

УДК 339.544

**ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАЩИТНЫХ МЕР ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ****Бердина М.Ю., Бердин А.Э.***Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,  
Россия, Санкт-Петербург, svitkova\_marina@mail.ru, berdin07@mail.ru*

В настоящей статье рассматривается один из ключевых инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности государства – защитные меры. Определены сущность защитных инструментов и их необходимость применения для регулирования нежелательного импорта. Проанализированы основные виды защитных мер, а также последствия от их введения. На примере статистических данных показаны виды ограничений и возможные убытки для российской экономики от введения ограничительных мер со стороны иностранных партнеров. Протекционистская политика реализуется многими странами, несмотря на то, что практически все основные экономисты согласны с тем, что мировая экономика в целом выигрывает от свободной торговли. Тарифы, взимаемые правительством, являются основными протекционистскими мерами. Они повышают цену импортных товаров, делая их более дорогими (и, следовательно, менее привлекательными), чем отечественные товары. Исторически применялись защитные меры для стимулирования отраслей в странах, охваченных рецессией или депрессией. Протекционизм может быть полезен как инструмент регулирования внешней торговли, в ряде случаев, могут не возыметь своего непосредственного действия, как, например, слабая реакция со стороны потребителей, которые даже в случае применения государством тех или иных защитных мер, все равно готовы платить более высокую цену за импортный товар. В частности, в связи с беспощадным режимом свободной торговли в отношении товаров, происходящих из СНГ, защитные меры остаются для российских производителей надежным средством защиты внутреннего рынка. Также введение антидемпинговых или специальных защитных мер является иногда ответной реакцией на введение западными торговыми партнерами экономических санкций и иных торговых ограничений по отношению к российской продукции.

**Ключевые слова:** защитные инструменты ВЭД, антидемпинговые меры, компенсационные меры, специальная пошлина, ограничительные меры во внешней торговле

**PRACTICE OF APPLICATION OF PROTECTIVE MEASURES IN FOREIGN TRADE****Berdina M.Yu., Berdin A.E.***Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Saint Petersburg,  
e-mail: svitkova\_marina@mail.ru, berdin07@mail.ru*

The present article discusses one of the key instruments for regulating the foreign economic activity of the state – protective measures. The essence of protective tools and its need for regulation of unwanted imports. The main types of protective measures, as well as the consequences of their introduction are analyzed. The types of restrictions and possible losses for the Russian economy from the introduction of restrictive measures by foreign partners are shown on the example of statistical data. The main task of the state in the field of foreign trade is to assist the export of domestic products and protect the domestic market from foreign suppliers. Protectionist policies are implemented by many countries, despite the fact that almost all mainstream economists agree that the world economy as a whole benefits from free trade. Tariffs levied by the government are basic protectionist measures. They raise the price of imported goods, making them more expensive (and therefore less attractive) than domestic goods. Historically, protective measures have been used to stimulate industries in countries in recession or depression. Protectionism can be useful as a tool for regulating foreign trade in developing countries. It can also serve as a means of enhancing self-reliance in the defense industries. Import quotas offer another means of protectionism. At the same time, protective measures are twofold, and in comparison with other non-tariff measures regulating foreign trade, in some cases they may not have their direct effect, such as, for example, a weak reaction from consumers, which even in the case of government those or other protective measures are still willing to pay a higher price for imported goods. In particular, in connection with the duty-free regime of free trade in relation to goods originating from the CIS, protective measures remain for Russian producers a reliable means of protecting the domestic market. Also, the introduction of anti-dumping or special protective measures is sometimes a response to the introduction by Western trading partners of economic sanctions and other trade restrictions on Russian products.

**Keywords:** protective tools in foreign trade, anti-dumping measures, countervailing measure, special duty, restrictive measures in foreign trade

За прошедшие двадцать лет со времени начала мирового финансового кризиса рост торговли был одним из основных факторов повышения уровня жизни во всем мире, причем мировой импорт увеличился примерно вдвое по сравнению с темпами производства. Интеграция многих стран с развиваю-

щейся экономикой и активно включающихся в мировую торговлю, в частности путем участия в глобальных цепочках создания стоимости, способствовала росту доходов и вывела миллионы людей из нищеты.

Однако после кризиса торговля оказала заметно меньшую поддержку экономиче-

скому росту. Рост торговли практически не отставал от роста производства и даже отставал от него в течение ряда лет. В результате нынешняя экономическая экспансия в зону евро была в основном обусловлена внутренним спросом, чему способствовала существенная поддержка денежно-кредитной политики ряда стран.

