

Тема 4. Нетарифні методи регулювання торгової політики

1. Кількісні обмеження
2. Приховані методи торгової політики
3. Фінансові методи торгової політики
4. Некономічні методи регулювання

Кількісні обмеження (Quantative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торгового обороту, визначальна кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту або імпорту.

Вимірювання нетарифних методів

Для вимірювання нетарифних методів зазвичай використовують один з наступних індексів:

Індекс частотності (frequency index) – індекс, що показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями. Зазвичай використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не показує відносну важливість обмеження окремих статей імпорту і їх ефективність для економіки.

Індекс покриття торгівлі (trade coverage ratio) – показує вартісну частку експорту або імпорту, покриту нетарифними обмеженнями. Слабкістю цього індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

Індекс впливу на ціни (price impact index) - співвідношення ціни світового ринку і внутрішньої ціни на товар, імпорт або експорт якого піддається нетарифних обмежень. Недоліком індексу є те, що далеко не вся різниця між внутрішньою і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

Зазвичай для цілей сумісності з допомогою одного з перерахованих індексів розраховують вартість нетарифних бар'єрів у вигляді еквівалента адвалорного мита (відсоток від митної вартості товару). Проведене в США в середині 70-х років дослідження нетарифних обмежень імпорту 90 різних товарів 15 розвиненими країнами показало, що, наприклад, при імпорті м'ясних продуктів Японією, номінальний тариф на які становить лише 13%, нетарифні обмеження імпорту м'яса збільшують його ціну на японському ринку по порівняно зі світовою ще на 161%. У США при номінальному тарифі на імпорт фруктів в 7%, використовуваних крім того нетарифні обмеження збільшували внутрішню ціну фруктів ще на 128%. Але і тут виникає проблема, пов'язана з тим, що на один і той же товар можуть накладатися і мито, і нетарифні обмеження; при цьому якщо мито завжди є мірою обмеження, то нетарифні бар'єри тільки за певних умов.

Наприклад, якщо імпорт товару підлягає обкладенню митом та квотуванню, то мито виконує свою обмежувальну функцію завжди, незалежно від кількості завезеного товару. Квота ж стає обмеженням тільки після того, як імпорт досяг обумовленого владою обсягу.

Найчастіше перед урядом виникає альтернатива: який інструмент торговельної політики - тарифний або нетарифний - використовувати в конкретній ситуації. нерідко перевагу віддається нетарифних методів, оскільки політично вони вважаються більш прийнятними, бо не є, в відміню від тарифів, додатковим податковим тягарем для населення. Крім того, нетарифні заходи у відомому сенсі більш зручні в досягненні бажаного результату. наприклад, куди простіше офанічіть імпорт сталі до 3 млн. Т шляхом введення кількісного Офанічення імпорту в розмірі 3 млн. Т, ніж вираховувати ту ставку імпортного тарифу, яка дозволить знизити імпорт до бажаної величини. Нарешті, нетарифні обмеження майже не регулюються міжнародними угодами, і, використовуючи їх в свою торговельну політику, уряду почуваються вільніше, ніж при запровадження тарифних офанічень, які регулюються Світової організації торгівлі організацією торгівлі (СОТ).

У більшості випадків використання нетарифних методів, особливо інтенсивних кількісних, поряд навіть з відносно ліберальним митним режимом призводить до більш обмежувального характеру державної торговельної політики в цілому.

Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод, які координують торгівлю певним товаром. Кількісні обмеження включають квотування (контингентування), ліцензування і «добровільне» обмеження експорту.

Квотування / Контингентування

Найбільш поширення формою кількісних обмежень є квота або контингент. Ці два поняття мають практично одне і те ж значення з тією різницею, що поняття контингенту іноді використовується для позначення квот сезонного характеру.

@ Квота (quota) – кількісна нетарифних міра обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

По спрямованості їхньої дії квоти поділяються на:

- *експортні* – вводяться або відповідно з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), або урядом країни для запобігання вивезення товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

ОПЕК чи Організація країн-експортерів нафти (ОПЕС, англ. The Organization of the Petroleum Exporting Countries) — картель, створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту. Членами даної організації є країни, чия економіка залежить від доходів з експорту нафти. Члени (2018): Алжир, Ангола, Індонезія, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, Лівія, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Нігерія, Еквадор, Габон, Венесуела, Екваторіальна Гвінея.

