

Лекція 3

Державне регулювання світових цін

Зміст

| | |
|--|---|
| 1. Основні методи державного втручання у світове ціноутворення | 1 |
| 2. Мита і їх роль у світовому ціноутворенні | 3 |
| 3. Використання державою нетарифних методів впливу на світові ціни . | 5 |
| 4. Приховані форми державного впливу на світові ціни | 7 |
| 5. Фінансові інструментарії державного втручання в ціноутворення . . . | 9 |

1. Основні методи державного втручання у світове ціноутворення

Державне втручання у світові ціни здійснюється за допомогою законодавчих, адміністративних і бюджетно-фінансових заходів і являє собою особливий рід протекціонізму. Під протекціонізмом розуміється державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгівлі на світовому ринку. З погляду сфери прояву і механізму впливу на процес ціноутворення, економісти-міжнародники виділяють кілька форм державного регулювання світових цін:

- безпосередню участь держави у сфері виробництва та обігу;
- вплив на ринкову рівновагу;
- використання антимонопольних законів, політики доходів, кредитно-грошової системи і бюджетів.

Інструментарій державного втручання у світове ціноутворення — це прямі і непрямі методи.

До прямих методів відноситься централізоване адміністративне встановлення цін на окремі товари та послуги. Широко використовується в таких країнах, як Франція, Бельгія, Нідерланди, Росія, Україна, Казахстан та ін.

Характерною його особливістю є те, що пряме втручання у світове ціноутворення (рис. 1) здійснюється, головним чином, в галузі громадського користування чи інших галузях, що мають стратегічний характер для окремих країн (енергетика, транспорт, зв'язок, водопостачання і т. п.).

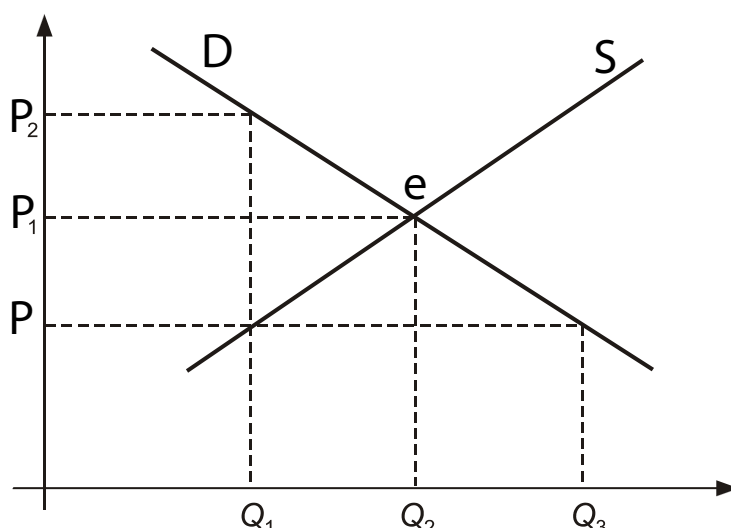


Рис. 1. Наслідки прямого державного втручання у світове ціноутворення

Держава може впливати прямо на ціни за допомогою законодавчих актів або використовувати різноманітні тарифні та нетарифні методи. Низхідна крива попиту D і пропозиції S характеризує ринкову рівновагу до використання методу державного втручання в ціноутворення. У цих умовах за ціною P буде реалізовано Q_3 товарів. Підвищення державою експортної ціни з P_1 до P_2 тягне за собою зниження обсягу ринку з Q_2 до Q_1 . За даною ціною споживачі будуть купувати менше товарів, а виробники не будуть виробляти більше, оскільки різницю в цінах поглинуть податки. Якщо знижується ціна на товари, то збільшується обсяг ринку. Дане зниження ціни можливе за умови використання непрямих методів державного втручання у світові ціни.

Непрямі методи державного впливу на світові ціни представляють собою регулювання сукупного попиту за допомогою тарифів і мит, податкової політики, кредитів, різного роду квот і субсидій, державних замовлень і закупівель, надання допомоги підприємствам-експортерам і країнам, що здобуваються товари та послуги країн-експортерів. Розкриваючи сутність непрямих методів, необхідно відзначити, що держава не прямо впливає на світові ціни, а лише на ті фактори, які значною мірою впливають на них.