Совсем недавно мировая торговля продемонстрировала первые признаки возобновленной активности. В 2017 г. мировая торговля товарами выросла более чем на 5% (самый высокий показатель за последние семь лет), против менее 4% роста мирового ВВП. Тем не менее зарождающееся восстановление торговли подвержено риску оказаться под угрозой из-за введения препятствий для глобальной экономической интеграции. В этой связи политика практически всех стран мира (в той или иной степени) по защите своих национальных рынков представляется весьма актуальной.

Достаточно эффективным инструментом обеспечения надлежащей защиты внутреннего рынка остаются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, которые достаточно активно применяют большинство стран – членов ВТО. В последние годы аналогичная практика появилась и у России [1].

Цель работы: определение роли защитных мер в регулировании национальной экономики, а также анализ эффективности их применения государством для защиты своего рынка от нежелательной или недружественной иностранной конкуренции.

### **Материалы и методы исследования**

Исследование основывается на общенаучной методологии, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой данной работы являются труды отечественных ученых и специалистов-практиков по проблемам применения эффективных защитных мер для национальной экономики.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Как сказал французский экономист Фредерик Бастиат, если товары не пересекают границы стран, то тогда военные войска и солдаты будут пересекать границы. Однако бесконтрольно позволять иностранным товарам появляться на национальных рынках государство тоже не должно, имея риск попасть в экономическую зависимость от подобной ситуации. Поэтому почти все страны практикуют применение различных протекционистских инструментов в целях защиты своей экономики. Торговый протекционизм рассматривается как противоречивая тактика между политиками и экономи-

стами в деле повышения экономического благосостояния страны, а также как средство помочь стране оправиться от экономического спада. Существуют различные методы торгового протекционизма, целью которых является защита экономического благосостояния страны. К ним относятся: тарифы, квоты, субсидии, национальные требования к товарам, административная торговая политика, антидемпинговая политика, средства контроля валютных курсов. Однако во многих случаях наблюдается противоположный эффект, в результате которого не только одна, но и многие страны терпят экономические неудачи, такие как регресс или даже депрессия. Поэтому чтобы понять суть торгового протекционизма и те инструменты, которые в нем применяются, рассмотрим те из них, которые позволяют именно защитить национальную экономику от возможного или реального наносимого ущерба: антидемпинговые меры, компенсационные пошлины, специальные защитные процедуры.

Существует множество причин, по которым страны встают на сторону протекционистских торговых отношений: обычно они расцениваются как вмешательство иностранных правительств, желающих контролировать свои интересы и поток товаров как внутри своей страны, так и за ее пределами. Они включают:

*Защита рабочих мест и отраслей* промышленности является политическим аргументом в пользу торгового протекционизма с точки зрения того, что защита средств к существованию трудящихся и отраслей и фирм, в которых они работают, имеет жизненно важное значение для экономического роста и благосостояния страны. Без торгового протекционизма страна может потерять давно существующие отрасли и компании, которые впервые создали тот или иной продукт в определенной стране. Это в конечном итоге может привести к потере рабочих мест, росту безработицы и возможному снижению ВВП.

*Национальная безопасность* используется как средство торговой протекционистской политики, поскольку в число подверженных риску отраслей входят компании, связанные с высокими технологиями и производители продуктов питания. Аргументом в пользу протекционизма здесь является то, что такие отрасли, как аэрокосмическая промышленность, современная электроника и полупроводники, являются жизненно важными компонентами национальной оборонной политики и полагаться на иностранных производителей очень опасно, так как это может серьезно повлиять на оборону стра-

ны во время войны. Имея свое производство средств защиты, независимых от иностранной конкуренции, торговый протекционизм необходим для существования нации.

*Защита потребителей* – это аргумент, используемый политиками для защиты потребителей от небезопасных импортных продуктов. Юристы, отечественные производители и некоторые чиновники утверждают, что товары, произведенные иностранцами, могут не соответствовать требованиям безопасности продукта в процессе производства и распределения. Это может привести к серьезным заболеваниям, небезопасным продуктам и даже, возможно, к смерти потребителя. Отечественные производители утверждают, что если они должны следовать установленным правительством требованиям безопасности и производства, то иностранные производители также должны это делать.