- *імпортні* - вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав. наприклад, США

накладали квоту в 5,7 млн. л. на імпорт молока і сметани з Нової Зеландії, в 104 тис. кг на імпорт морозива з Нідерландів, в 3,4 млн. кг на імпорт швейцарського сиру з Швейцарії.

За охопленням квоти діляться на:

- глобальні - встановлюються на імпорт або експорт певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується. сенс таких квот звичайно полягає в забезпеченні необхідного рівня внутрішнього споживання, і обсяг їх обчислюється як різниця внутрішнього виробництва і споживання товару.

- індивідуальні – встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар. Такі квоти встановлюються зазвичай на основі двосторонніх угод, які дають основні переваги в експорті або імпорті товару тим країнам, з якими є тісні взаємні політичні, економічні та інші інтереси.

РИСУНОК КВОТА - РИСУНОК 7 практикуму

Головна відмінність полягає в інтерпретації ефекту доходів c . В разі імпортного тарифу ефект доходу полягає в перерозподілі доходів від споживачів до державного бюджету. У разі імпоротної квоти додаткові доходи також перерозподіляються від споживачів, але не в державний бюджет, а на користь імпортують компаній, які в рамках квоти отримують можливість купити Q_3Q_2 товару за низькою світової ціні P_w і перепродати його споживачам по підтримуваної за допомогою квоти високою внутрішньою ціною P_q .

В результаті імпортери перехоплюють додаткові доходи. Щоб забрати частину цих доходів до державного бюджету, держава влаштовує аукціони по конкурсному продажу ліцензій, дають право імпортувати або експортувати товар в рамках квоти. Збори від продажу ліцензій надходять до державного бюджету.

	Імпортний тариф	Імпортна квота
Зміст ефекту доходу полягає в	перерозподілі доходу від споживачів до бюджету	перерозподілі доходу від споживачів імпортують компаніям
Зростання внутрішнього попиту на товар	призводить до збільшення його імпорту	призводить до підвищення його внутрішньої ціни
Адміністрування	досить компактних митних органів	вимагає створення громіздкої системи розподілу ліцензій
Обмежувальний ефект	залежить від коливання імпортних цін	точно обмежує імпорт бажаним кількістю

	Імпортний тариф	Експортна субсидія
Відносна ціна імпортованих товарів на світовому ринку	скорочується	збільшується
Відносна ціна експортних товарів на світовому ринку	збільшується	скорочується
умови торгівлі	поліпшуються за рахунок інших країн	погіршуються на користь інших країн
Внутрішня ціна імпортованих товарів	збільшується (знижується в разі парадоксу Метцлера)	залишається колишньою
Внутрішня ціна експортних товарів	залишається колишньою	збільшується (знижується в разі парадоксу Метцлера)
Внутрішній попит на експортні товари	залишається колишнім	знижується залишається колишнім
Внутрішній попит на імпортовані товари	знижується	залишається колишнім

Ліцензування

Тісно пов'язаний з квотуванням інший вид державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, званий ліцензуванням.

@ **Ліцензування (licensing)** – регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, що видаються державними органами на експорт або імпорт товару у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

Ліцензування може бути складовою частиною процесу квотування (І тоді його економічний зміст повністю збігається з розглянутим вище) або бути самостійним інструментом державного регулювання.

У першому випадку ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти; у другому – набуває ряд конкретних форм:

- *разова ліцензія* – письмовий дозвіл терміном до 1 року на ввезення або вивезення, вищавае урядом конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;

- *генеральна ліцензія* – дозвіл на ввезення або вивезення того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;

- *глобальна ліцензія* – дозвіл ввезти або вивезти даний товар в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;

- *автоматична ліцензія* – дозвіл, видаваний негайно після отримання від експортера або імпортера заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

Ліцензування використовується багатьма країнами світу, що насамперед розвиваються, для цілей державного регулювання імпорту.

Розвинені країни найчастіше використовують ліцензії як документ, що підтверджує право імпортера на ввіз товару в рамках встановленої квоти.