Державне втручання в ціноутворення на світовому ринку тісно пов'язане з розвитком міжнародної торгівлі і реалізується на основі поєднання прямих і непрямих методів регулювання цін. Співвідношення даних методів по країнах і в часі різноманітне. Більш глибокий аналіз дозволяє виділити деякі загальні закономірності даного втручання:

- по-перше, воно може бути одностороннім, коли способи державного регулювання цін використовуються в односторонньому порядку без узгодження і консультацій з її торговими партнерами;

- по-друге, — двостороннім, коли заходи торговельної політики узгоджуються між країнами;
- по-третє, — багатостороннім, коли торгова політика узгоджується і регулюється багатосторонніми угодами на світовому чи регіональному ринках за участю міжнародних та регіональних організацій та спілок.

Табл. 1. Основні непрямі методи державного впливу на світові ціни

| Тарифні методи | |
|----------------------------|---|
| митні збори, тарифні квоти | |
| Нетарифні методи | |
| Кількісні | квотування, ліцензування, «Добровільні обмеження» |
| Приховані | державні закупівлі, вимоги про зміст місцевих компонентів, стандартів, субсидії |
| Фінансові | кредитування, демпінг, допомога |

Непрямі методи державного впливу на світові ціни поділяються на тарифні й нетарифні, їх класифікація представлена в Таб. 1.

2. Мита і їх роль у світовому ціноутворенні

Найбільш поширеним методом державного впливу на ціни є тариф, або мито, що представляє собою державний податок на товари, що перетинають кордони країн. Якщо мито стягується вивозить країною, то вона називається вивізним митом. Якщо країною, через яку товари провозяться, — транзитним митом. Якщо країною що ввозить — ввізним митом. Остання вважається найпоширенішою у світовій практиці.

З метою створення цінової переваги, а значить і підвищення конкурентоспроможності товарів національного виробництва, держави широко використовують ввізне мито або, так звану, імпортне мито, яке є засобом підвищення цін на імпортні товари.

Мито виступає як акцизний податок на імпортні товари. Вона вводиться з метою отримання доходів або створення цінових умов для конкурентоспроможності національних товарів. Умова призначення мита зумовило їх поділ на:

- фіскальні — використовуються державою на товари, які не виробляються в країні;

- протекціоністські — призначені для захисту національних товаровиробників та стимулювання внутрішнього виробництва товарів, які обкладаються даним видом мит.

Оскільки мита включаються до ціни товарів і послуг та перекладаються на споживача, їх застосування відіграє важливу роль у світовому ціноутворенні (рис. 2).

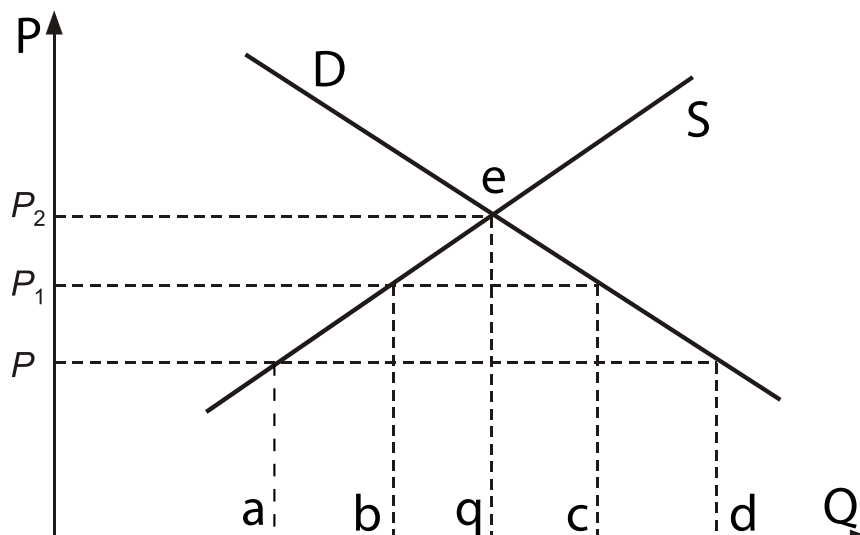


Рис. 2. Вплив захисної політики на ціни

Наприклад, країна ввела мито на імпортне взуття, але виробництво вітчизняної продукції має достатньо широку базу в самій країні. До чого призведе дана міра? По-перше, із зростанням мита від P до P_1 зросте ціна, по-друге, введення мита дозволить національним підприємствам збільшити обсяг виробництва і розширити асортимент взуття, оскільки ціна на імпортне взуття зросте. Імпортери в даному випадку нічого не виграють. Їх виробництво за новою світовою ціною знизиться від ad до bc .

