и

развитии, 1994 год, глава III, стр. 53-97, Организация Объединенных Наций, UNCTAD/TDR/14/Supplement (Vol. II).

Vermulst E (2000). Anti-dumping and countervailing duties. In: UNCTAD. *Positive Agenda and Future Trade Negotiation*, UNCTAD/ITCD/TSB/10: 281-302, Geneva.

Документы ВТО серии G/ADP.

Примечания

¹ См., например, Finger J.M. *GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of Possibilities that the GATT Allows to Restrict Import*, 1997.

² См. GATT BISD, Thirty-third Supplement, 1987: 210-212.

³ Понятие "развитые страны" или "развитые страны с рыночной экономикой" используется в соответствии с определением Статистического отдела Организации Объединенных Наций и включает Австралию, Австрию, Бельгию, Германию, Грецию, Данию, Израиль, Ирландию, Исландию, Испанию, Италию, Канаду, Люксембург, Нидерланды, Новую Зеландию, Норвегию, Португалию, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Фарерские острова, Финляндию, Францию, Швейцарию, Швецию, Южную Африку и Японию.

⁴ Web-сайт, <http://www.ia.ita.doc.gov/foradcvd/tables.thm>.

⁵ Расследования, проводимые третьими странами в рамках торговой защиты в отношении экспорта ЕС (сентябрь 1999 года).

⁶ Поскольку это может быть связано с более высокими издержками для отрасли ЕС (расходы, касающиеся сотрудничества с органами, проводящими расследования, установление остаточных пошлин в отношении всего экспорта ЕС, вместо экспорта лишь из одного государства – члена ЕС) и повышает возможность принятия окончательных мер (т.к. в данном случае в качестве основы для оценки ущерба используется общий экспорт ЕС), объем соответствующего импорта, являющегося предметом расследования, чаще оказывается выше минимального порогового уровня.

⁷ См., например, такие дела, как *Венесуэла – Антидемпинговое расследование в отношении импорта некоторых видов труб для нефтяной промышленности*, жалоба Мексики (WT/DS23); *Мексика – Антидемпинговое расследование в отношении импорта*

портландцемента, жалоба Мексики (WT/DS60); Таиланд – Антидемпинговые пошлины на уголки, профили и заготовки из чугуна или нелегированной стали: двутавровые широкополочные балки из Польши, жалоба Польши (WT/DS122/1); Гватемала – Окончательные антидемпинговые меры в отношении серого портландцемента из Мексики, жалоба Мексики (WT/DS156); Эквадор – временные антидемпинговые меры в отношении цемента из Мексики, жалоба Мексики (DS182/1); Тринидад и Тобаго – некоторые меры, затрагивающие импорт макаронных изделий из Коста-Рики, жалоба Коста-Рики (DS185/1); Тринидад и Тобаго – временные антидемпинговые меры в отношении макарон и спагетти из Коста-Рики, жалоба Коста-Рики (DS187/+); и Эквадор – окончательные антидемпинговые меры в отношении цемента из Мексики, жалоба Мексики (DS191/1).

⁸ OECD Economic Department. Trade and Competitions: Frictions after the Uruguay Round (note by the secretariat), OECD, Paris, 1996.

⁹ Barringer W.H. and Pierce K.J. Paying the Price for Big Steel, \$100 million in Trade Restraints and Corporate welfare, 30 Years of the Integrated Steel Companies' Capture of U.S. Trade Policy, 2000: 51-110.

¹⁰ Например, в течение периода с 1 октября 1998 года по 30 сентября 1999 года было импортировано коррозионно-стойкого стального листа из Японии на сумму 13 млн. долл. США и разрезного толстого стального листа из Соединенного Королевства на 1,9 млн. долл. США. В отношении обоих продуктов действовали постановления об уплате антидемпинговой пошлины. В связи с импортом этих продуктов импортерам Соединенных Штатов было предложено уплатить антидемпинговую пошлину в целом на сумму соответственно 3,5 и 2 млн. долл. США. Общая сумма выплат в отношении всего импорта, подпадающего под постановления о введении антидемпинговых и компенсационных пошлин (в отношении металлургической и другой продукции), составила за этот период 391 млн. долл. США в случае антидемпинговой пошлины и 16,9 млн. долл. США в случае компенсационной пошлины. United States Department of the Treasury, Customs Service, *AD/CVD Annual Report Fiscal Year 1999*. См. id. p. 81 footnote 92.

¹¹ См. Временные ряды торговой статистики Бюро переписей Соединенных Штатов за 1999 год, приведенные в публикации Inge Nora Neufeld's paper: Anti-dumping and countervailing procedures – use or abuse? How to overcome shortcomings of the WTO Agreements (готовится к выпуску).

¹² Серия документов ВТО G/ADP/N/, 1999-2000 годы.