Механізми розподілу ліцензій, використовуються різними країнами, вельми різноманітні:

- *аукціон* – продаж ліцензій на конкурсній основі. вважається самим економічно ефективним способом розподілу ліцензій, здатним принести доходи державній скарбниці, порівнянні з доходами від митної мита на той же товар. В США, наприклад, з початку 80-х років стали практикуватися аукціони з конкурсною продажу американських імпортних квот, але не серед потенційних американських імпортерів, а серед іноземних експортерів. Ліцензія діставалася тому експортеру, який пропонував за неї найвищу ціну як за право експортувати товар в США в рамках квоти. такі аукціони проводилися для розподілу ліцензій на імпорт відеомагнітофонів, цукру, автомобілів;

- система явних переваг – закріплення урядом ліцензій за певними фірмами пропорційно розмірам їхнього імпорту за попередній період або пропорційно структурі попиту з боку національних імпортерів. Зазвичай цей метод використовується для підтримки тих фірм, які змушені скоротити імпорт товару через введення квот, що дозволяє зменшити їхній лобістський тиск на уряд з метою скасувати ці ліцензії. В США така система використовувалася на початку 70-х років для розподілу ліцензій на імпорт нафти;

- розподіл ліцензій на позаціновій основі - видача урядом ліцензій тим фірмам, які продемонстрували свою здатність здійснити імпорт або експорт найбільш ефективним чином. зазвичай цей спосіб вимагає утворення експертної комісії, розробки критеріїв оцінки (досвід, наявність виробничих потужностей, кваліфікація персоналу і пр.), проведення декількох турів конкурсу, що неминуче пов'язано з великими витратами і зловживаннями.

Країни використовують при розподілі ліцензій будь-якої один з цих методів, починаючи звичайно з останнього, має найбільш адміністративний характер, і поступово переходячи до першого, найбільш ринковому методіві.

«Добровільне» обмеження експорту

Кількісне обмеження імпорту в країну може бути досягнуто не тільки за рахунок дій її уряду по введенню імпортного тарифу або імпортних квот, а й в результаті заходів, прийнятих урядом країни-експортера країни в рамках так званих «добровільних» обмежень експорту. «Добровільне» обмеження експорту вводиться урядом звичайно під політичним тиском більш великої країни, що імпортує, яка загрожує застосуванням однобічних обмежувальних заходів на імпорт в разі відмови «добровільно» обмежити експорт, що завдає шкоди її місцевим виробникам.

@ «Добровільне» обмеження експорту (Voluntary export restraint – VER) - кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або, принаймні, не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару

РИСУНОК – СЛАЙД 10

2 питання - ПРИХОВАНІ МЕТОДИ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Поряд з кількісними методами істотну роль серед нетарифних методів торгової політики грають методи прихованого протекціонізму, що представляють собою різноманітні бар'єри немитного характеру, що створюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади. Звичайно, голова біржового комітету під свободою торгівлі мав на увазі свободу порушувати встановлені закони торгівлі. Багато методи прихованого протекціонізму як раз і є найбільш яскравим порушенням узгоджених принципів міжнародної торгівлі.

Види прихованого протекціонізму

За деякими оцінками, існує кілька сотень видів прихованого протекціонізму, з допомогою якого країни можуть в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт. У їх числі:

- **Технічні бар'єри** – приховані методи торгової політики, що виникають в силу того, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону. Найбільш поширені бар'єри технічного характеру – вимоги про дотримання національних стандартів, про одержання сертифікатів якості імпоротної продукції, про специфічну пакування та маркування товарів, про дотримання певних санітарно гігієнічних норм, включаючи проведення заходів з охорони навколишнього середовища, про дотримання ускладнених митних формальностей і вимог законів про захист споживачів і багато інших. Наприклад, уряд Франції, щоб обмежити імпорт японських відеокaset, вирішило пропускати всі їхні партії через одну тісний митницю в невеликому містечку Пуатьє, що не дозволяло швидко провозити в країну великі партії. Та ж Франція забороняла рекламу шотландського віскі, а Великобританія накладає обмеження на показ іноземних фільмів з англійської телебаченню. Товари, що імпортуються в США, повинні бути марковані на англійською мовою чіткими, не стирається і не змивається до моменту продажу написами. У Канаді – ті ж вимоги, але написи вже повинні бути по-англійськи і по-французьки. В Швеції для продовольчих і аптекарських товарів на упаковці має бути вказано назву вмісту на шведською та фінською мовами.