Ставка мита може встановлюватися як грошовий податок в розрахунку на одиницю товару і у вигляді відсотка. На основі цього мита ділять на:

- специфічні — встановлюються на одиницю товару;
- вартісні (одворні) — величина податку визначається у вигляді відсотка від вартості продукції.

В даний час країни широко використовують змішане мито — грошовий податок на одиницю товару і відсоток від вартості всієї продукції.

Диференціація митних зборів залежить від багатьох факторів. Великий вплив на їх величину надає ступінь обробки товару. Більш високими митами обкладаються трудомісткі готові вироби, оскільки сильна іноземна конкуренція на ринку цих товарів може призвести до закриття вітчизняних підприємств

і підвищити загальний рівень безробіття в країні. Наприклад, у США мито на бавовну ставе 1,1%, на бавовняні тканини — 8,7%, а на одяг — 22,7%. У країнах ЄС шкіряну сировину і бавовна ввозяться безмитно, тоді як взуття, тканини і телевізори обкладаються митом у 20–22%. Дифференціація мит залежить від рівня розвитку країни: чим він нижчий, тим вище ставки мит.

3. Використання державою нетарифних методів впливу на світові ціни

До нетарифних методів впливу держави на світові ціни відносяться:

- квотування;
- ліцензування;
- «добровільне обмеження»;
- державні замовлення і закупівлі;
- вимоги про зміст місцевих компонентів;
- стандарти;
- субсидії;
- кредитування;
- демпінг;
- різного вида допомога.

Ці методи можна розділити на три групи: кількісні, приховані, фінансові. Уряди багатьох країн широко використовують їх в торговельній політиці, тим самим не прямо, а опосередковано впливаючи на ціноутворення. Перевага нетарифних методів полягає в наступному:

- по-перше, вони вважаються більш прийнятними в торговельній політиці, оскільки не є додатковим податковим тягарем для населення;
- по-друге, їх використання може швидше привести до шуканої мети;
- по-третє, ці методи майже не регулюються міжнародними угодами.

До кількісних нетарифних методів відноситься квотування — різновид заходів з регулювання діяльності на світовому ринку, що вводяться державами та міжнародними організаціями щодо обмеження виробництва, експорту та імпорту товарів. Застосовується з метою збалансування поставок і платіжних балансів для досягнення еластичності попиту і пропозиції на внутрішньому ринку. Реалізується при використанні квоти.

Квота — кількісна нетарифна міра обмеження експорту та імпорту товару в протекціоністських цілях певною кількістю або сумою на обумовлений проміжок часу. За напрямками дії квоти діляться на імпорнтні та експортні.

Імпорнтна квота — нетарифний кількісний спосіб обмеження ввезення певних товарів або послуг в країну. Найчастіше встановлюється з цінових міркувань, іноді величина квоти визначається політичною ситуацією. Взаємозв'язок імпорнтної квоти і ціни на товар наведен на рис. 3.

