**Лекція 2. Регулювання міжнародної торгівлі.**

1. Адміністративні методи регулювання.
2. Економічні методи регулювання.

У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виділити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний та глобальний), яким притаманні певні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структури світової торгівлі.

Сучасна система національних форм регулювання зовнішньої торгівлі являє собою доволі складну сукупність заходів контролю, регулювання та стимулювання, які можна класифікувати за такими критеріями:

* місце виникнення (застосування) регулюючих оптимізаційних заходів;
* походження інструментів регулювання;
* об’єкт регулювання (експорт або імпорт);
* характер впливу на об’єкт регулювання.

За місцем виникнення інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на три основні групи: превентивне правове регулювання, прикордонне регулювання та заходи з обмеження продажу та споживання іноземних товарів (рис. 4.1). Валютно-кредитне регулювання стосується всіх стадій здійснення експортно-імпортної угоди. Така система діє цілеспрямовано: обмеження передбачаються в міжнародних угодах та національних правових нормах, імпортні обмеження зустрічають товар на кордоні і супроводжують його на всьому шляху до кінцевого споживача.

***За*** ***походженням*** інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на тарифні та нетарифні. До тарифних належать: мито та його види, структура митного тарифу, методи визначення країни походження товару та митної вартості, товарна класифікація тарифу.

Нетарифні обмеження — це велика кількість адміністративних, фінансових, валютних та інших заходів регулювання експорту та імпорту товарів і послуг.

***За об’єктом*** регулювання інструменти зовнішньоторговельної політики поділяються на експортні, тобто такі, що оптимізують, виходячи з поставлених цілей товару, реґіональну структуру вивозу товарів та послуг, його рентабельність, та, відповідно — імпортні, що регулюють різні параметри національного імпорту.

***За характером впливу на об’єкт регулювання*** інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на дві групи: адміністративні та економічні. Адміністративні методи мають прямий, юридично зафіксований, заборонний або дозвільний характер і ґрунтуються на розроблених національних законах, підзаконних актах, інструкціях, положеннях відповідних структур державної влади. На відміну від адміністративних, економічні методи мають непрямий характер, тобто не регламентують дії, а впливають на економічні інтереси суб’єктів економічної діяльності шляхом фінансових, валютно-кредитних та організаційних механізмів.





Рис. 4.2. Класифікація методів регулювання   
зовнішньої торгівлі

1.**Адміністративні методи регулювання зовнішньої торгівлі**

1.1. ***Превентивне*** (від англ. *to prevent* — попереджувати, запо­бігати) правове регулювання — це сукупність інструментів правового характеру за допомогою яких здійснюється вплив на напрямки, умови, обсяги зовнішньої торгівлі до початку виконання експортно-імпортної угоди. До них належать міжнародні торговельні договори, угоди, протоколи та застереження в угодах.

1.1.1. *Міжнародні торговельні договори та угоди* — вид міжнародних договорів та угод, що регулюють торговельно-еко­номічні відносини між країнами.

1.1.2. *Застереження в угодах* — спеціально зазначені в договорах умови, згідно з якими регулюватимуться відносини сторін, що домовляються, в разі настання непередбаченої раніше, але цілком вірогідної події. Об’єктом застереження можуть бути всі аспекти та умови виконання торговельної угоди чи контракту.

1.2. ***Торговельні режими*** — це умови торговельно-економіч­них відносин між даною країною та іншими державами, що визначаються відсутністю чи наявністю між ними відповідних торговельних угод та їх змістом.

1.2.1. *Звичайний торговельний режим* існує між державами в разі відсутності міжнародної торговельної угоди і не передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку будь-яких пільг у торгівлі. Такі країни застосовуватимуть до товарів, що ввозяться, максимальні ставки мита (за умови використання складного митного тарифу).

1.2.2. *Режим найбільшого сприяння* — принцип міжнародних торговельно-економічних відносин, згідно з яким держави на взаємній основі надають одна одній переваги та пільги щодо ставок мита та митних зборів, податків тощо, якими користується та (або) користуватиметься будь-яка третя держава. Режим найбільшого сприяння є головним у діяльності ГАТТ. Він передбачає надання на багатосторонній основі митних пільг, а також преференцій стосовно внутрішніх податків і зборів, якими обкладається виробництво, обробка та обіг імпортованих товарів.

1.2.3. *Преференційний режим* — особливий пільговий режим здійснення торговельно-економічних зв’язків, що надається однією державою іншій без поширення на «треті країни». Найчастіше застосовуються такі інструменти преференційного режиму, як мінімізація або повне скасування мита, пільгове кредитування та страхування експортно-імпортних операцій, спеціальний валютний режим тощо. Преференції надаються на підставі укла­дених двосторонніх та багатосторонніх угод, участі в реґіональних інтеграційних угрупованнях, наднаціональних міжнародних організаціях.