Аргумент в пользу защиты *производства товаров для детей* был впервые выдвинут Александром Гамильтоном в 1792 г. Его идея гласит, что новым производителям приходится чрезвычайно сложно конкурировать с хорошо зарекомендовавшими себя, хорошо финансируемыми, чрезвычайно прибыльными компаниями в развитых странах. Новые производители в развивающихся странах могут не иметь экономических и финансовых ресурсов, а также технологий, оборудования и опыта исследований и разработок, чтобы конкурировать с более старыми, уверенными в себе фирмами. Для того, чтобы предприятия по производству детских товаров и новые компании заняли свою рыночную долю и получили конкурентное преимущество перед хорошо зарекомендовавшими себя фирмами, правительства должны ввести в действие краткосрочные механизмы поддержки этих предприятий до тех пор, пока они не достигнут по ключевым показателям того уровня, чтобы они могли конкурировать с иностранными компаниями. Можно утверждать, что развивающаяся страна в попытках диверсифицировать свою экономику также должна защищать свои компании. Государственное вмешательство в детскую индустрию может осуществляться в виде тарифов, субсидий, административной торговой политики или квот.

Торговый протекционизм оказывает определенное долгосрочное и краткосрочное воздействие на макроэкономику страны и часто на глобальную экономику. Эти эффекты включают:

*Ограниченный выбор потребителей и большая плата* за товары и услуги. Ключевым эффектом торгового протекционизма является то, что потребители будут иметь ограниченный выбор продуктов и товаров,

поскольку могут быть введены квоты на то, сколько можно импортировать. Из-за этих квот потребители будут иметь очень ограниченный выбор в отношении количества, качества и типа товаров, которые в противном случае были бы доступны им без торгового протекционизма. Протекционистская политика, направленная на защиту промышленности, компаний и рабочих мест, фактически означает, что потребители ограничены в доступности товаров и, возможно, придется довольствоваться низким качеством. Еще одна проблема, с которой сталкиваются потребители, заключается в том, что им придется платить больше за ограниченное количество товаров, что приводит к значительному росту инфляции. Если потребители имеют ограниченный выбор, они должны соглашаться на более низкое качество и платить больше за определенный продукт, тогда они могут либо заплатить эту сумму, либо купить меньше этого продукта, либо вообще не совершить покупку. Отечественные фирмы также могут пострадать в финансовом отношении, поскольку им, возможно, придется закупать комплектующие для производства своих товаров, а затем включать эти затраты в повышенную стоимость готовой продукции для потребителей. В целом глобальная конкуренция является ключевым фактором в сохранении цены на многочисленные товары и дает потребителям возможность потратить имеющиеся средства.

*Производство детских товаров* всегда будет находиться под защитой государственной политики. Ключевыми вопросами здесь являются: когда детская индустрия перестанет нуждаться в защите своего правительства? Когда компании этой отрасли будут рассматриваться как зрелые и иметь сравнительное преимущество против иностранных компаний и на зарубежных рынках? Государство может использовать политику защиты своей детской индустрии, но, как долго это необходимо делать, является главным вопросом. Защита детской индустрии может привести к тому, что она будет стоить государству значительных денег. Это может фактически способствовать неэффективности в детской индустрии и не имеет стимулов для осуществления эффективных, разумных долгосрочных инвестиций за счет привлеченных средств.

*Контроль валютного курса*, который вызывает долгосрочную инфляцию, поскольку государство сохраняет стоимость своей валюты на низком уровне. Сознательно занижая стоимость своей валюты, чтобы иметь возможность продавать свою продукцию по более низким ценам на внешних рынках, любые зарубежные товары, продаваемые на

национальных рынках, фактически будут реализовываться по завышенным ценам. Потребители будут вынуждены платить более высокие цены за товары, необходимые им даже просто для физиологического выживания. Проблема заключается в том, что государство может иметь благие намерения помочь своим отраслям быть конкурентоспособными за рубежом, в то время как его же граждане платят более высокие цены дома.

*Торговая война* между странами. Одна из главных проблем торгового протекционизма заключается в том, что страны будут предпринимать ответные действия, если будут введены в действие меры по защите торговли. Проблема здесь в том, что страны будут ответно реагировать, если они не смогут продавать свои товары на тех рынках, где они обычно это делали. Независимо от того, являются ли эти страны политическими и военными союзниками, они будут налагать компенсационные пошлины, квоты, субсидии и пр., чтобы иметь дело с действиями другой страны. Например, США и Япония, будучи давними союзниками, как в политическом, так и в военном отношении, после окончания Второй мировой войны, повышали тарифы, проводили жесткую административную торговую политику друг против друга. Это привело к тому, что потребители этих стран стали приобретать товары по значительно завышенным ценам.

