

Міністерство освіти і науки України
Університет митної справи та фінансів

УДК – 339.5
КП XXXXXX
№ держреєстрації 0122U002547
Інв. №




ЗВІТ
ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ
«Світова торгівля як інструмент модернізації людської цивілізації:
історичні, публічно-правові, соціальні аспекти»
(проміжний)

Проректор з наукової роботи  Д. Приймаченко

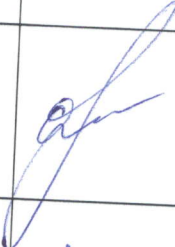

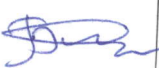
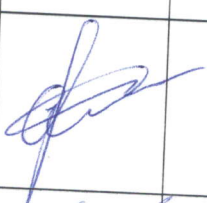
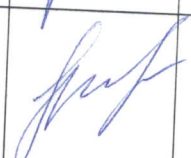



Директор ННІ права та МПВ
д.ю.н., професор  Липинський В.В.

Завідувач кафедри історії та
теорії держави і права
д.істор.н., доцент  Морозов О.В.

Керівник НДР
завідувач кафедри історії
та теорії держави і права
д.істор. н, доцент  Морозов О.В.

2024

СПИСОК ВИКОНАВЦІВ

№ п/п	Посада, вчене звання, науковий ступінь	Підпис	Дата	Ініціали, прізвище
1	Завідувач кафедри історії та теорії держави і права, д.істор.н., доцент		05.12.24	О.В. Морозов
2	Професор кафедри історії та теорії держави і права, к.ю.н.,			Д.О. Бочаров
2	Доцент кафедри історії та теорії держави і права, к.істор.н., доцент		06.12.2024	Ю.В. Берестень
3	Доцент кафедри історії та теорії держави і права, к.істор.н., ст. викладач		05.12.24	О.Д. Сухомлин
4	Професор кафедри історії та теорії держави і права, д.істор. н., доцент		05.12.24	Ю.В. Запорожченко
5	Професор кафедри історії та теорії держави і права д.ю.н., професор		05.12.24	П.В. Макушев
6	Студент гр. ІСТ21-1		04.12.24	А.О. Бойко
7	Студент гр. ІСТ 21-2		04.12.24.	Е.Р. Лютін

РЕФЕРАТ

Звіт про етап НДР: _49 с., 24 джерел

Об'єкт дослідження: історія зовнішньоторговельного та митного регулювання в світі протягом століть на тлі основних етапів соціально-економічного поступу європейської цивілізації.

Мета роботи: Аналіз історико-правових теоретичних розробок в сфері міжнародної торговельно-митної взаємодії, а також дослідження та реконструкція історико-правових, соціальних аспектів торговельних війн, санкцій та міжнародного митного співробітництва в історичній ретроспективі та у зв'язку з найближчими перспективами.

Методи дослідження: відповідали всім сучасним теоретико-методологічним вимогам, що визнані науковим співтовариством в Україні та світі. Йдеться про принципи об'єктивізму, історизму та системності, порівняльно-юридичний метод, історико-компаративістський метод, метод історичної аналогії, описовий метод, герменевтичний підхід у тлумаченні текстів, методи зовнішньої та внутрішньої критики історичних й історіографічних джерел, а також методологічні парадигми неоінституціоналізму та теорії раціонального вибору.

Наукова новизна: складається з трьох компонент: наукова складова пов'язана із заповненням лакуни в історико-правових знаннях, науково-практична – з використанням історичного досвіду митного регулювання в удосконаленні теперішньої системи зовнішньоторговельних та митних відносин в світі, науково-педагогічна – зі збереженням та збагаченням митних традицій, з передачею їх наступним поколінням митників. Результати роботи, отже, можуть бути застосовані при зміцненні кадрової основи Держмитслужби та в подальшій науково-дослідній роботі.

Короткий зміст звіту: Структура, архітектоніка та композиція дослідження. Результати дослідження в звіті викладені за проблемно-хронологічним принципом. Матеріал згруповано за трьома напрямками: 1) характер митних зборів та митних тарифів в історичній еволюції (модерний та новітні час); 2) торговельна та митна політика (XVIII-XXI ст.): історична ретроспектива; 3) міжнародне митне співробітництво: генеза та перспективи. Виклад цих трьох тісно пов'язаних блоків відкривається розглядом теоретико-методологічних питань у першому розділі та закривається аналізом сучасного стану і перспективи в п'ятому розділі. Кожен з проблемних другого, третього і четвертого розділів з їх підрозділами містять матеріал, викладений в хронологічній послідовності.

Періодизація розвитку митного регулювання в контексті зовнішньоекономічної політики укладається в два нерівновеликі періоди.

I. Розвиток елементів митного регулювання в державах модерного часу (XVII – XIX ст.). II. Генеза основних моделей митної політики в модерних державах з «національною» економікою (до середини XX ст.). III. Митне регулювання як засіб зовнішньоекономічної політики постіндустріальних держав в умовах регіональної інтеграції та глобалізації (до теперішнього часу).

ЗМІСТ

Вступ

1. Роль торговельно-митної політики у формуванні індустріальних суспільств та їх розвитку (XVII – XX ст.).

2. Основні моделі тарифного регулювання: від модерного часу до формування індустріального суспільства.

3. Міждержавні торговельні угоди (XVIII-XX ст.).

Висновки

Перелік посилань

ВСТУП

У XVIII ст. спостерігалось значне зростання обсягів зовнішньої торгівлі. За оцінками П. Бєрока, в період 1500–1700 рр. показники світової торгівлі зросли у п'ять разів і розпочалось формування світового ринку. Якісні зміни європейської торгівлі впливали з таких факторів, як: покращання кліматичних умов у Європі в 1450–1550 рр., великі географічні відкриття, такі феномени, як Реформація і Ренесанс. Інтенсифікація морських комунікацій дали імпульс для активізації зовнішньоекономічної діяльності. Обсяги сухопутних перевезень зросли вдвічі, морських від – 5 до 10 разів.