¹³ Документы МБТИО CR/XxiX/PAK/7 от 6 июля 1999 года и CR/31/GTM/5 от 17 мая 2000 года.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Дело было возбуждено по инициативе компаний "Дженерал моторз оф Кэнэда лтд." и "Форд мотор ко. оф Кэнэда лтд." в июне 1987 года, которые утверждали, что импорт продукции компании "Хёнде" привел к серьезному снижению их прибылей и уровня занятости в Канаде. В конечном счете канадский суд по вопросам импорта отклонил эти жалобы. Более подробную информацию см. Canadian Customs and Excise Reports 14 CER, pp. 248-255 и 16 CER, pp. 185-220. См. также Gi-Heon Kwon, Transnational Coalitions Among Societal, State and International Actors: GM, Ford and Hyundai in the Canadian Anti-Dumping Case, *The World Economy*, Vol. 18 No.6, November 1995.

¹⁶ Заявление КМТ США (№ 731-ТА-768). По сообщениям, и с той, и с другой стороны затрагивались интересы норвежских и канадских рыболовецких компаний.

¹⁷ Например, в Северной Америке нередко возникают ситуации, когда экспортеры, защищая свои интересы, несут издержки, существенно превышающие 500 000 или даже 1 млн. долл. США. При таких суммах расходов мелкие экспортирующие компании развивающихся стран едва ли могут воспользоваться процессуальными и материальными правами, теоретически имеющимися в их распоряжении.

¹⁸ См. таблицу IV.2 документа ГАТТ, *Trade Policy Review, United States 1994*, Volume 1, June 1994, который основывается на расчетах КМТ США, СУООН-КОНТРЕЙД и секретариата ГАТТ. Она воспроизведена также в документе ЮНКТАД TD/B/WG.8/6 от 15 ноября 1995 года, стр. 46.

¹⁹ Например, если объявленная экспортером стоимость определенного компонента равна 10 долл. США и такой же компонент стоит 20 долл. США в стране А и 10 долл. США в стране В (как страна А, так и страна В являются странами с рыночной экономикой), то национальные органы соответствующей импортирующей страны могут увеличить рассчитываемую демпинговую маржу для этого экспортера, выбрав стоимость данного компонента в стране А в качестве суррогатной стоимости компонента.

- ²⁰ Например, в деле китайской компании "Нейчерал брестл пейнтбрашс энд браш хедз" национальные органы Соединенных Штатов установили антидемпинговую пошлину в размере 351,92%, исходя из критерия, применяемого к странам с "нерыночной экономикой".
- ²¹ Статья 2.7 Соглашения по антидемпингу и второе дополнительное положение к пункту 1 статьи VI в приложении I к ГАТТ 1994 года.
- ²² Например, в случае китайской компании "Нейчерал брестл пейнтбрашс энд браш хедс" объем импорта в Соединенные Штаты сократился с 38 млн. единиц продукции в 1984 году (в году, предшествующем установлению антидемпинговой пошлины) до 1 223 000 единиц в 1997 году, или 3,2% от уровня до вынесения постановления. United States Census Bureau trade statistics; 64 FR25011, May 10 1999.
- ²³ По состоянию на 31 декабря 1999 года 31 член ВТО применял антидемпинговые меры и 13 членов применяли компенсационные меры. База данных Отдела ВТО по нормативным положениям.
- ²⁴ Согласно информации, приведенной в документах ВТО G/ADP/W/413 и G/SCM/W/424 от 17 апреля 2000 года, почти 70% членов ВТО имеют национальное законодательство по антидемпинговым и компенсационным мерам.
- ²⁵ Такие, как Китай, Российская Федерация и Саудовская Аравия.
- ²⁶ См. статью 1 ССКМ. В ССКМ определяются три категории субсидий в зависимости от специфичности (запрещенные субсидии; субсидии, дающие основание для принятия мер; и субсидии, не дающие основания для принятия мер).
- ²⁷ *Бразилия – установление компенсационных пошлин на сушеные кокосовые орехи, импортируемые с Филиппин, жалоба Филиппин; Бразилия – установление компенсационных пошлин на сушеные кокосовые орехи из Шри-Ланки, жалоба Шри-Ланки; Соединенные Штаты – установление компенсационных пошлин на некоторые изделия из горячекатаной свинецсодержащей стали и висмутсодержащей углеродистой стали из Соединенного Королевства, жалоба ЕС; Аргентина – компенсационные пошлины на пшеничную клейковину из ЕС, жалоба ЕС; Соединенные Штаты – расследование на предмет установления компенсационной пошлины на живой крупный рогатый скот из Канады, жалоба Канады; Соединенные Штаты – компенсационные пошлины на импорт лосося из Чили, жалоба Чили.*