1.2.4. *Дискримінаційний торговельний режим* як сукупність дискримінаційних заходів різного характеру (митно-тарифних та нетарифних) застосовується однією країною по відношенню до іншої, як правило, в разі виникнення між ними напружених відносин або конфронтації. Заходи дискримінації в торгівлі можуть застосовуватися і на колективній основі (ембарго, економічна блокада, бойкот).

1.3. ***Митне регулювання*** — комплекс заходів та інструментів впливу на зовнішню торгівлю, що реалізуються через митну систему. Оскільки ці заходи підпорядковані меті зовнішньоторговельної політики, то їх називають митною політикою. Митне регулювання здійснюється за допомогою таких складових:

— митний тариф;

— митні платежі;

— митні процедури.

1.3.1. *Митний тариф* — систематизований перелік товарів та відповідних ставок мита, які застосовуються для розрахунку ввізного (імпортного) або вивізного (експортного) мита на зазначені товари. В митному тарифі товари об’єднані в групи за ознакою походження (промислові, рослинні, мінерали тощо) та за ступенем їх обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби). Щодо кожного товару зазначається ставка мита, якою він обкладається.

Сучасний митний тариф є складним торговельно-економічним засобом регулювання зовнішньої торгівлі, включаючи декілька обов’язкових елементів, від яких залежить ефективність і дієвість тарифу в цілому. До цих елементів належать:

1) система товарної класифікації тарифу;

2) структура тарифу;

3) ставки мита;

4) метод визначення країни походження товару.

За формою митний тариф є таблицею, яка поєднує всі ці елементи і за допомогою якої розраховується розмір мита.

**Міжнародні товарні номенклатури** (системи тарифної класифікації товару) є докладними переліками товарів, що розподілені за певною класифікаційною системою. Розподіл товарів по групах у митних тарифах є складним торговельно-економічним інструментом: чим докладнішою є товарна система, тим ефективніше тариф може бути застосований у протекціоністських цілях.

**Структура тарифу** — кількість колонок (ставок мита по відношенню до кожної товарної позиції), що застосовуються в тарифі. Простий (одноколонковий) митний тариф передбачає одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни його походження. Складний (багатоколонковий) митний тариф встановлює щодо кожного з товарів кілька ставок мита залежно від країни походження товару (торговельного режиму).

**Ставки мита.** Мито — це державний грошовий збір (податок), що стягується через митні установи з суб’єктів зовнішньоторговельної діяльності за перетинання через кордон держави товарів, цінностей та майна. Мито стягується за товари, що ввозять­ся, вивозяться, а також за транзитні товари. Функціями мита є:

* створення бар’єру, що підвищує ціну імпортного товару та робить його менш конкурентоспроможним (у ціновому аспекті) порівняно з товарами національного виробництва;
* ціновий захист внутрішнього ринку; створюючи різницю в цінах на одні й ті самі товари на світовому та внутрішньому ринках, мито дозволяє національним фірмам підвищувати ціни місцевих товарів та отримувати додатковий прибуток;
* збільшення прибуткової частини державного бюджету.

Розмір мита визначається за допомогою ставок мита, які є частиною митного тарифу та класифікуються за різноманітними озна­ками (рис. 4.3).

***За методом розрахунку розміру мита*** ставки поділяються на чотири види.

*Адвалорна* — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді відсотка від ціни товару. Мито, розраховане помноженням цього відсотка на ціну товару (партії) також називатися адвалорним.

*Специфічна* — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді певної грошової суми з одиниці товару, ваги, об’єму, потужності тощо.

*Змішана (комбінована)* — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді як відсотка від ціни товару, так і певної суми з зазначеної одиниці виміру товару. Змішане мито розраховується як сума підрахунку мита за адвалорною та специфічною ставками.

*Альтернативна* — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді як відсотка від ціни товару, так і певної суми з зазначеної одиниці виміру товару. Альтернативне мито розраховується окремо як адвалорне і як специфічне, але стягуватиметься біль­ше з них.



Рис. 4.3. Види ставок мита

**Метод визначення країни походження товару.** Визначення країни походження товару необхідне для правильного розрахунку розміру мита. Залежно від країни походження застосовуються різні ставки мита. В більшості держав країною походження імпортного товару вважається та країна, де товар був повністю вироблений або суттєво перероблений (або оброблений).