У соціально-економічній історії Західної Європи друга половина XVIII ст. закріпила за собою характеристику переломної доби. Внаслідок реалізації «промислової революції» регіон отримує новий імпульс для свого розвитку. Торговельне освоєння нових ринків, поступова розбудова економічної та соціальної інфраструктури створили умови для модернізації, у першу чергу, в галузі зовнішньої торгівлі. Це дозволило Англії Франції, внаслідок реалізації політики протекціонізму стати важливим центром експортної торгівлі лідерами індустріалізації. Тому в рамках соціальної історії XVIII–XX ст. залишається актуальною проблематика дослідження торговельно-митної інтеграції європейського господарського простору. Слід зазначити, що ця інтеграція розпочалась із заходів щодо організації зовнішньої торгівлі й митної інфраструктури. У процесі інтеграційних заходів велике значення надавалось їх перспективному фіскальному потенціалу. Отже, доцільно розглянути аспекти формування митних і комерційних інститутів, їх взаємодію та вплив на соціальні процеси в різних регіонах Європи та світу з XVIII до початку XX ст.

Державні інституції, у нашому випадку це митні установи, що тривалий час функціонували на європейських теренах, пройшли історичні періоди розвитку, утворюючи багатоступеневу самодостатню структуру. У своєму розвитку митні установи поширювали впливи й панування військовими,

адміністративно-правовими методами, що, як відлуння, існують донині. Через те вивчення митної системи в контексті історії державних установ взагалі сприятиме переосмисленню широкого спектру питань, системному вивченню історичних особливостей державотворчих процесів в європейських країнах Нового часу.

Інший аспект актуальності дослідження полягає в тому, що нині відбувається подальший розвиток історії державних установ (установознавства) як спеціальної історичної дисципліни, що й дозволяє опрацювати власний предмет, методичний інструментарій, понятійний апарат та характеризує історію державних установ як окремого об'єкта історичного дослідження.

Світові тенденції розв'язання поставлених задач. Систематичне дослідження митної справи та митної політики як історичного процесу фактично розпочинається з першої половини XIX ст. У процесі розгляду історіографії історії митної справи й митної політики XIX–XX ст. доцільно виділити такі періоди.

I період: 1820–1940 рр. У цей період у ґрунтовних працях з історії зовнішньої торгівлі та підприємництва у західноєвропейських державах (Weber M. [7], Sombart W.[6], Roower R.[5]) проблематику впливу на соціальні процеси вже виділяли в окремі розділи в контексті історії торговельних відносин. У XIX ст. серед науковців на особливу увагу заслуговують проблемні питання еволюції та впровадження тарифної політики в економічне життя країни та її вплив на різні верстви населення.

На початку XX ст. з'являються праці, автори яких ставили за мету провести соціологічний аналіз зовнішньоторговельної політики як важливого елемента державної діяльності з найдавніших часів людської цивілізації. Автори акцентували увагу на тому, що держава при реформуванні митно-тарифного законодавства повинна враховувати регіональні інтереси торгово-промислових кіл країни.

II період: 1920–1960-ті рр. Період, коли українські історики,

розглядаючи історію зовнішньоторговельної та митної політики акцентували увагу на таких провідних позиціях, як геополітичне становище; погляд на митну політику як на збалансований комплекс державних заходів, спрямованих на соціальний прогрес.

III період: 1960–1980-ті рр. Історія торговельної і митної політики досліджується у контексті соціально-економічного розвитку суспільства, еволюції державних установ, а також міжнародної політики, що проводилась провідними державами.

IV період: 1990-2000-ні рр. Основні етапи історичного розвитку торговельно-митної політики справи в Україні та світі знайшли відображення в монографії В. Чорного «Україна і митна справа», праці К. Гальського «Торгівля і митна справа на Запорозької Січі», Цей період в історіографії митної справи й політики збігається зі світовою тенденцією в історичній науці – поєднання політичної та економічної історії людства. В галузі історії митних відносин або в суміжних сферах нині працюють дослідники: Д. Архірейський, Ю.Берестень [8], О.Сухомлин [21,22], Морозов [2,14, 15, 16, 17, 18, 19, 20], В. Макушев [14]. В. Ченцов [2, 12], Ю.Запорожченко [11] тощо. Із спеціалізованих іноземних видань варто відзначити працю 2003 р., що належить перу Хіронорі Асакури «Всесвітня історія митниці і тарифів» (Asakura H. World History of the Customs and Tariffs).

1. РОЛЬ ТОРГОВЕЛЬНО-МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Митна політика як категорія державно-правових відносин викликає науковий і практичний інтерес як у визначенні її функцій і змісту, так і щодо її впливу на економіку, фінанси, геополітичні інтереси держави. Тривалий час в історичних дослідженнях поняття “митна політика” не мало якостей, характерних для самостійного наукового терміна, і ототожнювалося з торговельною політикою держави. Таку позицію можна визнати правильною для феодальної доби. Однак у XVII ст., у зв’язку з радикальною перебудовою

економічної й державної систем, митні процеси набувають властивостей, що впливають не тільки на добробут локального феодального ринку, а й усієї нації в цілому.

Основними історичними формами митної політики, які сформувалися й діяли з середини XVII до початку XX ст., стали протекціонізм і фритредерство. Слід зазначити, що політика протекціонізму на початковому етапі своєї еволюції виступала як субполітика та реалізувалась у рамках дуже популярної серед західноєвропейських держав політики меркантилізму.

У добу середньовіччя торговельно-митні відносини відрізнялись різним ступенем лібералізму. Торговельна політика доби розквіту Афін була добою своєрідного античного імперіалізму, який характеризувався не свободою торгівлі, а торговельно-політичною експлуатацією союзників на користь громадян найпотужнішого в союзі міста. Знаряддя цієї експлуатації стала монополізація в руках Афін товарного обміну. Такий же характер мала й торговельна політика Карфагена. Навпаки, для Римської Республіки був характерний торговельний лібералізм. У зв'язку з цим у Римі за часів імперії сформувалось ліберальне загальнонародне право *jus gentium*, реалізацію якого контролював претор.