Применительно к России, достаточно много стран-партнеров ввели по отношению к нашей продукции ограничительных мер. Так, по состоянию на 1 марта 2018 г., по данным Минэкономразвития Российской

Федерации [2], 25 стран применяют защитные меры в отношении российских товаров (рис. 1). Наибольшее число защитных мер наблюдается в отечественных ключевых добывающих и обрабатывающих отраслях, связанных с металлургией и химической промышленностью. Применительно к отечественной экспортной продукции действуют 123 меры (рис. 2).

Самым распространенным защитным инструментом для национальной экономики является применение антидемпинговых мер, как ответная реакция на неправомерную торговую политику – демпинг, т.е. намеренное снижение цен на экспортируемые страной товары, чтобы получить тем самым недобросовестную долю на рынке. Обычно цена снижается ниже того уровня, по которой товар реализуется на внутреннем рынке. Как только компания такими методами получит свою долю рынка и как только они уничтожат конкуренцию (что и является их самоцелью), то она повышает цену на «дешевый» товар.

Основным преимуществом демпинга является продажа товаров по нечестно конкурентоспособной, более низкой цене. Государство субсидирует экспортный бизнес, чтобы позволить им продавать ниже себестоимости. Оно готова взять на себя возможные убытки, чтобы увеличить свою долю на рынке в интересующей отрасли, тем самым имея желание создать рабочие места для своего трудоспособного населения. Страны часто используют демпинг как атаку на промышленность другой страны и надеются вывести производителей этой страны из бизнеса и стать лидером отрасли.

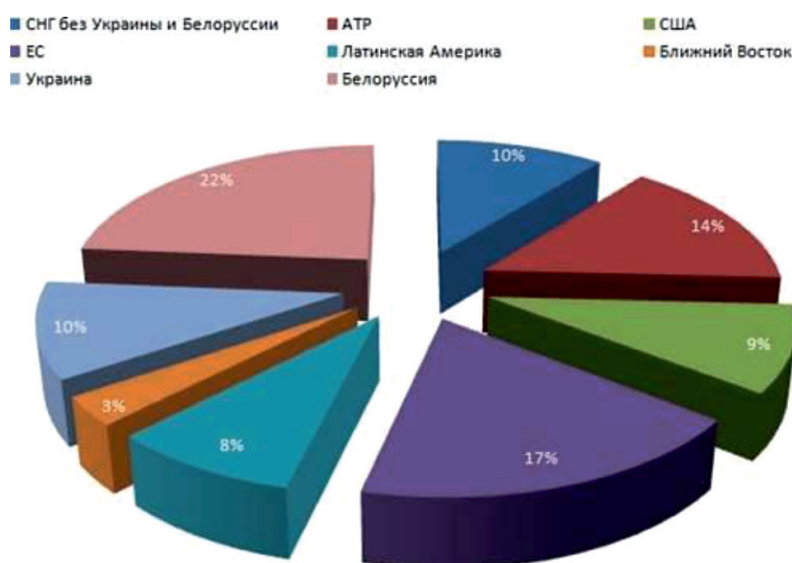


Рис. 1. Ограничения в отношении российских товаров (в % от всего объема ограничений) [2]