Переробка чи обробка товарів у даній країні вважається достатньою, якщо:

* декларовані товари класифікуються за іншою тарифною позицією, ніж матеріали або вироби, вироблені для їх (товарів) виготовлення, що виходять з третіх країн;
* у вартості декларованих товарів частка доданої вартості дорівнює не менше 50%.

Не підпадають під категорію достатньої переробки товарів такі операції:

* збереження товарів під час їх зберігання або транспортування;
* підготовка товарів до продажу і транспортування (дрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
* прості складальні операції;
* змішування товарів (компонентів) без надання одержаній про­дукції характеристик, що суттєво відрізняються від їх вихідних складових.

1.3.2. *Митні платежі* — всі види платежів, що стягуються митними органами країни з товарів та транспортних засобів, які пересуваються через митний кордон, а також в інших випадках, передбачених національними законодавствами. До митних платежів належить:

* мито (*custom duty*);
* митні податки (*custom tax*);
* митні збори (*custom fei*).

**Мито** — один з видів митних платежів, що стягується митними органами з товарів, цінностей та майна, що перевозяться через кордон країни, передбачених митним тарифом. Розмір мита залежить від країни походження товару (торговельного режиму), розміру чи вартості партії поставки та номінальної ставки мита, передбаченої для даної товарної позиції. Митом обкладаються всі товари: що імпортуються, експортуються та транзитні.

**Митні податки** — це обов’язкові платежі, що стягуються митними органами країни з товарів, що імпортуються. До них належить прикордонний податок, спеціальні (надзвичайні) імпортні податки, плинні податки, компенсаційні збори. Склад, розмір та умови застосування цих податків регулюються національними законодавствами або відповідними рішеннями державних органів управління. Всі митні податки є опосередкованими і за економічною сутністю протекціоністськими, такими, що посилюють або компенсують недостатній вплив мита на рівень цінової конкурентоспроможності імпортних товарів.

**Митні збори** — платежі, що стягуються митними органами країни (крім мита та митних податків) у відносно невеликих розмірах за виконання певних операцій на кордоні: за митне оформлення, за зберігання товарів, за митне супроводження, за консультування та інформування. Крім того, можуть існувати такі збори як ліцензійний або контингентний, статистичний, марочний, бандерольний, штемпельний або гербовий, за зважування та пломбування тощо.

1.3.3. *Митні процедури* — це дії, що здійснюються органами митного контролю держав або інтеграційних угруповань з метою виконання законодавства з митних питань. Митні процедури регулюються митними формальностями, тобто сукупністю передбачених митним законодавством та нормативними актами відповідних органів вимог, виконання яких є обов’язковою умовою переміщення товарів через митний кордон. До основних митних процедур, що регламентуються, належать: порядок пересування товарів; організація огляду товарів і вантажів; оформлення митних документів; перевірка правильності заповнення вантажної митної декларації; розрахунок розміру мита, митних податків та митних зборів; передача статистичних даних у відповідні органи.

1.4.***Внутрішнє (національне) оподаткування та регулювання.*** Відповідно до положення ГАТТ, внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створю­вати захист вітчизняного виробництва.

1.5. ***Кількісні обмеження*** — це адміністративні методи нетарифного державного регулювання обсягу зовнішньоторговельного обліку, регіональної та товарної структури експорту й імпорту, що визначають кількість та номенклатуру товарів, дозволених до ввозу/вивозу. До кількісних обмежень належать: ліцензування, контингентування (квотування) та «добровільне» обмеження експорту.

Основною метою застосування кількісних обмежень є, як правило, захист позицій національних товаровиробників у тих випадках, коли інші торговельно-економічні інструменти є тимчасово або взагалі недостатньо ефективними.

1.5.1. *Ліцензування експорту та імпорту.* Ліцензії як спеціальні дозволи, що отримується від державних органів, на ввезення, вивезення чи транзит певної кількості товарів, вільні операції з якими заборонені або обмежені, поділяються за такими критеріями:

* об’єкт регулювання;
* коло суб’єктів торгівлі;
* процедура отримання ліцензії.

За об’єктом регулювання ліцензії поділяються на експортні, імпортні та транзитні. За ознакою кількості (кола) суб’єктів торгівлі ліцензії поділяються на індивідуальні та глобальні.

**Індивідуальні ліцензії** — це дозвіл певній національній фірмі на експорт/імпорт товару, що видається на її прохання органом влади, який контролює зовнішню торгівлю. Ліцензія регламентує всі найважливіші сторони зовнішньоторговельної угоди (кількість і вартість товару, країна походження тощо). Термін дії індивідуальної ліцензії обмежується, як правило, роком. Залежно від обсягу товару, що дозволяється вивозити/ввозити індивідуальні ліцензії поділяються на разові та відкриті.