У середньовіччі, незважаючи на існування цехових обмежень, також набув розвитку торговельний лібералізм. Такий лібералізм характеризує торговельну політику капіталістичної країни середньовіччя – графства Фландрії. Відомий історик Бельгії А. Піррен визначає цю політику як цілком ліберальну й навіть фритредерську. Політика фландрських графів полягала у сприянні іноземним купцям. Меркантилізм розвинувся з міського цехового протекціонізму. Система міської політики середньовіччя була спрямована на збагачення промислами та торгівлею міського населення. У міській політиці вперше формується теорія й політика торговельного балансу. Встановлюється обмеження на вивезення грошей і золота, практикується заборона вивезення виробничих засобів і сировини, тобто розвивається складна сукупність торговельно-політичних заходів класичного меркантилізму.

Міста захищають свої давні права: територіальну владу, яка поступово підкорила міста своїй юрисдикції, виступила посередником у суперечностях між містом і селом, на більш широкій основі розвинула ту ж саму політику міст, зламавши лише їх господарський егоїзм. Сутність меркантилізму полягала в тому, що принцип міської егоїстичної політики переноситься на більшу територію держави, цілої країни, нації. Замість єдиного міського ринку виникає єдиний територіальний. Територіальна держава об'єднує у своїх руках монетну та фіскальну справу. Таким чином, у результаті інтеграційної діяльності держави створюється народне господарство. З історичного спостереження випливає така закономірність, навіть факт. Цей факт у повній мірі не отримав оцінки ані в істориків, ані в економістів – він полягає в тому, що політично й економічно загинули не меркантилістські країни, які підтримували політику протекціонізму, тобто політику заохочення виробництва. Навпаки, зникли держави, де влада в добу, коли народжувалися нові економічні сили, формувалася нова господарська й соціальна психологія, була мобілізована для охорони споживання, а не виробництва.

Під цю загальну характеристику підпадає також економічна політика Польської Держави, яка через зовнішні несприятливі умови втратила свою державність. У Речі Посполитій XVII ст. в інтересах шляхти здійснювалася політика охорони споживання, а не виробництва. Цей процес історик суспільного ладу Польщі С. Кутшеба характеризував так: “Торгівля переходить у руки шляхти, яка тепер вже сама, безпосередньо вивозить свою худобу, зерно, поташ і т. п. ... Торгівля польських міст обмежується посередництвом в імпорті товарів... Відсутність захисних мит убиває цехову промисловість, іноземні товари заповнюють ринки, цехи гинуть все швидше й швидше”. Важливо в цих словах те, що політика охорони споживання, яку підтримують окремі суспільні стани, знищує вже існуючу промисловість. Таким чином, політика не розвиває промислові сили країни, а лише руйнує їх. Тут ми можемо сформулювати історико-психологічну основу меркантилізму і протекціонізму взагалі, яка пояснює світове економічне значення цієї системи.

Коли держава як організуюча сила заохочує виробництво, то розглядає людину як господарську величину, її активний бік і йде назустріч цій рисі в людині, що виконує творчу функцію в господарстві. В той же час, коли концентрована в державі політична сила суспільства здійснює політику захисту споживання як такого, то підштовхує людину в сфері господарювання до пасивного споживання. І не випадково, там де ми бачимо політику захисту споживання, там носіями цієї політики стають більш пасивні, більш ретроградні економічно аграрні класи. Найбільше це проявилось в Іспанії та Польщі XVIII ст. Історична роль протекціонізму – це підтримка творчих сил людини. Але противники протекціонізму завжди посилаються на англійський досвід вільної торгівлі, стверджуючи, що саме інтереси споживання визначили падіння протекціонізму у Британії XIX ст. Та саме інтереси виробництва створили свободу торгівлі. Англійське фритредерство – вираження не інтересів англійського споживача, в першу чергу, інтересів зрілості та підйому британського виробництва, в інтересах задоволення своєї безмежної активності позбавляється державної опіки.

Меркантилістська політика в країнах Європи розвивалась різними шляхами. Особливості кожної країни визначали, які саме джерела багатства заслуговують найбільшого сприяння. Найпопулярнішим засобом збагачення вважалась посередницька торгівля. Завдання зводилось до того, щоб спрямувати певний потік товарів у власні порти, змусити інші держави залежати від одного порту. Першою на цей шлях вступила Венеція, потім цей приклад наслідували Португалія, Іспанія. В подальшому їх місце зайняли Нідерланди. Така політика була можлива лише за панування на морі та володіння важливими опорними пунктами для торгівлі за межами своєї держави. Морська могутність та володіння колоніями стали, таким чином, основними засобами торговельної політики.

Крім панування на торговельних шляхах, у деяких державах важливим джерелом збагачення стає виробництво товарів, що мають великий попит за кордоном. Таку політику освоїла та з великим успіхом застосовувала Франція.

Серед заходів міністра торгівлі і фінансів доби правління короля Людовика XIV – Жана Батіста Кольбера перше місце належало заохоченню мануфактур. Меркантилістська політика у Франції почала запроваджуватися вже в часи Людовика XI, спробою створити власне виробництво сукна і шовку; у XVI ст. було заборонено ввезення сукна з Каталонії, Фландрії. Кольбер систематизував усі заходи, здійснені попередниками. Метою Кольбера стало створення єдиного французького ринку, тому в 1662 р. ліквідуються останні внутрішні мита. У 1664 р. він здійснив кроки по створенню єдиного митного кордону, але залишились області з власною митною юрисдикцією – Ельзас і Лотарінгія. Основним інструментом, який Кольбер застосовував для заохочення промисловості, були не мита, а державні замовлення, премії, субсидії.