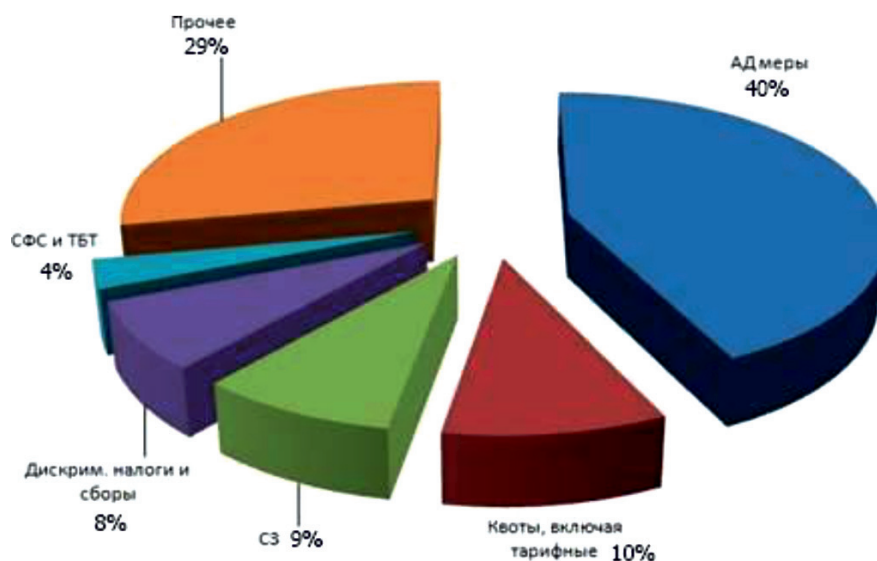


Рис. 2. Виды ограничений в отношении российских товаров (% от общего числа ограничений) [2]

Кроме того, существует временное преимущество для потребителей в стране, в которую «сбрасывается» товар по демпинговым ценам. Пока государство компенсирует все субсидиями, они платят более низкие цены за этот товар. Например, недорогие канадские пиломатериалы поддерживают низкие цены на жилье. 20-процентный тариф повысит цены и, возможно, повредит новым покупателям жилья.

Проблема демпинга заключается в том, что его дорого поддерживать. Потребуется годы экспорта дешевых товаров, чтобы вывести конкурентов из бизнеса. Между тем стоимость субсидий может добавиться к суверенному долгу страны-экспортера.

Второй недостаток – это ответная реакция торгового партнера. Страны могут устанавливать торговые ограничения и тарифы для противодействия демпингу. Это может привести к торговой войне.

Третий недостаток – порицание демпинга международными торговыми организациями (ВТО, ЕС).

Страна предотвращает демпинговую деятельность посредством торговых соглашений. Если оба партнера придерживаются соглашений, то они могут честно конкурировать и избегать риска продажи товаров по демпинговым ценам. Однако нарушение правил демпинга может быть трудно доказуемым и дорогостоящим мероприятием. Так, Совет НАФТА пришел к выводу, что Канада реализует свои пиломатериалы по демпинговым ценам. В 2004 г. этот же Совет заявил, что США не доказали, что дем-

пинг нанес вред американской лесной промышленности.

Конечно, торговые соглашения не могут предотвратить факт демпинга со странами, не входящими в договоры. Поэтому странам приходится принимать более экстремальные меры, в частности обложение товаров антидемпинговыми пошлинами, которые в свою очередь устраняют основное преимущество демпинга. Страна может добавить дополнительную пошлину или налог на импорт товаров, которые, по ее мнению, участвуют в демпинге. Если эта страна является членом ВТО или ЕС, она должна доказать, что демпинг существовал до введения подобной пошлины. Эти организации хотят удостовериться, что страны не используют антидемпинговые тарифы как способ применения мер торгового протекционизма.

ВТО имеет свое видение демпинга. Во-первых, страна должна доказать, что демпинг нанес ущерб местной промышленности. Во-вторых, необходимо доказать, что цена демпингового товара намного ниже, чем внутренняя цена экспортера. Для этого ВТО применяет три варианта расчета цены:

1. Цена на внутреннем рынке экспортера.
2. Цена, взимаемая экспортером в другой стране.
3. Расчет, основанный на издержках производства экспортера, других расходах и разумной норме прибыли.

В соответствии с «Соглашением о применении статьи VI ГАТТ 1994 года» демпинг имеет место быть в том случае, если

экспортная цена продукта, экспортируемого из одной страны в другую, меньше, чем сопоставимая цена при обычной торговле этим товаром. Еще со времен Франклина демпинг известен своей неоднозначной «репутацией», и он описывает демпинг, например, как практику продажи продукта на одном национальном рынке по более низкой цене, чем тот, для которого он продается на другом национальном рынке. Таким образом, демпинг является ценовой дискриминацией между национальными рынками. Хотя постоянный демпинг приносит пользу стране-импортеру за счет улучшения условий торговли, правительства стран считают, что все формы демпинга иностранными производителями являются плохими. Следовательно, многие страны имеют антидемпинговые законы и правила, которые обычно предусматривают введение компенсационной или карательной антидемпинговой пошлины. Общеизвестным является тот факт, что антидемпинговые правила могут быть легко использованы для защиты от иностранной конкуренции. За последние годы демпинговые и антидемпинговые операции приобрели глобальный характер. Будучи юридическим инструментом для поддержания честной торговли