**Разова індивідуальна ліцензія** — це дозвіл на одну експортно-імпортну операцію або дозвіл на здійснення зовнішньоторговельних операцій протягом певного терміну (як правило, року), але з зазначеним (фіксованим) обсягом товару. На відміну від разової, відкрита індивідуальна ліцензія дозволяє фірмі здійснювати експорт/імпорт зазначеного товару без обмежень його кількості (або вартості) протягом певного терміну (як правило, року).

Кожна країна застосовує свою систему індивідуальних ліцензій, виходячи з мети зовнішньоторговельної політики.

***За процедурою отримання*** ліцензії поділяються на звичайні, які передбачають можливість відмови в видачі відповідного дозволу, автоматичні та аукціонні.

Кодексом про імпортне ліцензування ГАТТ передбачається створення системи автоматичного ліцензування, за якої видача ліцензій відбувається безумовно, автоматично. Таким чином, **автоматична ліцензія** — це ліцензія, що видається на запит експортера/імпортера автоматично, тобто в усіх випадках, що не суперечать чинному законодавству; процес отримання такої ліцензії максимально спрощено.

Якщо дозвіл на здійснення експортно-імпортних операцій сто­сується не окремої фірми, а всіх суб’єктів зовнішньоторговельної діяльності, то державні органи вводять *генеральні* ліцензії.

**Генеральна проста ліцензія** — це постійно діючий дозвіл, який надає право імпортувати/експортувати зазначені в ліцензії товари без будь-яких обмежень з вартості або кількості. На практиці в ліцензіях такого типу вказуються лише товари, заборонені до ввозу/вивозу і зазначається, що всі інші товари можна вільно ввозити/вивозити на підставі генеральної ліцензії. Проте в простих генеральних ліцензіях можуть бути територіальні винятки, тобто країни, звідки чи куди не дозволяється цією ліцензією відповідно ввозити чи вивозити товари. Цього недоліку позбавлена *генеральна відкрита (глобальна) ліцензія*, як генеральна ліцензія, що дозволяє операції по зазначених товарах з усіма країнами світу без обмежень і винятків.

1.5.2. *Квоти (контингенти)* **—** допустимі розміри обсягів експорту/імпорту товарів (робіт, послуг) та транзиту товарів певної номенклатури в натуральному або вартісному вигляді, що визначаються державами на певний період часу. Квотування (контингентування) — це нетарифний засіб державного регулювання зовнішньої торгівлі шляхом встановлення системи квот. Квоти (або контингенти) можна поділити на групи за такими критеріями:

* об’єкт регулювання;
* територіальне охоплення;
* специфіка застосування;
* рівні управління.

За об’єктом регулювання квоти поділяються на експортні, імпортні та транзитні.

*Експортні квоти* вводяться або у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, які встановлюють частку кожної країни в загальному експорті конкретного товару, або урядом країни для запобігання вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

*Імпортні квоти* запроваджуються національним урядом для захисту місцевих товаровиробників, досягнення збалансованості експорту й імпорту, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також у відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

За територіальним охопленням квоти поділяються на глобальні та індивідуальні (розподілені).

*Глобальна квота* — загальний, нерозподілений по країнах розмір експорту/імпорту товарів у натуральному чи вартісному вимірі на певний термін (рік, півріччя, квартал). Глобальний контингент, обмежуючи загальну кількість товару, дозволеного до вивозу/вво­зу, залишає імпортеру/експортеру свободу вибору країни-партне­ра. Якщо загальний розмір квоти розподіляється по країнах, то така квота називається індивідуальною (або розподіленою).

За специфікою застосування можна виділити сезонні квоти та тарифні контингенти. В деяких випадках застосування квот має чіткий сезонний характер. Обмежуючи ввіз на ринок товарів у сезон переробки або споживання і дозволяючи експортерам інших держав поставляти продукцію в необмеженій кількості в міжсезоння, коли місцева продукція вже реалізована/перероблена, уряди захищають національні фірми з сезонним характером виробництва або споживання товарів від іноземної конкуренції.

**Тарифні контингенти** — це квоти, в межах вартості або кількості яких товари, що імпортуються чи експортуються, обкладаються пільговими (преференційними) ставками мита, а у випадках перевищення встановлених обмежень до товарів застосову­ються звичайні ставки мита.

Крім того, квоти можуть поділятися за рівнями управління. Так, існують квоти для державних потреб, реґіональні квоти, квоти для підприємств, квоти для аукціонного продажу.