У результаті розширення відомих територіальних меж розширилася й сфера міжнародної торгівлі, яка невдовзі охопила всі континенти. Напрямки основних торгових комунікацій змінилися й перемістилися з басейну Середземного моря до Атлантичного й Індійського океанів. У світовій торгівлі виникла конкуренція, розпочалась боротьба за ринки збуту товарів. Англійці підтримували флот і розвивали зовнішню торгівлю, зосередивши головну увагу на розвитку мануфактурної промислової бази. Зростання промислової бази сприяло швидкому встановленню світового економічного лідерства Англії. Розвиток промисловості потребував коштів. Збільшити їх обсяг було можливо завдяки підтримці позитивного грошового балансу. Поряд із забезпеченням позитивного грошового балансу метою англійської політики меркантилізму з часом стає також забезпечення позитивного торговельного балансу. Фактично меркантилізм підніс роль держави в економіці, визначив інструменти державної економічної політики. Ідеологом британського меркантилізму став Томас Манн. У його праці “Багатство Англії у зовнішній торгівлі” (1630 р.) сформульовано принципи цієї політики: вивезення сировини забороняється, а вивезення готової продукції схвалюється

державою; доступ іноземних товарів на територію Англії обмежується високими ввізними митами.

Англіїці зрозуміли необхідність не тільки розвитку, але й захисту своєї мануфактурної промисловості. Вони шукають засоби такого захисту і знаходять їх у стимулюванні експорту товарів власного виробництва та одночасного обмеження імпорту тих товарів, які спроможна виробляти власна промисловість. Основними методами, до яких при цьому вдавались англійці з 1650-х рр., було застосування високих ставок увізного мита, а також заборона ввезення конкретних видів товарів (вовна, сукно, риба, вугілля).

Для захисту англійських судноплавних компаній британський парламент затвердив у 1651 р. низку протекційних законів, що увійшли в історію під назвою “Навігаційні акти”. Згідно з нормами, зазначеними в даних актах, колоніальні товари до англійських портів мали право завозити лише судна під англійським прапором. Рішуча позиція англійського уряду щодо виконання положень “Навігаційних актів” призвела до трьох морських англо-голландських війн: 1652–1654, 1665–1667, 1672–1674 рр., що закінчились остаточною поразкою Голландії та визнанням права Англії володіти світовою монополією на морські перевезення. До 1650-х рр. Голландія була монополістом на ринку світових морських перевезень і зброєю захищала свою монополію, але тверда й цілеспрямована позиція Британії щодо захисту національного підприємця досягла своєї мети.

Наприкінці XIX ст. зміст протекціоністської політики полягав у створенні умов для розвитку національної економіки шляхом штучного обмеження конкуренції з боку інших держав та одночасній допомозі національним виробникам в освоєнні закордонних ринків збуту, з використанням зовнішньополітичної позиції держави та підтримкою для експортера.

Однак будь-які заходи щодо обмеження іноземної конкуренції, як правило, викликають адекватну реакцію з боку інших держав, що протягом XIX–XX ст. призводило до великої кількості так званих “митних війн” –

уведення державами все нових і нових тарифних і нетарифних обмежень стосовно одна одної, що в остаточному підсумку негативно позначалося на стані міжнародної торгівлі взагалі.

Ідеї вільної торгівлі почали втілюватися в життя з другої половини XVIII ст., коли в результаті промислової революції в Британії та зростання потенціалу буржуазії почався перехід від політики протекціонізму до політики вільної торгівлі. Піонером у цьому виступила Великобританія як найбільш індустріально розвинута країна тогочасного світу. Крім того, через своє географічне становище, наявність колоніальної імперії та статус “володарки морів” значну частину національного прибутку Британія отримувала від зовнішньоекономічних відносин.

Одним із видів ліберальної митної політики виступав режим “порто-франко” (вільний порт). Порто-франко – це звичайний морський порт і навколишні території, які не входили до митної території держави. Отже, цей район користувався режимом безмитного ввезення та вивезення товарів. Такими були в XIV–XVII ст. північнонімецькі вільні міста Гамбург, Бремен, Любек, які входили до торговельно-політичного союзу Ганза. У Франції режим порто-франко був запроваджений у порту Марсель 1669 р., а в 1719 р. декретом Карла VI – імператора Священної Римської імперії оформлено вільний порт Трієст, на узбережжі Адріатичного моря. У межах району порто-франко ввезення й вивезення товарів та інших предметів здійснювалося без сплати митних зборів, якщо такі вантажі призначалися для використання всередині вільної зони. При цьому дозволялося збереження ввезених товарів у пакгаузах на території порту без обмеження в часі, їх промислова переробка, вивезення в треті країни або на внутрішній ринок держави за межі порто-франко. Однак в останньому випадку мито стягувалося на загальних підставах.

З другої половини XIX ст. світове суспільство вступає на шлях економічного й політичного розвитку, коли великого значення набувають ідеї протекціонізму. Цей політичний курс охоплював промисловість, торгівлю, транспорт, освіту. Фактично він охоплював усі сфери економічного й

політичного життя суспільства, держави. Політика протекціонізму стає панівною у багатьох державах світу. При цьому більшість урядів, видатних державних діячів спиралась на ідеологію протекціонізму, автором якої був Фрідріх Ліст, німецький економіст, засновник німецької “історичної” школи. Його книга “Національна система політичної економії” (1841) – свого роду реакція на універсальну теорію А. Сміта, яка, на думку Ф. Ліста, непридатна для практичного використання. За ідеями Ф. Ліста, економічна теорія повинна пояснювати національні інтереси. На відміну від класиків вільного ринку або фритредерів, Ф. Ліст приділяв велику увагу економічній ролі держави. Він вважав, що кожна країна, якщо вона не бажає залишатись відсталою в економічному, культурному й політичному напрямках, повинна розвивати свою промисловість, а не займатися виключно сільським господарством. Але внутрішня промисловість не може розвиватися без допомоги держави, яка має захистити її від іноземної конкуренції. Інструментом цього захисту були протекційні мита. Ф. Ліст не відмовляється в принципі від вільного обміну товарів, але впевнений, що цей принцип на сучасному етапі міждержавних стосунків не може бути застосовано. Представники “класичної школи” створили не політичну, а космополітичну економію й виходили з того, що всі нації світу становлять одне суспільство у постійному, незмінному світі. Національна економіка має ґрунтуватися на національній ідеї і вказувати, яким чином кожна нація за існуючого в даний момент становища може зберегти й поліпшити своє економічне становище. Історичний досвід показує, що система протекціонізму може бути засобом досягнення національної незалежності та могутності. Застосування цієї політичної та економічної моделі урядами багатьох країн вплинуло на міжнародні торговельні відносини.