в рамках антидемпинговой политики ВТО, многие страны защищают отечественных отрасли и рынки с помощью антидемпинговых мер. С точки зрения экономики, когда страна-импортер и страна-экспортер имеют схожие весовые категории в своем месте на мировом рынке, конкурентное преимущество в торговле между ними в основном зависит от эффекта масштаба, дифференциации продуктов и структуры рынка. Однако, учитывая явный дисбаланс между развивающимися странами, некоторые из них (особенно со схожими уровнями развития факторов производства), характеризующиеся экономией масштаба и уникальностью тех или иных товаров, в настоящее время активно реализуют демпинговую и антидемпинговую политику со все более нарастающими темпами.

Обвиняющая в демпинге страна также должна быть в состоянии продемонстрировать, какова нормальная цена на ее продукцию. Когда все это будет введено в действие, тогда она может ввести антидемпинговые тарифы, не нарушая многостороннее торговое соглашение ГАТТ.

В таблице приведены некоторые антидемпинговые меры, которые действуют в настоящее время на территории ЕАЭС.

Меры защиты внутреннего рынка,  
действующие на единой таможенной территории ЕАЭС [3]

№	Товар	Тип меры	Страна-экспортер	Дата окончания действия
AD-8	Металлопрокат с полимерным покрытием	Антидемпинговая	КНР	27.02.2017
AD-12	Ванны чугунные эмалированные	Антидемпинговая	КНР	25.01.2018
AD-11	Холоднодеформированные бесшовные трубы из нержавеющей стали	Антидемпинговая	КНР	14.05.2018
AD-10	Легкие коммерческие автомобили	Антидемпинговая	Германия, Италия, Турция	14.06.2018
AD-3	Подшипники качения	Антидемпинговая	КНР	17.09.2018
AD-9	Графитированные электроды	Антидемпинговая	Индия	01.10.2018
AD-7	Стальные ковальные валки для прокатных станков	Антидемпинговая	Украина	25.06.2019
AD-15	Лимонная кислота	Антидемпинговая	КНР	09.04.2020
AD-14	Кухонные и столовые приборы из коррозионно-стойкой стали	Антидемпинговая	КНР	18.06.2020
AD-16	Стальные бесшовные трубы, применяемые для бурения и эксплуатации нефтяных и газовых скважин	антидемпинговая	КНР	22.09.2020
AD-17	Гусеничные бульдозеры	Антидемпинговая	КНР	11.12.2020
AD-18	Грузовые шины	Антидемпинговая	КНР	17.12.2020
AD-19	Стальные цельнокатаные колеса	Антидемпинговая	Украина	21.01.2021
AD-21	Нержавеющие трубы	Антидемпинговая	Украина	25.02.2021
AD-13	Прутки	Антидемпинговая	Украина	29.04.2021
AD-1	Некоторые виды стальных труб	Антидемпинговая	Украина	01.06.2021
AD-20	Ферросиликомарганец	Антидемпинговая	Украина	27.10.2021

Антидемпинговые пошлины действуют только на те товары, которые облагаются таможенной пошлиной. Рассчитываются они на основании ставки, принятой на данную группу товаров или на конкретный товар, и таможенной стоимости и должны иметь такую величину, чтобы покрыть ущерб (потенциальный или реальный), нанесенный национальной экономике.

Рассмотрим пример расчета антидемпинговой пошлины [4]:

В отношении чугунных ванн была введена пошлина в размере 51,87%.

Таможенная стоимость партии ванн составляет 364 860 руб.

Тогда ставка пошлины будет:

$$51,87\%/100\% = 0,5187$$

Размер пошлины:

$$364\ 860 * 0,5187 = 189\ 252,9 \text{ руб.}$$

Введение компенсационных защитных мер связано с обнаружением факта импорта товаров по ценам ниже нормального уровня, по отношению к которому была использована специфическая субсидия со стороны другой страны. По большому счету компенсационные меры и соответствующие им пошлины очень похожи на факт демпинга и введением антидемпинговых пошлин. Вводятся компенсационные пошлины только в том случае, если установлен *ущерб* или *его угроза* для государства в результате импорта товара. При наличии информации, подтверждающей факт ущерба для экономики, до окончания расследования вводится предварительная компенсационная пошлина на срок до 4 месяцев. Устанавливается она не раньше 2 месяцев со дня открытия расследования. Максимальный срок действия компенсационных пошлин – 5 лет [4].