Технічні бар'єри далеко не завжди є тільки методом протекціонізму. У багатьох випадках їх введення продиктовано не стільки бажанням захистити внутрішній ринок,

скільки турботою про захист населення. Наприклад, в країнах Європейського союзу з 1993 року діє директива про захист споживачів, яка зобов'язує виробників споживчих товарів випускати на ринок тільки ті товари, що не становлять загрози для життя і здоров'я людей. Виробник зобов'язаний інформувати споживачів про всі можливі ризики використання товару в інструкції, при маркуванні, на етикетці.

• **Внутрішні податки і збори (Domestic taxes and charges)** – приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару і скорочення тим самим його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Можуть вводитися як центральними, так і місцевими органами державної влади. Податки, що накладаються в основному на імпортні товари, дуже різноманітні і можуть бути прямими (податок на додану вартість, акцизний податок, податок на продаж) або непрямими (збори за митне оформлення, реєстрацію і виконання інших формальностей, портові збори). Внутрішні податки і збори грають дискримінаційну роль тільки в тому випадку, якщо вони накладаються тільки на імпортні товари, при тому що товари місцевих виробників оподаткуванню не підлягають. Якщо ж правила внутрішнього оподаткування однакові як для національних товарів, так і для імпортних, то така політика може розглядатися як політика створення рівних стартових умов для конкуренції в ціні і якості. Під багатьох випадках внутрішні податки перевищують за вартістю розмір імпортного мита і, більш того, їх ставка може змінюватися в залежності від внутрішньої кон'юнктури місцевого ринку.

- **Політика в рамках державних закупівель (state procurements)** – прихований метод торгової політики, що вимагає від державних органів та підприємств купувати певні товари тільки у національних фірм, навіть незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні;

Найбільш типовим поясненням такої політики є вимоги національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 року, який отримав назва «Акт "Купуй американське"», платило на 12% більше, а для оборонних товарів - на 50% більше американським постачальникам по порівняно з іноземними. У західноєвропейських країнах, де до недавнього часу засоби зв'язку знаходилися в руках держави, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм було потрібно купувати таке обладнання тільки у своїх виробників.

• **Вимога про утримання місцевих компонентів (local content requirement)** - прихований метод торгової політики держави, законодавчо встановлює частку кінцевого продукту, яка повинна бути проведена національними виробниками, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку. Зазвичай вимога про зміст місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються країнами в рамках політики імпортозаміщення, яка передбачає створення і нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з тим щоб в подальшому відмовитися від їх імпорту. Уряду розвинених країн використовують вимога про зміст місцевих компонентів, щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються з більш дешевою робочою силою і зберегти тим самим рівень зайнятості.

Більша частина прихованих методів торгової політики погано піддається кількісній оцінці і, отже, економічній інтерпретації

3. ФІНАНСОВІ МЕТОДИ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Якщо уряд вважає за необхідне стимулювати експорт національних виробників, то воно може в тій чи іншій формі надавати їм субсидії з бюджету.

@ **Субсидія (subsidy)** – грошова виплата, спрямована на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту. За характером виплат субсидії діляться на:

- прямі - безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого ним доходу. Прямі субсидії являють собою дотації виробнику при його виході на зовнішній ринок. Предметом прямого субсидування з початку 60-х років були дорогі товари промислового експорту розвинених країн - суду, авіаційна техніка і пр. Однак прямі субсидії заборонені правилами СОТ і їх застосування занадто очевидно для торгових партнерів, які можуть використовувати відповідні заходи;
- непрямі - приховане дотування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, позик за ставкою нижче ринкової, повернення імпортних мит та ін.

Субсидії можуть надаватися як виробникам товарів, конкуруючих з імпортом, так і виробникам товарів, які продаються на експорт.