Важливою складовою митної політики є митна ідеологія, яка змінюється відповідно до вимог часу для суспільства й держави, на базі якої вже формується державна концепція митної політики. Якщо митна політика – це чітко структурована система державно-правових заходів, то митна ідеологія

відзначається більш демократичним характером. Митна ідеологія формується суспільством або активною його часткою, безпосередньо пов'язаною зі створенням додаткового продукту (виробництво й торгівля).

2. ОСНОВНІ МОДЕЛІ ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: ВІД МОДЕРНОГО ЧАСУ ДО ФОРМУВАННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА.

Конкретним механізмом реалізації митної політики виступає тарифна справа, яка включає обґрунтування відповідних тарифних ставок, що відповідають комплексу соціально-економічних умов та виконують ряд функцій. Для XVIII–XX ст. найбільш адекватними з цих умов і функцій можна назвати такі: митний тариф має враховувати в народному господарстві співвідношення різних галузей, у тому числі тих, що конкурують між собою, й тим самим позитивно впливати на структуру економіки. Одна з важливих функцій митного тарифу – створення умов для розвитку місцевого виробника. Завдання тарифної справи напряму пов'язано з насиченням внутрішнього ринку товарами на основі розвитку митного тарифу, завоювання позиції на зовнішніх ринках за рахунок розширення експорту, але не за рахунок потреб внутрішнього споживача. У рамках митної політики принциповим питанням стало відпрацювання тарифних механізмів, спрямованих на стимулювання досягнень технічного прогресу, на залучення до країни нових технологій.

З другої половини XIX ст. сформувалась соціальна функція митно-тарифного регулювання: стимулювання підприємців для запобігання вивезення капіталу за кордон і розширення зайнятості населення.

Головне, що митний тариф має сприяти реалізації основного завдання митної політики індустріальної доби, тобто перетворити імпорт товарів на імпорт капіталів.

Першими тарифами індустріальної доби стали митні тарифи Франції й Англії другої половини XVII ст. Ці митні законодавчі акти закріплювали радикальні економічні зміни в Англії після революції 1640–1648 рр. та Франції

у період фінансово-економічних реформ Ж. Кольбера, тобто перехід до протекціоністських заходів для стимулювання розвитку мануфактури і виробництва в цілому. Французький митний тариф 1664 р. складався з 1600 статей, англійський 1660 р. – з 490 основних статей і 1140 доповнень до них.

Тарифи того часу містили велику кількість ставок, залежно від походження товару, способу перевезення і т. п. Крім основної ставки, з цього ж товару стягувалось додаткове мито й перераховувалось у різні каси. Унаслідок цього англійський тариф 1660 р., що містив 37 різних категорій з масою виключень і доповнень, являв собою лабіринт, у якому важко було розібратися. Для купців цей тариф був державною таємницею, й це давало митним службовцям можливість підштовхувати купців на порушення митних правил та хабарі від них. Для виправлення ситуації у 1787 р. було проведено уніфікацію британського тарифного законодавства за дорученням парламенту.

У Пруссії ще на початку ХІХ ст. діяло 67 різних митних тарифів: шведських, саксонських, прирейнських, які лише 1818 р. замінено одним загальним. Російський митний тариф 1857 р. значно спростив класифікацію товарів зовнішньоторговельної номенклатури і кількість статей скоротили з 700 до 500. Ще менше статей містилось у тарифі 1867 р. – 300. Німецький тариф 1879 р. узагалі складався з 43 статей. Але наприкінці ХІХ ст. знову зростає кількість ставок у митних тарифах. Причина у формуванні нових галузей промисловості й виробництві нових видів товарів. Унаслідок цього зростає спеціалізація митного тарифу, його диференціація, встановлення окремих мит на той чи інший товар. Спеціалізація митного тарифу посилюється з розвитком митного протекціонізму. За низьких ставок об'єднання в одну групу товарів, різних за ціною й способом виробництва, не може викликати неподобств, тому що різниця в оподаткуванні в обох випадках незначна. Протекційні мита потребують, для запобігання несправедливого оподаткування ретельнішого розподілу товарів за якістю й ціною.

Ще більшій деталізації тарифів сприяє бажання обминути обов'язковість однакового оподаткування товарів, не залежно від їх походження (принцип найбільшого сприяння), бажання, однією рукою надавши всім рівні права,

іншою – у той же час їх повертати. Виділяються безпідставно товари певного сорту, форми, упаковки; для них запроваджуються більші мита, ніж для інших подібних товарів; так непомітно формується підвищене оподаткування виробів тієї країни, де товари, що в ній виробляються, відрізняються цими індивідуальними ознаками.

У результаті з'явилися величезні, громіздкі митні тарифи. Так, наприклад, німецький тариф 1902 р. складався з 1464 ставок, а якщо додати 545 статей, обумовлених торговельними угодами, то – з 2000. Майже 2000 ставок міститься у шведському тарифі 1911 р. У російському митному тарифі 1891 р. було 700 тарифних ставок, із приєднанням 355 конвенційних ставок зріс до 1055 статей. Та рекордсменом у цій справі стало Перу, де митний тариф 1902 р. мав 3300 статей.