Еще один очень распространенный метод введения защитных мер в торговом протекционизме – это специальные защитные меры. Они предназначены для устранения существенного ущерба отрасли экономики, путем ограничения резко возросшего в ту или иную страну импорта. Она применяется к товару в случае, если по результатам расследования установлено, что импорт данного товара в страну осуществляется в таких количествах и на таких условиях, что это причиняет или создает угрозу причинения серьезного ущерба отрасли экономики.

В качестве примера введения специальных защитных мер приведем пример очередного «витка» российско-американских отношений. Так, 23 марта 2018 г. США ввели специальную защитную меру в виде увеличения таможенных пошлин на импорт для стальной и алюминиевой продукции, в том числе из Российской Федерации.

В соответствии с правилами ВТО, государство – член ВТО, находящееся под влиянием специальных защитных мер, имеет право вводить компенсационные меры при условии соблюдения требований, установленных правилами ВТО. Такими компенсационными мерами могут быть, например, увеличение ставок ввозных таможенных пошлин сверх максимальных тарифных ставок, согласованных при вступлении в ВТО.

Таким образом, Правительство Российской Федерации своим решением № 788 от 2018 г. ввело дополнительные ставки ввозных таможенных пошлин на определенные товары, произведенные в США, которые отличаются от ставок Единой таможенной службы ЕАЭС. Ставки импортных таможенных пошлин в размере от 25 до 40% таможенной стоимости товаров были введены в отношении следующих товаров: оборудование (трубоукладчики мощностью 90 и более тонн, вилочные тракторы с погрузчиком, штабелеры для погрузчиков и другие грузовые автомобили, оснащенные подъемными или погрузочно-разгрузочными устройствами), грейдеры мощностью 350 л.с., трамбовочные машины, а также инструменты для резки внутренней и наружной резьбы, оптические волокна. Эти увеличенные таможенные пошлины вступили в силу с 6 августа 2018 г.

Китай, Индия и ЕС (ведущие мировые лидеры по производству стали и алюминия) инициировали аналогичные консультации по поводу введенных Вашингтоном пошлин. США ответили на просьбу Индии, утверждая, что пошлины введены в интересах национальной безопасности США, не являются «защитной мерой» и не подпадают под статью 12.3 Мер безопасности ВТО, поэтому просьба Нью-Дели о консультациях является необоснованной.

Между тем представители российских металлургических и горнодобывающих компаний заявляют, что США не являются для них приоритетным рынком (2% в доходах и 4% в продажах в 2017 г.) и любые ограничительные торговые меры вредны. «Понятно, что ограничения, базирующиеся на основах национальной безопасности, являются лишь предлогом. На самом деле это особая защитная мера, которая, вопреки правилам и принципам международной торговли, используется с определенными исключениями, то есть на дискриминационной основе» [5].

Ассоциация европейского бизнеса в России (АЕВ) выразила озабоченность по поводу санкций Вашингтона против России. Так, власти Германии, как ключевого европейского торгового партнера России,

заявили, что в ближайшем будущем немецкие предприятия столкнутся с ущербом в несколько сотен млн евро, в то время как в долгосрочном плане проекты стоимостью несколько млрд евро могут быть поставлены под угрозу. Здесь необходимо иметь в виду, что 94% немецких компаний в России выступают против санкций. В России работает около 5000 немецких компаний. Объем инвестиций в Россию из Германии составил около 2 млрд евро в конце 2017 г.

Если говорить о сегодняшней ситуации – так называемая «эпоха санкций», – то, как уже отмечает ряд западных и европейских экспертов, введение жестких ограничительных мер в отношении российских товаров и компаний сыграло против тех, кто вводил эти санкции. Да, российская экономика значительно пострадала от запрета присутствия своих товаров на ряде зарубежных рынков, что в то же время дало толчок активному развитию обновленного отечественного производства целого ряда, казалось бы, «забытого» и «брошенного» ранее ряда товаров. Так, профессор А. Бельчук отмечает, что в России начали восстанавливаться отрасли, которые сильно пострадали от санкций в 2014–2015 гг., например машиностроение. «В перспективе политическое значение санкций и экономического эффект от них будут неизбежно ослабевать, поскольку масштабы развития экономик в азиатских странах увеличиваются, что открывает для России новые, перспективные возможности для сотрудничества» [5].