1.5.3. *«Добровільне» обмеження експорту* — це форма контингентів на експорт, які запроваджуються самим експортером під загрозою застосування імпортером санкцій такого характеру, економічні чи політичні наслідки яких будуть неприйнятими для експортера. «Добровільне» обмеження експорту: по-перше, не є добровільним; по-друге, фактично, є обмеженням імпорту товарів, перенесеним з кордонів імпортуючої країни на кордони країни-експортера; по-третє, є однією з розповсюджених форм обмежувальної ділової практики.

1.6. ***Технічні бар’єри***.Термін «технічні бар’єри» охоплює чималу групу нетарифних обмежень, що містять перешкоди для імпорту іноземних товарів, створюються національними промисловими стандартами, системами вимірювання та інспекції якості товарів, вимогами техніки безпеки, санітарно-ветеринарними та фітосанітарними нормами, правилами пакування та маркування тощо. Причинами виникнення технічних бар’єрів можуть стати:

* незбігання національних стандартів;
* розбіжності в системах вимірювання, які використовуються у виробництві товарів та для оцінки їх параметрів;
* більш високі порівняно з країною походження товару санітар­но-гігієнічні норми, вимоги охорони здоров’я та техніки безпеки;
* вимоги щодо охорони середовища, які не може виконати експортер;
* різні вимоги до пакування, маркування тощо.

1.7. ***Адміністративні формальності*** — нетарифні інструмен­ти державного регулювання зовнішньої торгівлі, які можна поділити на такі групи:

— імпортно-експортні процедури;

— зовнішньоторговельне діловодство;

— консульські формальності.

1.7.1.*Імпортно-експортні процедури* — це законодавчо встановлені правила проведення зовнішньоторговельних операцій. Процедура проведення експортної/імпортної операції поділяється на кілька етапів, які обов’язково включають: підготовку до укладання контракту, укладання контракту, виконання укладеного контракту. Ці етапи, в свою чергу, підрозділяються на десятки необхідних процедур, пов’язаних з отриманням ліцензії, страхуванням, розрахунками й т. ін.

1.7.2. *Зовнішньоторговельне діловодство* — порядок оформлення та роботи з документами, що обслуговують зовнішньоторговельний обіг (товаросупроводжувальними, транспортними, пла­тіжними тощо).

На сьогодні стандартний (уніфікований) перелік документів, які мають бути представлені товаровласником митним органам, відсутній. Крім того, незбігання національних вимог до документів, а іноді й відсутність чіткої інформації щодо таких вимог створюють труднощі в підготовці та оформленні експортних опе­рацій. Тому зовнішньоторговельне діловодство часто має протек­ціоністський характер, а по відношенню до національних експортерів виступає як фактор, що гальмує вихід на зовнішні ринки, особливо це стосується малих та середніх підприємств.

1.7.3. *Консульські формальності* — це різновид зовнішньоторговельного діловодства, практика, яка вимагає, щоб певні відомості про товар (ціна, витрати на виробництво тощо), умови виробництва (виконання технічних або санітарно-гігієнічних норм та стандартів і т. ін.) були підтверджені консулом країни призначення товару, який перебуває на території країни походження товару. Така практика зазвичай набуває форми вимоги надати консульську фактуру, завірену консулом держави, на територію якої експортується товар. **Консульська фактура** — це особлива фор­ма митної фактури, яка оформлюється у випадках, коли вимагається спеціальне підтвердження (легалізація) для країни-імпортера щодо відповідності умовам імпортного ліцензування для спрощення імпортних процедур або з метою збирання коштів на утримання місцевих консульств.

1.8. ***Екстрене правове регулювання*** — сукупність правових регуляторів міжнародних торговельно-економічних відносин, що застосовуються за надзвичайних обставин, непередбачених ситуацій. Такі регулятори можна поділити на дві групи: інструменти силового торговельно-політичного впливу (ембарго, економічний бойкот, економічна блокада) та антидемпінгові процедури та заходи.

1.8.1. *Інструменти силового торговельно-політичного впливу.*

1.8.1.1. *Ембарго (торговельне)* — заборона експорту окремих товарів до даної держави або заборона імпорту окремих товарів з цієї держави.

Рішення щодо запровадження ембарго може прийняти як міжнародна організація (міжнародне ембарго), так і окрема країна (державне ембарго). Але найчастіше міжнародна організація рекомендує застосувати ембарго, а країни вирішують самостійно питання щодо використання цього дозволу. Статутом ООН передбачена можливість застосування ембарго як колективного репресивного заходу по відношенню до держави, дії якої загрожують міжнародній безпеці.

1.8.1.2. *Економічний бойкот* — цілковита або часткова відмова від економічних зв’язків з фізичною, юридичною особою чи державою. В міждержавних відносинах економічний бойкот зазвичай доповнює бойкот політичний і спрямований на обмеження та припинення торгівлі з небажаною країною, а також на завдання їй збитків внаслідок цього.