Таким чином ми можемо помітити цікаву закономірність. На початку західноєвропейської індустріалізації, коли ще діяв перехідний симбіоз від меркантилізму до протекціонізму та спостерігалось бажання держави якомога більше регламентувати діяльність підприємців, митні тарифи були складнішими за структурою і механізмом дії документами. З розвитком і вдосконаленням фабричного виробництва вони спрощуються й піддаються уніфікації. Але наприкінці XIX ст., у зв'язку з новою технологічною революцією, загостренням міжнародних економічних відносин, митні тарифи знову перетворюються на громіздкі закони й починають виконувати не лише регулятивно-фіскальну функцію, а переважно виступають механізмом міжнародної політики в умовах конкурентної боротьби між державами.

Популярність політики протекціонізму в багатьох західноєвропейських державах призвела до нової хвилі митних війн. Вимоги національних підприємців посилити митний захист і відмовитися від системи конвенційного тарифу (тариф з пільговими ставками для окремих галузей економіки) змусили уряди звернутися до системи національного автономного тарифу. Автономний митний тариф другої половини XIX ст. складався з двох тарифів – мінімального і максимального (за термінологією того часу – бойового). Тариф,

створений без поступок для іноземних держав, захищав практично всі галузі промисловості. Але така тарифна політика діяла до відповідних протестів з боку інших держав. Цей протест спрямовувався на експорт, так що мінімальний тариф, захищаючи внутрішній ринок, втрачає зовнішній, – захищаючи всі галузі промисловості, пов'язані з обмеженням доступу іноземних товарів, він у той же час зачиняє міжнародний ринок для свого експортера. Таким чином, існує чудовий тариф, але немає бажаючих його платити. Після цього залишається лише два варіанти дій: або розпочинати раунд переговорів та йти на взаємні поступки, або перейти до застосування максимального тарифу і таким чином оголосити митну війну.

Кожна з держав залежно від фінансової та економічної потужності запроваджувала граничний розмір максимального тарифу. Італія обмежувалась 50 %, Данія – 75 %, Німеччина та Швеція до 100 %. Французьке митне законодавство останньої чверті XIX ст. взагалі передбачало повну заборону імпорту у відповідь на утиски своїх експортерів. У Росії взагалі не існувало чітко встановлених обмежень для максимального тарифу. Відповідно до ст. 469 Митного статуту 1890 р. міністрам торгівлі та промисловості, фінансів і закордонних справ залежно від обставин дозволялося самостійно визначати розмір “бойового” тарифу. Так, у період з 1891 по 1896 рр. в Європі тривали митні війни між Іспанією та Францією, Іспанією та Німеччиною, Францією та Швейцарією, Італією і Францією, Німеччиною та Росією.

В роки Першої світової війни загострилась глобальна проблема в умовах тривалого військового конфлікту зберегти світову торгівлю. Наприклад, в Росії ця війна на порядок денний висунула питання про форму і характер митного тарифу, і більшість, мабуть, стояла за автономний, мінімальний тариф, як такий, який гарантував Росії свободу дії, “економічне звільнення” від іноземних товарів, особливо від німецького імпорту, наближував її до самодостатнього господарства. Зазначалося, що Німеччина втягнула Росію в торгові (тарифні) угоди, закріпила за собою на довгий термін знижені ставки, завдавши збитку російській промисловості і проклавши шлях

німецьким товарам, які переслідували одну лише мету – закріпити за собою російський ринок. Війна, що розірвала торгові угоди, які зв'язували Росію, повинна раз назавжди звільнити її і унебезпечити від Німеччини, відкрити дорогу розвитку її продуктивних сил, дати можливість будувати своє господарське майбутнє. Віталось денонсування 31 грудня 1916 р. договору Росії з Італією (внаслідок чого дія його припинялася з 1 січня 1918 р.), так що – за падінням німецького і австрійського трактатів – залишалися лише французький і португальський договори, припинивши дії яких, можна було усунути – шляхом дружніх переговорів – останні перешкоди на шляху до митної самостійності. Тільки ліквідувавши ці залишки конвенційних тарифів, Росія розраховувала на економічну самостійність, адже при майбутній перебудові світового господарства кожна країна мала думати насамперед про себе, укладення ж нових торговельних угод навіть із союзниками розглядалось як нове економічне рабство, яке замінювало німецьке економічне ярмо. Росія для звільнення її промисловості від поневолення промисловістю іноземною, причому не тільки німецькою, планувала дотримуватися автономного митного тарифу, ставки якого не підлягають закріпленню або пониженню по договорах; цей тариф мав застосовуватися, під умовою взаємності, до товарів, що ввозяться як з союзних, так і з нейтральних країн; по відношенню ж до ворожих держав мало застосовуватися підвищене обкладення, яке могло б бути доведене до 100% залежно від обкладення цими державами російського ввозу.

Отже, російським урядом під час війни проектувалися, два автономні тарифи: мінімальний – для союзників і нейтральних країн, максимальний – для ворожих держав. Паризька конференція не обмежувала таку автономію. Вона передбачала на перехідний час або повний бойкот, або істотні обмеження для ворожих товарів, а як постійні заходи для наступної епохи, в цілях пожвавлення своїх продуктивних сил і створення незалежності від ворожих держав – самостійну, найбільш відповідну інтересам кожної країни економічну політику, яка, між іншим, могла відбиватися в митних зборах і

заборонах тимчасового або постійного характеру. В цілому в Росії розуміли, що укладання тарифних угод негайне після припинення війни, і притому на тривалі терміни, та ще при прогресуючому знеціненні валюти, було б украй ускладнено. Тому вважали, що доки необхідно залишити за собою тарифну автономію, рахуючись, звичайно, при виробленні тарифу і остаточному проведенні його в якості закону з потребами і побажаннями союзників, – йшлося, отже, про змішану систему; і тільки потім, коли економічне життя народів і світовий ринок повернуться до нормального стану, можна буде повернутися до принципів зближення народів і конвенційним основам, які мали забезпечити майбутнє російському експорту.