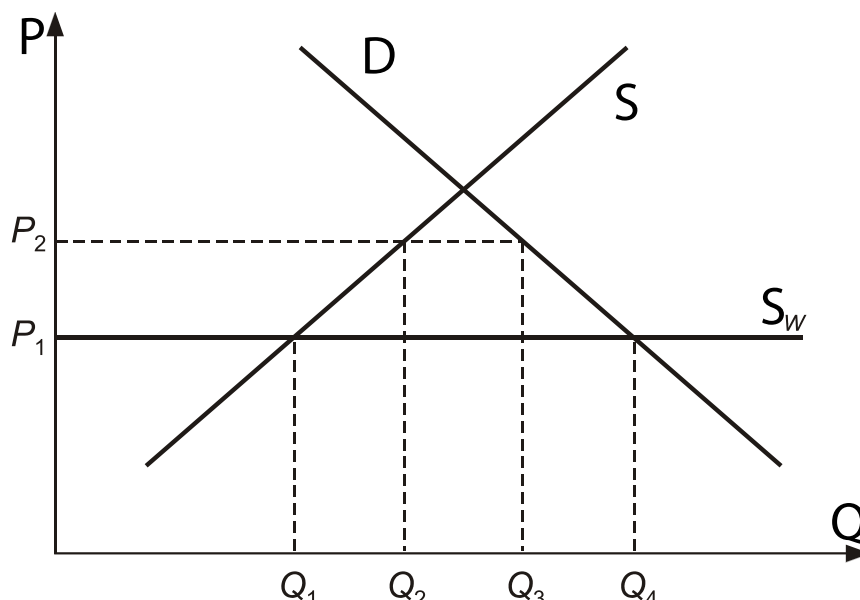


Рис. 3. Взаємозв'язок імпорнтної квоти і ціни на товар

Припустимо, що внутрішня пропозиція товару в країні становить S , а попит D . Пропозиція аналогічного товару з-за кордону необмежено і дорівнює P_w за світовою ціною P_1 . У цій ситуації внутрішнє виробництво товару, при ціні P_1 , складе Q_1 споживання Q_4 , імпорнт товару $Q_4 - Q_1$. Країна вирішує обмежити імпорнт товару ввівши імпорнтну квоту у розмірі Q_2 . В результаті скорочення зовнішнього пропозиції внутрішні ціни на товар піднімаються до P_2 , внутрішній попит скоротиться до Q_3 , імпорнт зменшиться до розміру квоти Q_2 .

Таким чином, введення квот на пряму пов'язане з підвищенням цін, скороченням попиту і стимулюванням національного виробництва товарів.

Захищаючи місцевих виробників, держава визначає споживчу ціну на ввезену продукцію на рівні ціни більш дорогого продукту вітчизняного виробництва. Імпорнтну квоту використовують майже всі країни світу.

Експортні квоти країни використовують у відповідності з міжнародними стабілізаційними відносинами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару, або для запобігання вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку. Часто квоти застосовуються для забезпечення вітчизняних виробників достатніми товарними запасами за нижчою ціною,

для попередження виснаження природних ресурсів, а також з метою підвищення цін на експорт шляхом обмеження поставок на зарубіжні ринки.

Крім вищезазначених квот, специфічним типом квотування є ембарго, яке повністю забороняє торгівлю. Найчастіше його використовують у політичних цілях для тиску на країни. Особливо часто застосовують ембарго США, Англія та інші розвинені країни.

Ембарго для країни має важкі економічні та соціальні наслідки. Разом з тим, воно, за принципом бумеранга, відбивається на країні, яка його використовувала.

Важливим методом втручання в світове ціноутворення є ліцензування. Ліцензування це дозвіл на здійснення торгових операцій. Вимога ліцензування торгівлі може не тільки обмежити імпорт або експорт шляхом прямої відмови, але також привести до погіршення торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками і невизначеністю.

Одна з форм кількісного обмеження імпорту в країну є «добровільне» обмеження експорту, яке являє собою зобов'язання одного з партнерів по торгівлі обмежити або не розширювати обсяг експорту, прийнятого в рамках міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товарів. Прикладом «добровільного» обмеження експорту можуть служити взаємини США, Японії та Європейського Союзу. Так, Японія «добровільно» обмежує свій експорт автомобілів у США, телевізорів — у Великобританію, Бельгію, Нідерланди і Люксембург.

Ембарго, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту є кількісним інструментарієм нетарифних методів державного втручання в економіку і, так само як квоти, істотно впливають на світові ціни.

4. Приховані форми державного впливу на світові ціни

Державний протекціонізм у світовому ціноутворенні широко використовується в прихованих його формах. За оцінками деяких економістів, у світовій практиці спостерігається кілька сотень видів прихованих форм впливу урядів на ціни, за допомогою яких країни можуть в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт. Серед них особливе місце займають державні закупівлі і замовлення, стандартизація продукції, адміністративні зволікання, внутрішні збори і податки, вимоги про зміст місцевих компонентів і т. п.

Аналіз політики державних замовлень і закупівель свідчить про те, що однією з найважливішої закономірностей прихованого протекціонізму є порушення узгоджених принципів міжнародної торгівлі.