1.8.1.3. *Економічна блокада* — економічна ізоляція держави з метою підриву її економіки шляхом припинення ввозу до країни товарів (сировини, готових виробів, напівфабрикатів тощо) і позбавлення її ринків збуту. За економічної блокади зовнішньоторговельні, фінансові, кредитні та інші економічні зв’язки з державою, що блокується, забороняються (або від них відмовляються). Блокада може мати комплексний характер (тобто стосуватися всіх форм економічних відносин) або охоплювати лише деякі форми (торговельна, кредитна, фінансова блокада тощо).

1.8.2. *Антидемпінгові процедури та заходи* як інструменти екстреного правового регулювання торговельно-економічних відносин передбачають доказ факту демпінгу, порушення антидемпінгової процедури (розслідування), визначення шкоди від факту демпінгу та застосування антидемпінгових та компенсаційних мит. У деяких випадках сам факт порушення антидемпінгового розслідування приводить до «добровільного» обмеження експорту або застосування експортером інших заходів, що нормалізують торговельні відносини.

Існує кілька видів демпінгу, які виділяються за методом дискримінації ціни, за джерелами компенсації шкоди, завданої експортером, за мотивами і термінами застосування.

За методами дискримінації світових цін демпінг поділяється на прямий, зворотний та валютний.

***Прямий демпінг*** — це продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю, меншою, ніж нормальна вартість цього товару. При цьому, відповідно до статті VI ГАТТ, слід вважати, що товар потрапляє на ринок імпортуючої країни за вартістю, меншою, ніж його нормальна вартість, якщо ціна товару, який експортується: нижча за порівнянну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в експортуючій країні; або за відсутності такої внутрішньої ціни нижча за найвищу порівнянну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі, або нижча за вартість виробництва товару в країні походження, до якої додані помірні додаткові витрати на продаж та прибуток.

***Зворотний демпінг*** — закупівля (скупівля) іноземними покупцями (імпортерами) товару за цінами, вищими, ніж можуть заплатити внутрішні покупці.

***Валютний демпінг*** — продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною внаслідок більшого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни. Купуючи товари, сировину, комплектуючі, або товари за низькими внутрішніми цінами, експортери реалізують їх на міжнародних ринках за демпінговими цінами, але за більш тверду валюту, обмінюючи її згодом на знецінену національну валюту та отримуючи внаслідок цього курсовий прибуток.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок фірми-експортера, так і за підтримки держави, тобто шляхом субсидування (прямого чи опосередкованого) експортних поставок. Але в будь-якому разі втрата частини прибутку у зв’язку з продажем за заниженими цінами повинна бути скомпенсована. Така компенсація можлива за рахунок завищення цін на інші товари фірми або на ці ж товари, але на інших ринках, у тому числі внутрішньому. В такій ситуації демпінг називають самостійним. Якщо витрати від демпінгування компенсує не сама фірма, а держава, то демпінг називають субсидиційним, тобто за рахунок державних експортних субсидій. У ви­падках доведення факту демпінгу, шкоди від нього та джерела компенсації збитків експортера застосовуються антидемпінгові та компенсаційні мита, які є джерелом компенсації збитків імпортера.

***Антидемпінгове мито*** — додаткове імпортне мито, яким обкладаються товари, що експортуються за цінами, нижчими нормальних цін світового ринку або внутрішніх цін країни, що імпортує товар, при самостійному за джерелами компенсування збитків демпінгу. Воно може бути тимчасовим, таким, що встановлюється на період проведення антидемпінгової процедури, та постійним, визначеним та встановленим у результаті антидемпінгового розслідування.

***Компенсаційне мито*** — особливий вид мита, яке встановлюється у випадках ввозу товарів, у процесі виробництва чи вивозу яких прямо чи опосередковановикористовувалися субсидії. Таким чином, це мито є інструментом боротьби з негативним впливом на економіку ввозу іноземних товарів, що субсидуються в країні-експортері прямо (інвестиційні субсидії) чи опосередковано (через систему диференційованих податкових ставок, прискорену амортизацію, кредитування експортерів на пільгових умовах тощо).

За мотивами і термінами застосування демпінг поділяється на спорадичний, хижацький та постійний.

**Спорадичний демпінг** — реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими від внутрішніх або від видатків виробництва, упродовж вельми короткого проміжку часу. Такий демпінг, як правило, не може завдати суттєвої шкоди, або факт її дуже важко довести. Однак він вигідний споживачам, які мають можливість купувати товари за досить низькими цінами, хоча і обмежений час.