Але під час укладення у 1918 р. Брестського миру Німеччина для себе відновила тариф Б, доданий до російсько-німецької торгової угоди 1904 р., отже, і свій колишній конвенційний тариф, що діяв до початку війни. Все, що не потрапило за цим договором до конвенційного тарифу, в цілому залишилося, крім того, допускалися будь-які зміни. Але цей конвенційний тариф Німеччина мала право денонсувати після 30 червня 1919 р., отримуючи, таким чином, повну тарифну автономію.

У РРФСР спочатку також відроджувався старий конвенційний тариф А, включений в торгову угоду 1904 р., але тепер, крім того, до конвенційного тарифу 1904 р. прикріплювався ще і загальний тариф 1903 р.; уся та частина його, яка не була пов'язана ніяким договором, являлася раніше автономної, була тепер також закріплена, і притому не на короткий термін до 31 грудня 1919 р., а на тривалий період – до 31 грудня 1925 р.

Подібну ж систему застосував Версальський мир по відношенню до Німеччини – її тариф закріплений був аж до початку 1923 р. у найбільш важливих своїх частинах, а саме відносно усіх тих ставок, які на початок війни були пов'язані торговими угодами, і крім того відносно ряду інших статей, що мали значення для Антанти. Сюди відносилися, наприклад: зернові, рис, олійне насіння, бавовна, тютюн, південні плоди, колоніальні товари всякого роду, рослинні олії, штучний шовк, шерсть. Так само Австрія позбавлена

була, в силу Сен-Жерменського миру 10 вересня 1919 р. (на цьому наполягала особливо Італія), права підвищувати протягом 3 років ставки на фрукти, овочі, маслинову олію, яйця, свиней, м'ясо і живого птаха, оскільки вони були закріплені договорами, що діяли до моменту початку війни.

Ще під час війни у Франції лунали вимоги підвищити загальний, або максимальний, тариф і змінити систему застосування мінімального тарифу, тобто запровадити систему диференціації тарифних ставок, надаючи кожній країні, з якою Франція укладала договір, ті або інші знижки із загального тарифу, але зовсім не мінімальний тариф повністю. Останнім могли скористатися повністю лише деякі країни як виняток. Виходила доволі гнучка система, за допомогою якої Франція могла вимовляти собі у кожному окремому випадку ті або інші знижки із загального тарифу в інших країнах і замість них робити відповідні пониження у своєму загальному тарифі, не доходячи, проте, до ставок мінімального тарифу.

Цю систему Франція впроваджувала протягом 1920-х років. Вона уклала низку торгових угод – з Італією, Іспанією, Польщею, Естонією, Фінляндією, Канадою, Чехословаччиною. Скрізь застосовувався той самий принцип. Франція вимовляла собі різні поступки у вигляді допущення певної квоти заборонених до ввезення товарів, або права абсолютно вільного імпорту їх, або як знижки із загального тарифу і крім того завжди найменший наявний в країні тариф (найбільше сприяння). А в той же час вона для кожної країни розбивала усі ставки свого тарифу на три групи. До одних товарів, що привозилися з цієї країни, застосовується французький мінімальний тариф. Для іншої групи товарів встановлювався середній тариф, що формувалася шляхом процентних знижок (від 15 до 80%) з різниці між загальним і мінімальним тарифом. Отже, в кожному договорі склалися два списки: один – товарів, оподатковуваних найменшими ставками, які існували на той час і існуватимуть згодом (за мінімальним тарифом); інший – товарів з позначенням для них розміру ставки у відсотках (за середнім тарифом), причому і ця ставка зберігалася в тому ж відсотку, незалежно від розмірів

самих ставок, як би не змінювалися загальний і мінімальний тарифи. Зрештою, всі інші товари, що не потрапили ні в першу, ні в другу групу, підлягали оплаті за найвищим, загальнішим тарифом, який для більшості товарів був значно вищим за мінімальний. Про ці товари в договорах зовсім не згадувалося, оскільки вихідну точку складав загальний тариф.

Ясна річ, кожна країна, що уклала договір, прагнула вимовити собі у Франції для тих товарів, які були найбільш важливими предметами експорту її у Францію, мінімальний тариф. Але Франція йшла на це лише за відповідні поступки з іншого боку і тільки постільки, поскільки це не суперечило її власним інтересам, тобто оскільки зазначені товари не були небезпечними конкурентами яким-небудь істотним галузям французької промисловості. В такому випадку контрагенти йшли на компроміс, відповідним товарам надавався не мінімальний тариф, а середня між ним і загальним тарифом ставка, яка могла наближатися до мінімального тарифу, якщо вона, наприклад, доходила до 80% різниці між обома тарифами. Були й випадки, Франція надавала мінімальний тариф або знижку із загального тарифу тим або іншим товарам у межах певної квоти, тобто для відомої кількості цього товару, тоді як, оскільки імпорт перевищував встановлену цифру, товар вже обкладався по підвищеній ставці, зазвичай за загальним тарифом.

І до війни у Франції існував такий середній тариф, що лежав між загальним і мінімальним, але він тоді застосовувався тільки до однієї Канади, був результатом спеціальної угоди з нею. Після війни таких середніх тарифів з'явилась вже низка, оскільки для кожної країни, з якою Франція уклала договір, вона робила поступки по інших видах товарів, що імпортувалися, і в неоднакових розмірах по окремих групах товарів. Звичайно і при встановленні конвенційних тарифів робилися інші знижки із загального тарифу для кожного контрагента.

Таким чином Франція уклала низку тарифних договорів з іншими країнами. До війни цього не було, ніяких тарифних договорів Францію не

визнавала, ніяких поступок не робила, а просто надавала свій мінімальний тариф. Видавалось, що дії Франції в 1920-х рр. набагато ліберальніші в порівнянні з довоєнними: вона йшла назустріч побажанням інших країн, робила в їх користь знижки зі свого тарифу. Але насправді вона давала їм значно менше, ніж раніше. Нижча межа встановлювалась так само, як це було раніше. Але навіть на цю нижчу межу контрагенти Франції не могли претендувати повністю.