Державні закупівлі являють собою вимоги від державних органів і підприємств купувати товари тільки у національних фірм. Віддаючи перевагу власним виробникам при закупівлі товарів, уряду широко використовують ці-

новий механізм. Наприклад, дозволяється купувати імпорتنу продукцію тільки в тому випадку, якщо ціна на неї буде вище, ніж на аналогічні товари вітчизняного виробництва.

У світовій практиці можна зустріти безліч законодавчих актів, за якими на окремі продукти встановлюється мінімальний відсоток вартості, яка повинна мати вітчизняне походження, щоб цей продукт міг би реалізуватися всередині країни. Вимоги про зміст місцевих компонентів найчастіше використовуються країнами, що розвиваються і припускають нарощування вітчизняного виробництва цих товарів.

До прихованій формі протекціонізму у світовому ціноутворенні також відносяться технологічні бар'єри, які перешкоджають імпорту товарів (вимоги про національні стандарти, про отримання сертифікатів якості імпоротної продукції, про специфічну упаковку і маркування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм, вимог про захист місцевого товаровиробника і т. п.). Для того щоб блокувати збут товарів іноземного виробництва та забезпечити можливість продажу вітчизняної продукції, уряди країн встановлюють стандарти за класифікацією, маркуванням, проведенням випробувань імпортованих товарів .

Застосування нетарифних обмежень повинно здійснюватися відповідно до норм і принципів СОТ:

- при кількісних обмеженнях імпорту та експорту (квотування і ліцензування);
- при використанні технологічних бар'єрів (стандарти, сертифікати якості товарів, вимоги до упаковки, маркування та ін.);
- при здійсненні платежів (імпортні депозити, ковзаючі збори, пільги для окремих галузей, підприємств та ін.);
- за участю держави у зовнішньоторговельних операціях (субсидування експорту, держімпорт, держторгівлю);
- при розширенні внутрішніх можливостей підприємств по оновленню основних виробничих фондів (індексація амортизації, зміна можливих норм амортизації основних засобів, надання підприємствам-експортерам відстрочок зі сплати податку на додану вартість під час введення обладнання на період проектного терміну монтажу та введення в експлуатацію).

5. Фінансові інструментарії державного втручання в ціноутворення

Фінансовими методами впливу урядів країн на ціноутворення є субсидії, кредитування, демпінг, фінансова допомога.

У сучасних умовах, з метою стимулювання експорту та обмеження імпорту на окремі товари і послуги, багато країн широко практикують субсидування.

Субсидія це допомога у грошовій або натуральній формі, що представляється державою за рахунок бюджету вітчизняним фірмам і підприємствам, а також іноземним державам і фірмам з метою підтримки національних виробників на світовому ринку.

Субсидування є однією з найважливіших форм державного втручання в ціноутворення. Реалізуючи свої товари за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, експортери несуть величезні збитки і не отримують прибутку. З метою підтримки їх конкурентоспроможності країни за рахунок державного та місцевого бюджетів здійснюють пряме субсидування. Багато урядів не обмежуються тільки спеціальними субсидіями, а використовують і інші методи. Оскільки пряме субсидування експорту заборонено правилами Світової організації торгівлі, положеннями обмежувальної ділової практики (ОДП) та іншими міжнародними організаціями, а його застосування занадто очевидно для конкурентів, держава вдається до таких форм компенсації збитків експортерів, як уявлення вітчизняним виробникам набору різного виду послуг:

- безкоштовна інформація про ринки і цінах;
- організація торговельних виставок;
- проведення ярмарків;
- встановлення контактів між представниками ділових кіл різних країн і місцевими виробниками.

Непряме субсидування експортерів здійснюється банками:

- надання пільг по сплаті податків;
- пільгові умови страхування;
- позики за ставкою нижче ринкової;
- повернення ринкових мит і т. п.

Характерним прикладом державної підтримки цін на різні товари та послуги можуть служити країни Європейського співтовариства. Ще за часів зародження цієї регіональної організації склалася ціла система фінансової стабілізації цін на сільськогосподарську продукцію її учасників:

- інтервенція, відповідно до якої ЄС встановлює мінімальну ціну на сільгосппродукцію і закупає її за цією ціною, якщо ринкова ціна є нижчою;
- експортні компенсації, виступаючі як субсидії на експорт продукції за межі ЄС;
- квоти, строгий контроль за обсягами продукції, виробленої кожним учасником ЄС.