Для виробників в обох випадках субсидія є негативним податком, оскільки він виплачується їм урядом, а не вираховується з їх прибутку.

@ **Внутрішня субсидія (domestic subsidy)** - найбільш замаскований фінансовий метод торгової політики і дискримінації проти імпорту, що передбачає бюджетне фінансування виробництва всередині країни товарів, що конкурують з імпортними.

РИСУНОК – СЛАЙД 11

Нерідко уряду не тільки субсидують галузі, що конкурують з імпортом, але і надають субсидії експортерам.

@ **Експортна субсидія (export subsidy)** - фінансовий нетарифний метод торговельної політики, який передбачає бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і форсувати тим самим експорт.

РИСУНОК – СЛАЙД 12

ТАБЛИЦЯ – СЛАЙД 13

Експортні кредити

Нерідко приховане субсидування експорту здійснюється через експортне кредитування.

@ **Експортне кредитування (export credit)** - метод фінансової нетарифного зовнішньоторговельної політики, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту національними фірмами.

Експортне кредитування може мати форму:

- субсидованих кредитів національним експортерам – кредитів, видаються державними банками під ставку відсотка нижче ринкової;
- державних кредитів іноземним імпортерам при обов'язковому умови закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит (зв'язаний кредит);
- страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні ризики (нездатність імпортера оплатити поставку) і політичні ризики (несподівані дії уряду, що не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

Експортні кредити бувають:

- короткостроковими - на термін до 1 року, використовуються для кредитування експорту споживчих товарів і сировини;

- середньостроковими - на термін від 1 до 5 років, використовуються для кредитування

експорту машин і устаткування;

- довгостроковими - на строк понад 5 років, використовуються для кредитування експорту інвестиційних товарів і великих проектів.

Організаційна форма надання експортних кредитів, так само як і взаємини між агентствами по експортному кредитуванню і державами, вельми складна. таке агентство може бути департаментом всередині урядового міністерства, самостійною організацією на правах міністерства і навіть приватної фірмою, яка працює під контролем уряду. нерідко національні агентства по експортному кредитуванню вступають в договірні відносини один з одним для фінансування експорту з більш ніж однієї країни, координації політики та обміну інформацією про позичальників. Найбільш великими об'єднаннями агентств по експортному кредитуванню є:

- **Експортна кредитна група** (Export Credit Group) - група представників урядів і агентств по експортного кредитування в рамках ОЕСР, яка регулює надання середньострокових експортних кредитів на 2 і більше років. У числі умов, які члени групи взяли на себе зобов'язання дотримуватися, наступні: оплата готівкою щонайменше 15% вартості експортного контракту; виплата по кредитами повинна відбуватися через регулярні проміжки часу протягом 5 років щодо багатими і в Протягом 10 років усіма іншими країнами; мінімальні ставки відсотка по кредитами повинні бути пов'язані з ринковими ставками, мінімальна частка пільгового компонента в кредиті - 35% для найменш розвинених країн.

- **Бернський союз** – Міжнародний союз страхування кредитів і інвестицій (the Bern Union) – дорадчий орган агентств по експортному кредитування, службовець місцем обміну інформацією в області короткострокового експортного кредитування. Експортні кредити іноді розглядають як різновид зовнішньої допомоги іншим державам. Розміри субсидування через пільгове кредитування розраховуються як різниця між процентною ставкою за кредитом і поточною ринковою процентною ставкою. У банківській практиці процентні ставки за експортними кредитами зазвичай істотно нижче ставок по іншим видам кредитів і нерідко є предметом узгодження між країнами в рамках картельних угод. Крім того, існують численні піддаються кількісній оцінці способи стимулювання експорту через експортні кредити, так само як перенесення термінів перших платежів по кредитах на більш дальній період, оплата кредитів у валюті покупця або у формі товарних поставок, державне пільгове страхування експортних кредитів і т.д.

ПРОСТІ І СКЛАДНІ ВІДСОТКИ (ФОРМУЛИ І ЗАДАЧІ

Демпінг

Субсидування експорту з метою його форсування в умовах загострення конкурентної боротьби може приймати крайні форми, спрямовані на придушення конкурентів і витіснення їх з ринку.