**Хижацький демпінг** — реалізація товарів на закордонних ринках за цінами, нижчими за видатки, з метою витіснення з ринку національних виробників. У такий спосіб іноземні фірми намагаються завоювати ринок конкретного товару та, посівши пріоритетні позиції на ньому, підняти в майбутньому ціни. Оскільк­и хижацький демпінг є, як правило, самостійним, а реалізація стратегії захоплення закордонного ринку за допомогою низьких цін вимагає великих коштів, то він не може продовжуватися протягом часу.

**Постійний (стійкий) демпінг** — реалізація товарів за цінами, нижчими від внутрішніх цін або видатків виробництва впродовж тривалого часу. Цей вид демпінгу може досить серйозно підірвати певну галузь, тому виробники цієї галузі активно вимагають захисту від іноземної конкуренції.

Розглядаючи питання про антидемпінгові заходи, слід диференціювати поняття *антидемпінгової процедури* та *антидемпінгового розслідування*. Різниця між ними полягає в тому, що антидемпінгова процедура передує антидемпінговому розслідуванню і є початковим етапом, на якому приймається рішення про достатність наявних даних для початку антидемпінгового розслідування. Таким чином, *антидемпінгова процедура* — це розгляд відповідних документів скаржника стосовно достатності цих докумен­тів для порушення та проведення антидемпінгового розслідування.

Відповідно до статті 5 «Угоди про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року» для порушення процедури необхідна письмова заява, що має включати докази: демпінгу; шкоди в рамках сенсу статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року; причинного зв’язку між демпінговим імпортом та очікуваною або фактичною шкодою. Просте твердження, не підкріплене відповідними доказами, не може вважатися достатнім для розгляду його як заяви.

Якщо в результаті антидемпінгової процедури встановлено, що факт демпінгування, субсидування чи масового експорту справді має місце, відповідними органами розпочинається антидемпінгове розслідування. За відсутності достатніх доказів чи то демпінгу, чи то шкоди для виправдання продовження справи, заява відхиляється.

Спричинене антидемпінговою процедурою розслідування має три основні етапи:

* прийняття рішення про антидемпінгове розслідування;
* проведення антидемпінгового розслідування (проводиться розслідування, встановлюється факт наявності демпінгу, робиться попереднє визначення шкоди та причинно-наслідкового зв’яз­ку між нею та демпінгом, приймається рішення про застосування антидемпінгових заходів, продовжується розслідування з метою остаточного виявлення наявності демпінгу та шкоди, приймається остаточне рішення);
* завершення антидемпінгового розслідування (завершення роз­слідування через застосування чи незастосування остаточних антидемпінгових заходів на підставі даних розслідування).

**2. Економічні методи регулювання зовнішньої торгівлі**

До економічних методів регулювання зовнішньої торгівлі належать: внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи, валютно-кредитне регулювання та організаційно-технічне сприяння роз­витку експортного виробництва та експортування.

2.1. ***Внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи.***

2.1.1. *Експортні субсидії* — це фінансові пільги, що надаються урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та вивіз певних товарів за кордон. Метою їх надання є покриття частини витрат національних виробників для підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках.

Угода про субсидії та компенсаційні заходи (додаток 1А до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі) визначає, що субсидією є:

* фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли: уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов’язань (наприклад, гарантій за позиками); уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад, такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити); уряд надає товари та послуги крім загальної інфраструктури або закуповує товари чи послуги; уряд здійснює платежі до механізму фінансування, доручає або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, які б за звичайних умов виконувалися урядом, причому практика їх застосування такою установою фактично не відрізняється від практики, яку здебільшого вів би уряд;
* підтримка доходів чи цін у будь-якій формі (в розумінні статті XVI ГАТТ, 1994), а також вигода, що надається таким чином.

Згідно з цією ж Угодою, забороненою є адресна субсидія, тобто субсидія, надання якої обмежено колом певних підприємств, які розташовано в певному географічному реґіоні, що перебуває в межах юрисдикції органу, що надає її. Такі субсидії дають право іншим країнам вживати заходи правового захисту.

2.1.2. *Податкові пільги* як опосередковане субсидування експорту, надаються, як правило, в таких формах:

* повернення експортерам сум мита та податків, сплачених у процесі імпортування сировини, комплектуючих чи товарів, необхідних для виробництва продукції на експорт;
* звільнення від сплати опосередкованих податків на сировину, комплектуючі чи товарі, які використовуються у виробництві експортних товарів;
* дозвіл на створення спеціальних фондів для розвитку експортного виробництва, що не оподатковуються;
* відстрочування сплати певних податків;
* надання права на прискорену амортизацію основного капіталу;
* надання знижок як самим експортерам, так і суміжним виробництвам та сферам діяльності на ціни за користування електроенергією, транспортні послуги тощо.