Деякі економісти вважають, що якби не було системи державної підтримки цін на європейському ринку, то ціни, які існують на вільному ринку, перевищили б їх у кілька разів. Економічно більш кращим методом обмеження імпорту є внутрішнє, а не експортне субсидування, яке здійснюється за допомогою національних банків. Фінансуючи вітчизняних виробників, товари яких реалізуються на внутрішньому ринку, держава тим самим надає їм більш сприятливі умови в ціновій конкуренції по відношенню до фірм-імпортерів. Отримавши субсидію, місцеві товаровиробники мають можливість реалізувати більше своєї продукції і розширити частку ринку. Про взаємозв'язок внутрішніх субсидій і цін на національному ринку можна судити за даними рис. 4.

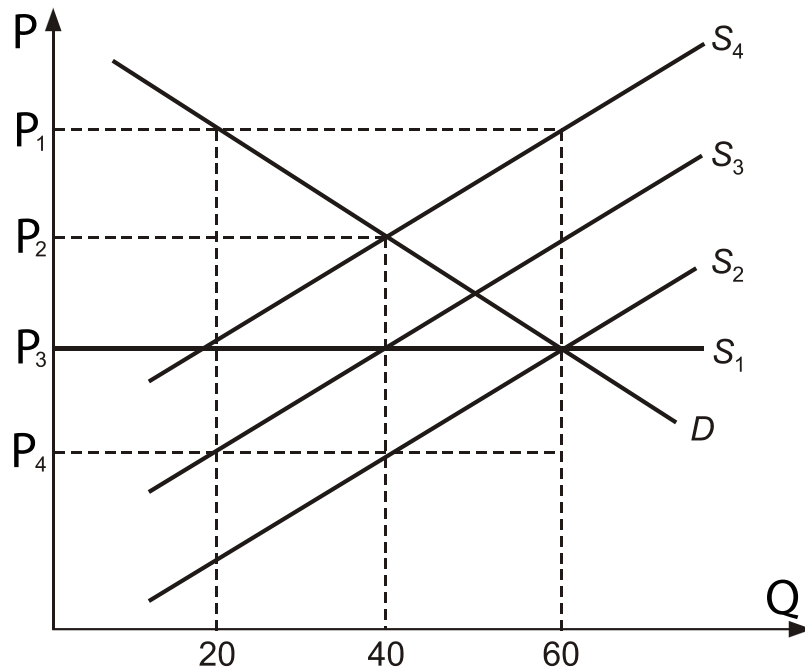


Рис. 4. Взаємозв'язок внутрішніх субсидій і цін на національному ринку

- де P_1 — внутрішня ціна до початку торгівлі (150 ум. Од.);
 P_2 — внутрішня ціна при наданні субсидії (125 ум. од.);
 P_3 — світова ціна (100 ум. Од.);
 P_4 — демпінгова ціна (85 ум. Од.);

D — попит;

S_1, S_2, S_3, S_4 , — функції пропозиції.

Уявімо, що внутрішня ціна P_1 до початку торгівлі та до надання субсидії склала 150 умовних грошових одиниць. Після початку торгівлі при світовій ціні P_3 в 100 умовних грошових одиниць країна виробляє 20 одиниць товару і 40 одиниць товару імпортує. Внутрішнє споживання складає всього 60 одиниць. Отримавши субсидію в 50 умовних грошових одиниць, вітчизняні виробники можуть знизити свою ціну на рівень субсидії і збільшити виробництво з рівня S_4 до рівня S_2 .

В умовах науково-технічної революції субсидування активно використовується для фінансування фундаментальних наукових досліджень, досвідчених конструкторських робіт, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, для підготовки кадрів і т. п.

Експортне субсидування — являє собою бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Таким чином, субсидування являє собою найбільш завуальовану форму цінової конкуренції на світовому ринку. Це відноситься в рівній мірі як до виробників товарів для внутрішнього ринку, так і до експортерів, оскільки їм держава надає спеціальні бюджетні виплати. На субсидування розвинені країни витрачають величезні кошти. Про це говорять такі дані: в 90-х роках внутрішні субсидії в США на молоко склали приблизно 60% від продажної ціни, в Європейському Союзі — 50%, в Японії — 80%, а на цукор — відповідно, 75%, 75% і 70%.