@ Демпінг (dumping) - метод фінансової нетарифного торгової політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, що прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

У комерційній практиці демпінг може здобувати одну з наступних форм:

• **Спорадичний демпінг** (sporadic dumping) - епізодична продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішні обсяги виробництва товару перевищують місткість внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема – або взагалі не використовувати частину виробничих можливостей і не виробляти товар, або виробити товар і продати його за більш низькою, ніж внутрішня, ціні на зовнішній ринок.

• **Навмисний демпінг** (predatory dumping) - тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товарів за цінами, нижчими від цін свого внутрішнього ринку або навіть нижче витрат виробництва.

• **Постійний демпінг** (persistent dumping) - постійний експорт товарів за ціною нижче справедливої.

• **Зворотний демпінг** (reverse dumping) – завищення цін на експорт в порівнянні з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай в результаті непередбачених різких коливань курсів валют.

• **Взаємний демпінг** (reciprocal dumping) - зустрічна торгівля двох країн одним і тим же товаром по занижених цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

В основі демпінгу звичайно лежить ринкова ситуація, при якій еластичність попиту за ціною на внутрішньому ринку нижче, ніж на зовнішньому. Це дозволяє фірмам, що мають відносно монопольне становище на внутрішньому ринку, продавати свої товари по вищими цінами, ніж на зовнішньому ринку, де попит більш еластичний по ціні і де конкуренція вище.

РИСУНОК – СЛАЙД 14

Як видно, необхідними умовами для здійснення демпінгу є:

• відмінності в еластичності попиту на товар в різних країнах – попит всередині країни повинен бути менш еластичним ПО ціною, ніж попит за кордоном;

• ситуація недосконалої конкуренції, яка дозволяла б виробнику встановлювати і диктувати ціни;

• сегментування ринку, тобто здатність виробника відгородити внутрішній ринок, де він продає товар за високими цінами, від зовнішнього ринку, де він це робить за нижчими цінами. Зазвичай цьому сприяють високі транспортні витрати і встановлені державою торговельні бар'єри.

Демпінг заборонений як міжнародними правилами в рамках СОТ, так і національними антидемпінговими законами багатьох країн, які дозволяють застосовувати антидемпінгові мита в разі виявлення факту демпінгу. За американським законом, наприклад, демпінгом вважається продаж товарів на американський ринок по цінами «нижче справедливих», що завдає шкоди національній промисловості.

Зрозуміло, великі складності виникають при визначенні справедливого рівня ціни на той чи інший товар. Для цього проводять спеціальне розслідування і порівнюють передбачувані демпінгові ціни з цінами на даний або аналогічний йому товар, преобладавшими протягом певного попереднього періоду в країні, де здійснюється демпінг, або на ринках третіх країн. Серйозним доказом демпінгу є продаж товарів за цінами нижче витрат виробництва. За результатами розслідування, якщо факт демпінгу доведений, країни має право вводити односторонні торгові обмеження в вигляді антидемпінгових мит.

@ **Антидемпінгове мито** (untidumping duty) - тимчасовий збір в розмірі різниці між цінами продажу товару на внутрішньому і зовнішньому ринках, вводиться країною-

імпортером з метою нейтралізації негативних наслідків нечесної цінової конкуренції на основі демпінгу.

Ставку антидемпінгового мита зазвичай визначають одним з наступних способів:

- Як різницю в ціні, по якій товар реально продається на ринку країни-експортера країни і на ринку країни-імпортера. Якщо товар виробляється тільки на експорт і не продається на ринку країни-експортера, то ціна на нього на внутрішньому ринку країни-імпортера порівнюється з його ціною на внутрішньому ринку будь-якої третьої країни.

- Як різницю в ціні, по якій товар повинен був би продаватися на ринку країни-експортера, і ціни, по якій він реально продається на ринку країни-імпортера. потенційна ціна продажу товару на ринку експортера встановлюється на базі суми витрат виробництва, загальних витрат, прибутку на продаж на внутрішньому ринку і вартості упаковки і транспортування товару до країни-імпортера країну.