2.1.3. *Кредитування експортерів* — надання фірмам-експор­терам через державні банки чи спеціальні органи короткострокових та довгострокових кредитів. Кредитні методи державного заохочення експортного виробництва та експортування в сучасних умовах стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце серед них належить прямому державному кредитуванню зовнішньоторговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приват­ного кредитування. Серед основних форм участі держави в кредитуванні експорту слід виділити:

* надання прямих експортних кредитів;
* рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками;
* використання фондів допомоги для поліпшення умов кредитування експортних угод;
* виплата бюджетних субсидій з метою підтримання пільгових процентних ставок по експортних кредитах;
* страхування експортних кредитів шляхом надання державних гарантій на них.

2.2. ***Валютно-кредитне регулювання.***

2.2.1. *Валютні обмеження* — сукупність нормативних правил, що встановлюються в адміністративному або законодавчому порядку, спрямованих на обмеження операцій резидентів та нерезидентів з іноземною валютною та іншими валютними цінностями (державний контроль над операціями, обмеження переказів валюти за кордон, блокування валютної виручки тощо).

За режиму валютних обмежень імпортери повинні отримати дозвіл відповідних органів на здійснення валютних розрахунків. Такий режим, як правило, поширюється на всі види операцій з валютою та валютними цінностями і має на меті скорочення відтоку валюти та валютних цінностей з країни з метою врівноважування платіжного балансу та підтримки курсу національної валюти.

2.2.2. *Механізми валютних курсів* — зниження (девальвація) та підвищення (ревальвація) курсу національної валюти під впливом ринкових чинників та державного регулювання шляхом валютних інтервенцій. Зниження курсу валюти веде до підвищення конкурентоспроможності товарів країни, що провела девальвацію своєї валюти, та одночасно ускладнює реалізацію іноземних товарів на внутрішньому ринку цієї країни. Девальвація валюти утворює додатковий імпортний бар’єр на шляху реалізації іноземних товарів, а з іншого боку, призводить до появи своєрідної експортної субсидії на експортні товари та пониження експортних цін. Ревальвація, тобто підвищення курсу валюти, дає протилежний економічний ефект: ускладнюється експорт, а імпорт спрощується. Підвищення курсу національної валюти може спричинити зниження цін імпортних товарів і, як наслідок, послаблення дії національних торговельно-економічних бар’єрів, що зробить ринок відкритішим та обумовить збільшення імпорту іноземних товарів.

2.2.3. *Імпортний депозит* (від лат. *depositum* — річ, віддана на збереження) — своєрідна імпортна застава, яку імпортер повинен внести в свій банк перед закупівлею іноземного товару. Ця застава вноситься, як правило, в іноземній валюті. Розмір імпортного депозиту встановлюється у вигляді певної частки від вартості імпортної угоди. Внесений до банку імпортний депозит за певний час (декілька місяців) повертається вкладникові, але відсотки при цьому не перераховуються. Протекціоністське значення імпортних депозитів у тому, що вони збільшують витрати на здійснення імпортної операції. Таким чином, імпортний депозит є елементом системи «*buy local*» — «купуй на місці», тобто механізму підтримки національного товаровиробника. Положенням ГАТТ дозволяється застосування імпортних депозитів лише за умов існування проблем з платіжним балансом, необхідності усунення його дефіциту.

2.3. ***Організаційно-технічне сприяння експорту*** — допомога, яка надається державою в різних формах суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності з метою активізації та підвищення ефективності національного експорту. В більшості країн ці заходи мають системний характер і здійснюються в рамках державних програм підтримки експортерів, розвитку експортного потенціалу чи стимулювання національного експортного виробництва та експорту.

Серед різноманітних форм організаційно-технічного сприяння національному експорту слід виділити:

* надання комерційної інформації про кон’юнктуру світових товарних ринків, тенденції їх розвитку, можливості та умови експортування;
* сприяння національним фірмам в отриманні великих замовлень, участі в міжнародних тендерах;
* підтримка в організації участі національних фірм в діяльності міжнародних виставок та ярмарків;
* представлення торговельними представництвами (місіями) державних та корпоративних інтересів національних експортерів у країні перебування;
* здійснення зв’язку з міжнародними урядовими та неурядовими організаціями з питань міжнародної торгівлі й представлення, обстоювання в них інтересів країни, а також окремих учасників зовнішньоторговельної діяльності;
* організація навчання та тренінгу експортерів-початківців, пошук партнерів, допомога у встановленні перших контактів, експортне та правове супроводження угод;
* створення адекватної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.