Система фінансових розрахунків між країнами у вигляді «плаваючих курсів» створила нові можливості для застосування валютного демпінгу. «Плаваючі курси» мають прямий зв'язок з рівнем цін, так як ціна на товари постійно «плаває» з курсами валют.

У світовій економіці з експортним субсидуванням тісно пов'язане експортне кредитування або міжнародний кредит.

Міжнародний кредит це нетарифний метод зовнішньоекономічної політики, яка передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експортної діяльності.

Експортне кредитування робить досить сильний вплив на світові ціни. Воно здійснюється шляхом надання валютних і товарних ресурсів іноземним позичальникам на умовах повернення, терміновості і сплати відсотків, переважно у вигляді позик.

Залежно від того, хто безпосередньо кредитує іноземного покупця, експортне кредитування може бути фірмовим або банківським. У багатьох випадках експортне кредитування виступає як урядових кредитів або кредитів урядових органів.

Необхідно відзначити, що фірмові і банківські приватні експортні кредити мають державні гарантії від різного виду ризиків в рамках систем їх страхування. За даними Міжнародного валютного фонду, експортне кредитування сконцентровано на невеликій групі країн. Приблизно 63% всіх експортних кредитів у світовій економіці отримують лише десять країн, серед них Росія, Китай, Бразилія, Мексика та ін. Особливістю експортного кредитування в світі є їх пов'язаний характер, тобто кредити обумовлені закупівлею певної продукції в країні, що надала кредит. Наприклад, кредити, отримані Росією від США і Канади, були в основному пов'язані із закупівлею зерна в цих країнах.

У світовій практиці широко використовується пільгове кредитування експорту. Особливо часто воно застосовується урядами Японії, Франції та Великобританії.

Крім субсидій держава застосовує і інші форми підтримки експорту (наприклад, іноземна допомога). Ця форма втручання в ціноутворення має особливе значення для отримання контрактів на реалізацію проектів по створенню залізниць, електростанцій, телекомунікацій. Деякі економісти стверджують, що 1/3 товарів виробничого призначення, що реалізуються на світовому ринку, фінансується за допомогою «допомоги».

Однією з форм фінансових методів втручання у світове ціноутворення є демпінг.

Демпінг це експорт товарів за цінами, які значно нижчі за ціни країни-експортера, за умови, що такого виду продаж завдасть сильного шкоди відповідній галузі в країні імпортеру.

Здійснюється демпінг за рахунок окремих фірм, а також державних субсидій експортерам.

Демпінг виступає в наступних формах:

- спорадичний демпінг — продаж зайвих товарних запасів на зовнішніх ринках за заниженими цінами. Причиною є наявність зайвих товарів, які не можуть бути реалізовані на внутрішньому ринку. Фірма стоїть перед дилемою: або знищити товар і розоритися, або продати його на зовнішньому ринку за низькою ціною;
- навмисний демпінг — тимчасове зниження експортної ціни з метою витіснення конкурента з ринку і подальшого встановлення монопольної ціни. Ціни в даному випадку будуть нижче витрат виробництва і собівартості виробництва товарів;
- зворотний демпінг — завищення цін на експортну продукцію в порівнянні з цінами продажу її на внутрішньому ринку. На практиці зворотний демпінг зустрічається дуже рідко;

- взаємний демпінг — зустрічна торгівля двох країн одними і тими ж товарами за заниженими цінами.

Умови здійснення демпінгу:

- по-перше, відмінності в еластичності попиту на товар в різних країнах — попит на національному ринку повинен бути менш еластичним, ніж попит на даний товар за кордоном;
- по-друге, кон'юнктура ринку і конкуренція — недосконала конкуренція дозволяє виробникові встановлювати і диктувати ціни;
- по-третє, сегментування ринку — здатність відгородити високі внутрішні ціни від зовнішнього ринку.

Демпінг використовується, насамперед, з метою придушення ринку та його захоплення, він прямо пов'язаний із цінами на товари і послугами. Застосовуючи демпінг, фірми спочатку несуть величезні матеріальні та фінансові збитки, а надалі отримують надприбутки. Початкові втрати фірм, які застосували на світовому ринку демпінг, компенсуються, як правило, за рахунок завищення цін на інші товари або на ті ж товари на інших ринках, у тому числі і на внутрішньому ринку країни-експортера. Якщо демпінг застосовують державні підприємства, то їх втрати покриваються субсидуванням експортних поставок з коштів державного бюджету.