4 питання. Некономічні методи регулювання

Торгові договори

На двосторонній основі торгові відносини між державами регулюються за допомогою торгових договорів і угод, які заключаються між країнами на рівні виконавчої влади (між урядами) і підлягають ратифікації законодавчої владою (парламентами). Вони полягають зазвичай на 5-10 років і підлягають періодичному перегляду і продовження сторонами.

@ Торгова угода, угода про торгівлю і мореплавання (trade agreement, trade and navigation agreement) - вид міждержавних договорів, що встановлює принципи і режим двосторонньої торгівлі.

Основоположним принципом міжнародного права є те, що кожне держава має виключну юрисдикцією над своєю територією і всі юридичні і фізичні особи, які перебувають на цій території, підпадають під його юрисдикцію.

Тому для оцінки торгових договорів питанням принципової важливості є режим, який надається на території даної держави іноземним товарам, послугам і капіталу.

Правові режими

У практиці регулювання міжнародної торгівлі найбільш часто використовуються наступні режими:

- Режим найбільшого сприяння - РНС (most favored nation regime - MFN) - умова, закріплене в міжнародних торговельних угодах, що передбачає надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується та / або буде користуватися будь-яка третя держава. Принцип РНС включений в умови СОТ і вважається основою створення недискримінаційного режиму в міжнародній торгівлі.

- Національний режим (national treatment) - режим економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним і юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних і фізичних осіб. Найчастіше національний режим використовується в відносинах між країнами-членами інтеграційних угруповань і стосовно до вивозу капіталу.

У практиці міжнародних економічних організацій системи ООН іноді використовується поняття справедливого і недискримінації, який не має чіткого визначення і використовується в основному як нагадування про яку здійснюють несправедливості в торговельній або іншій економічній сфері. У більшості торгових договорів, що підписуються країнами на двосторонній основі, міститься положення про застосування режиму найбільшого сприяння, який став універсальним правилом і підтримується СОТ. Наприклад, до середини 90-х років Росія підписала п'ятирічні торгові угоди з 138 країнами світу, з Європейським союзом і через нього з усіма вхідними в нього країнами. 126 угод містили пункт про застосування режиму найбільшого сприяння у взаємній торгівлі. Ці угоди мають різні назви - Угода про торговельні відносинах з США, Угода про торгівлі і платежах з Ліваном, Угода про торгівлю та економічне співробітництво з Індією, Довгострокове Угода про товарообіг та платежі з Гвінеєю, Угоду про торговельну, комерційному та економічне співробітництво з Європейським союзом і т.д.

З РНБ існують вилучення, але тільки в наступних рамках:

- Вилучення для сусідніх країн з метою полегшити прикордонну торгівлю. Така торгівля не перевищує 1% від світової торгівлі, і вилучення, поширюються на неї, не роблять скільки-небудь істотного

впливу на політику РНБ в цілому.

- Вилучення та переваги, які з угод про створення митних спілок і зон вільної торгівлі декількох країн. У рамках інтеграційних угруповань здійснюється до 40% міжнародної торгівлі.

Країни, що надали певні торгові пільги один одному в рамках таких угруповань, має право не поширювати їх на треті країни. Хоча відповідно до правил СОТ це і не вважається порушенням принципу РНБ, що спотворює

вплив угод про створення митних зон на сам принцип режиму найбільшого сприяння очевидно.

- Вилучення для країн, що розвиваються країн в рамках Загальної системи преференцій (ЗСП) - діюча з 1971 року система митних пільг, що надаються розвиненими і перехідними країнами, що розвиваються у вигляді скасування або значного зниження тарифів на імпорт товарів з цих країн.

Отже, на двосторонньому рівні торговельні відносини між країнами регулюються двосторонніми торговими договорами та угодами, які встановлюють юридичну базу здійснення торгівлі, включаючи режим - режим найбільшого сприяння або національний режим, - який надається в країні іноземним товарів, послуг, капіталу, фізичним і юридичним особам. В рамках СОТ універсально визнаною основою для міжнародної торгівлі є РНБ - надання договірними сторонами одна одній всіх прав, переваг і пільг, якими користується і / або буде користуватися будь-яка третя держава, - виключення з якого допускаються тільки для прикордонної торгівлі, для інтеграційних об'єднань і для країн, що розвиваються.