По словам главы Минэкономразвития Максима Орешкина [2], санкции США стали одним из факторов экономического роста России. По итогам 2017 г., рост ВВП достиг отметки 2,1%, что будет способствовать сохранению стабильного курса рубля по отношению к доллару в ближайшей перспективе.

В рамках санкционной политики ЕС, США, Японии, Украины, Швейцарии, Норвегии, Австралии, Новой Зеландии, Исландии, Лихтенштейна, Черногории и Албании указанные страны ввели запрет на ввоз товаров, происходящих из Крыма и г. Севастополя [6].

### Заключение

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, еще раз отметим ключевые моменты.

1. Глобальная экономическая интеграция, как необратимое явление в нашем мире, повысила уровень жизни во всем мире и вывела миллионы людей из бедности. Тем не менее ее влияние на отдельные страны (особенно развивающиеся и слабо-

развитые) является не столь однозначным, как для ведущих держав, что в конечном итоге дает вполне реальную и обоснованную политическую мотивацию протекционистским действиям.

2. Закрытие свои границ и изолированность от глобализации является неправильным шагом для решения этих проблем. Отступление от открытости будет только увеличивать неравенство, поскольку цены на импорт растут, товары становятся более дорогими, а реальные доходы людей падают. Это может лишить бесспорных экономических преимуществ, которые дают открытая торговля и интеграция и тем самым усугубляют экономические трудности для самых бедных в обществе.

3. Учитывая активную политику ВТО и ряда ведущих экономик в части либерализации экономик всего мира, различные ограничительные и защитные торговые меры по-прежнему поддерживаются некоторыми заинтересованными сторонами из-за необходимости их введения в конкретный период времени или в конкретном регионе, в том числе и этими же ключевыми странами.

4. Торговый протекционизм выступает достаточно противоречивым инструментом между политиками и экономистами в деле повышения экономического благосостояния страны, а также как средство помочь стране оправиться от экономического спада.

5. *Защита рабочих мест и отраслей промышленности* – это достаточно весомый политический аргумент в пользу применения мер торгового протекционизма.

6. *Национальная безопасность* – это средство торговой протекционистской политики, поскольку в число подверженных риску отраслей входят компании, связанные с разработкой и производством высокотехнологичных товаров и продуктов питания.

7. *Защита потребителей* – это тоже политический аргумент, используемый для защиты потребителей от поступления в страну и потребления гражданами небезопасных импортных продуктов (с позиции властей и соответствующих инспекций).

8. Государственное вмешательство в детскую индустрию и производство товаров для детей всегда носило безусловный характер в силу специфики потребителей (дети) в любой стране и осуществляется в виде применения различных защитных мер (например, тарифов, субсидий, административной торговой политики или квот).

9. *Торговые войны* между странами, особо активировавшиеся, к сожалению, в последнее время, являются одной из главных проблем торгового протекционизма, приводящей к тому, что страны будут обяза-



тельно предпринимать ответные действия, если к ним будут применены меры по защите торговли «обиженной».

10. Хотя постоянный демпинг приносит пользу стране-импортеру за счет улучшения условий торговли, правительства большинства стран считают, что все формы демпинга, применяемые иностранными производителями, являются плохими и подлежат осуждению и введению соответствующих защитных мер в виде антидемпинговых пошлин.

#### Список литературы

1. Исаченко Т.М. Практика применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в торговой политике ЕС // Вестник Томского университета. 2010. № 33. С. 113–114.
2. Обзор существующих ограничений в доступе российских товаров на зарубежные рынки. Доклад Министе-

ства экономического развития и торговли РФ. URL: <http://www.ved.gov.ru> (дата обращения: 10.09.2018).

3. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 7 марта 2012 г. № 1 «О некоторых вопросах применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер на единой таможенной территории Таможенного союза» // Официальный сайт Евразийского экономического союза. URL: <http://www.eurasiancommission.org/> (дата обращения: 20.08.2018).

4. Антидемпинговые пошлины: применение, расчет, преимущества и недостатки. URL: <http://vedinform.com/customs/payments/antidempingovaja-poshlina.html> (дата обращения: 10.09.2018).

5. «Мотивирующий фактор»: глава МЭР Орешкин рассказал о влиянии санкций США на экономику России // Официальный сайт информационного агентства RT. URL: <https://russian.rt.com> (дата обращения: 10.09.2018).

6. Красинский В.В. Практика применения специальных экономических, специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в интересах защиты государственного суверенитета России // Военное право. 2017. № 2. С. 238–248.