Економічний зміст взаємозв'язку експортного субсидування і цін наочно представлено на рис. 5.

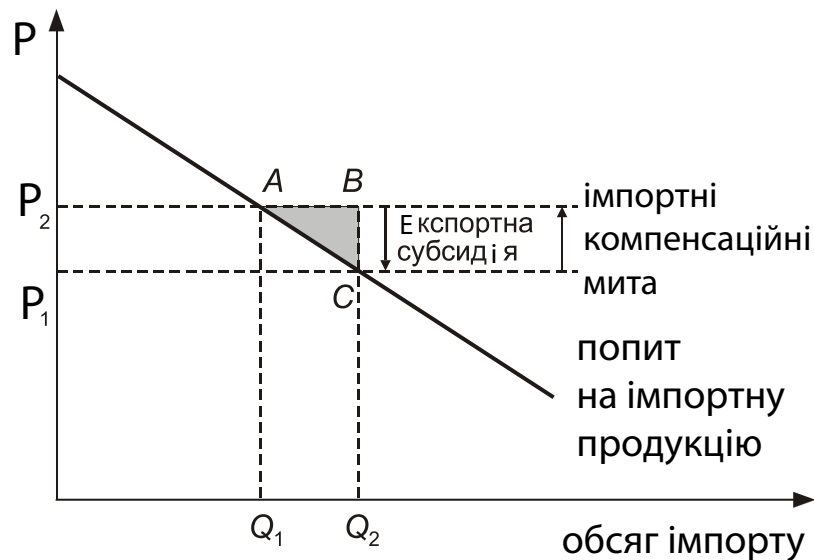


Рис. 5. Взаємозв'язок експортних субсидій, компенсаційних мит і цін

де P_1 — ціна після надання субсидії;
 P_2 — вільна ціна.

В умовах вільної торгівлі ринковий попит дорівнює рівноважній ціні P_2 . У точці А досягається максимум переваг від зовнішньої торгівлі для всього світового господарства. Експортне субсидування опускає криву пропозиції до точки С, що дозволяє збільшити імпорт і знизити ціну до P_1 .

З метою зменшення витрат, пов'язаних із застосуванням демпінгу на світовому ринку, країни, в які реалізований товар за демпінговими цінами, згідно з правилами Всесвітньої торгової палати, мають право обкладати його спеціальним антидемпінговим імпортним митом, що дорівнює різниці між внутрішньою ціною на ринку країни-експортера і ціною, по якій даний товар експортується.

Незважаючи на те що використання демпінгових цін на світовому ринку заборонено СОТ та іншими міжнародними та регіональними організаціями, багато країн застосовують його і в даний час. Так, з початку 80-х років кожні п'ять років тільки проти американських корпорацій висувається понад 100 звинувачень у демпінгу. За цей же термін США порушили понад 350 претензій до інших країн, а країни ЄС — 280. Стратегія демпінгу характерна для продажу енергоносіїв, автомобілів, деревини, верстатів. Уряди країн, в торгівлі з якими застосовуються демпінгові ціни, обмежують продаж дешевих імпортних товарів, що підривають розвиток виробництва національних товарів. У боротьбі з демпінговими цінами вони також широко використовують різного виду мита, а іноді застосовують ембарго.

На сучасному етапі розвитку світової економіки особливо важливого значення набуває проблема використання валютного демпінгу. Як зазначалося вище, товарний демпінг в основному здійснюється за рахунок прибутків, отримуваних на внутрішньому ринку, і державних субсидій. Передумовою валютного демпінгу служить зниження курсу валюти країни-експортера, тому він безпосередньо пов'язаний з необхідністю державного втручання у вигляді урядового рішення про девальвацію валюти, яка дає можливість фірмам знижувати свої експортні ціни у валюті країни-покупця.

Таким чином, суперечка про те, чи повинна держава втручатися в економіку і забезпечувати економічне зростання, переконливо дозволив світова фінансова криза. Вже немає сумніву, що всі рішення, які приймають уряди країн по податках, тарифах, субсидіях, відсотковими ставками за кредитами, по валютних курсах, а також з питань освіти, охорони здоров'я, підготовки кадрів і т. п. напряду або побічно характеризують державний вплив на економічні процеси як усередині країни, так і на світовому ринку.