- 28 См. документ ВТО G/L/340 от 1 ноября 1999 года, стр. 3.
- 29 См. документ ВТО G/ADP/M/15 от 14 марта 2000 года.
- 30 См. документ ВТО G/L/340 от 1 ноября 1999 года, стр.3.
- 31 16 мая 1990 года было принято решение по делу о попытках обойти установленные антидемпинговые меры путем создания сборочного предприятия в другой стране, которое было вынесено на рассмотрение специальной группы ГАТТ по разбирательству споров (*ЕЭС – постановление об импорте частей и компонентов*). См. документ ГАТТ L/6657, а также документ BISD 37S/132.
- 32 Vermulst E. *Anti-Dumping and Anti-Subsidy Concerns for Developing Countries in the Millennium Round: Key Areas for Reform*. Документ, представленный на рабочем совещании ЮНКТАД по "позитивной повестке дня", организованном в Сеуле 8-10 июня 1999 года. Этот документ содержится в публикации UNCTAD, *Positive Agenda and Future Trade Negotiations*, United Nations, New York and Geneva, 2000:297-298.
- 33 *Idem*.
- 34 См. документ ВТО WT/WGTC/2 от 8 декабря 1998 года, пункт 140.
- 35 См. документ ВТО WT/WGTC/2 от 8 декабря 1998 года, пункт 151.
- 36 См. документ ВТО WT/WGTC/2 от 8 декабря 1998 года, пункт 152.
- 37 В соответствии с Соглашением о ЕЭЗ, вступившем в силу с 1 января 1994 года между ЕС и большинством стран Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), антидемпинговые и компенсационные меры не применяются между договаривающимися сторонами. В результате вступления в силу Соглашения о ЕЭЗ действие всех неурегулированных антидемпинговых мер ЕС, касавшихся стран ЕАСТ, было приостановлено с 1 января 1994 года (постановление ЕС № 5/94 от 22 декабря 1993 года, О.Ж. (1994) L 3/1). Процедуры, начатые против норвежской компании "Силикон карбайд", были впоследствии прекращены (ЕС О.Ж. (1994) L 94/32). Вместе с тем в случае Исландии и Норвегии были сделаны исключения в отношении сектора рыболовства, поскольку эти страны не могли принять политику ЕС в этом секторе. Это изъятие позволило Комиссии начать в августе 1996 года процедуры с целью установления антидемпинговых и компенсационных пошлин в отношении импорта лосося из Норвегии (см. документ ВТО G/ADP/N/22/ЕЕС), что привело к принятию норвежским правительством и рядом норвежских экспортеров ценовых обязательств в 1997 году).

- 38 В соответствии с вступившим в силу с 1 июля 1999 года протоколом, который был согласован между Австралией и Новой Зеландией во исполнение Соглашения об укреплении экономических связей и торговли между двумя странами, обе страны договорились внести изменения в свое торговое законодательство, с тем чтобы прекратить антидемпинговые расследования между собой и приостановить действие всех существующих антидемпинговых пошлин.
- 39 Kempton J and Stevenson C of Rowe & Maw (London). Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994: Practical Problems and Possible Solutions. London: International Trade Law Report, 2000:9.
- 40 Ibid. Например, в ЕС существуют два уровня: во-первых, общее правило и, во-вторых, "5-процентное правило", применяемое в отношении каждого вида или модели.
- 41 Vermulst, *op.cit.*
- 42 См. документ ВТО G/ADP/N/MEX/1 от 18 мая 1995 года, стр. 17.
- 43 См. WTO Dispute Settlement Panel Report on Thailand – *Anti-Dumping Duties on Angles, Shapes and Sections of Iron for non-Alloy Steel and H-Beams from Poland*. WT/DS/22/R, 28 September 2000.
- 44 См. WTO Dispute Settlement Panel Report, *United States - Anti-dumping Duty on Dynamic Random Access Memory Semiconductor (DRAMs) of one megabit or above from Korea*, WT/DS/99/R, 27 January 2000.
- 45 См. документ ВТО G/ADP/N/59 USA от 18 апреля 2000 года.
- 46 Vermulst E. Anti-Dumping and Anti-Subsidy Concerns for Developing Countries in the Millennium Round: Key Areas for Reform. Документ, представленный на рабочем совещании ЮНКТАД по "позитивной повестке дня", организованном в Сеуле 8-10 июня 1999 года. Этот документ содержится в публикации UNCTAD, *Positive Agenda and Future Trade Negotiations*. New York and Geneva: United Nations, 2000:296; Corr CF. Trade Protection in the New Millennium: the Ascendancy of Antidumping Measures. *Northwestern Journal of International Law & Business*, Fall 1997, 18(1):88-89; см. также недавнее исследование этого автора "WTO Anti-Dumping Agreement: A Case for its Review and Reform in the Light of Implementation Experience", представленное на семинаре, организованном Исламским банком развития по вопросам, касающимся механизма ВТО по урегулированию споров и САД, Джидда, 3-6 сентября 2000 года.