В інших країнах, де до війни існував мінімальний тариф, він і тепер залишився тим самим, що і раніше. Так, Іспанія в 1922 р. опублікувала свій новий митний тариф, що як і раніше складався з “першого тарифу” – максимального і “другого тарифу” – мінімального. Але насправді ця система так само мало витримувалась, як і раніше. Мінімальний тариф зовсім не був таким, а перетворювався на загальний тариф, з якого робилися знижки. Так, через договори, укладені з Швейцарією і Францією, Іспанія знизилася різні ставки мінімального тарифу, так що знову вийшов третій – конвенційний тариф. Це передбачалося тарифним законом від 22 квітня 1922 р., який надавав уряду право, після заслуховування висновків комісії з охорони іспанської промисловості і постійної тарифної комісії, робити знижки з другого тарифу тим країнам, які погоджувались надати іспанським товарам рівноцінні пільги. Ці знижки не мали бути огульними, могли торкатися лише окремих товарів і, за загальним правилом, не повинні були перевищувати 20 % ставок другого тарифу. Проте у виняткових випадках уряд міг робити поступки, що перевищували 20 %.

На протипагу Іспанії Португалія відмовлялась робити пониження проти ставок мінімального тарифу. Законом від 20 квітня 1923 р. вона встановлювала нові максимальний і мінімальний тарифи, які замінили ту ж систему, що існувала до війни (максимальний удвічі вище за мінімальний). Португалія як і раніше, застосовувала мінімальний тариф не лише до всіх тих держав, з якими були укладені торговельні договори, але і до тих, з якими ніяких угод не існувало але які зі свого боку обкладали португальські товари

мінімальним або іншим найбільш низьким тарифом. Лише відносно інших діяв максимальний тариф, майже усі ставки якого були удвічі вищими в порівнянні з мінімальним. У момент видання нового тарифу ще існували, через діючі торгові угоди, особливі пільги на користь окремих країн, внаслідок чого були ставки нижчі, ніж встановлені в новому мінімальному тарифі. Це вирішено було усунути, привівши усі угоди у відповідність з ним і ні в якому разі не опускаючись нижче за нього.

Югославія також зберегла стару сербську систему тарифу 1904 р., встановивши нові максимальний і мінімальний тарифи законом від 4 червня 1921 р.. Проте вона поширила мінімальний тариф лише на ті держави, які не уклали з нею торгових угод, і не тільки не допускала пониження його, але навіть не визнавала закріплення цих ставок у договорах, залишаючи за собою повну свободу дій.

По-новому застосовувалася ця система в Бельгії. Тут ув 1923 р. був уперше вироблений новий подвійний тариф, максимальний і мінімальний, причому перший за загальним правилом втричі вище за друге. Він поширювався на країни, з якими не укладались торговельні угоди, а також на ті, які не ставили Бельгію в рівне з іншими становище і не надавали їй права найбільшого сприяння або обмежували бельгійську торгівлю. Тимчасово цей тариф міг бути застосований і до товарів тих країн, конкуренція яких могла бути небезпечна для бельгійської промисловості внаслідок розладу валюти. У договорах з Чехословаччиною, Австрією і Німеччиною Бельгія встановила середній тариф (між максимальним і мінімальним), але з 1 жовтня 1926 р. він більш не застосовувався. З іншого боку, бельгійський закон допускав в особливих випадках пониження ставок нижче за мінімальний тариф з наступним затвердженням парламенту. Але це не здійснювалося на практиці, так що фактично в Бельгії діяв мінімальний тариф. В Греції, Норвегії, Бразилії, Чилі застосовувався до усіх країн один і той же мінімальний тариф, що надавався їм через право найбільшого сприяння.

Відмова від вільної торгівлі в роки Першої світової війни співпала з

початком економічного занепаду Великобританії. Вільна торгівля була головною опорою усієї британської ринкової економічної політики. Коли ця опора рухнула, в країні почали прийматися різні заходи соціалістичного толку. В подальшому уряд Великобританії неодноразово втручався в економіку держави, що автоматично послаблювало її могутність і вплив на міжнародній арені.

Сполучені Штати Америки, відійшовши до політики протекціонізму, стали ініціатором першої світової торговельної війни у міжвоєнний період. Після завершення Першої світової війни перед США постала проблема надвиробництва. Виробничі потужності, затребувані в ході війни, виявилися надлишковими. Попит на продовольство також впав, а прибутки фермерів скоротилися з 17,7 млрд у 1919 р. до 10,5 млрд доларів в 1921-му. Після виборів 1920 р. контроль над Конгресом і Білим домом отримали республіканці, які почали подумувати про обмежувальні заходи. Дискусії вилилися в законопроект, який містив нові інструменти захисту. “Науковий тариф” зрівнював виробничі витрати в усіх країнах, щоб інші держави не могли пропонувати ціни нижче, ніж американські компанії. “Американська відпускна ціна” дозволяла розраховувати тарифи на підставі американської ціни, а не імпоротної. Відповідний закон президент Уоррен Хардинг підписав у вересні 1922 р. Документ підвищив середній рівень адвалорних імпорتنих тарифів до 38%. Реакція не змусила себе довго чекати. Європейські держави почали скаржитися, що із-за скорочення експорту їх продукції в США вони не зможуть погасити військові борги перед Америкою. Через п'ять років після ухвалення закону основні торговельні партнери США значно підняли імпортні мита. Так, Франція підвищила тарифи на автомобілі з 45 до 100%, Іспанія – на усі американські товари на 40%, Німеччина і Італія збільшили ставки на ввезення пшениці. Проте це не зупинило американських законодавців. Подальше зростання безробіття надихнуло деяких сенаторів запропонувати нове підвищення тарифів. Сенат підвищив тарифи на 900 різних товарів. Президент Гувер, що раніше виступав за підвищення тільки

сільськогосподарських тарифів (з одночасним зниженням промислових), в червні 1930 р., коли у розпалі була Велика депресія, підписав закон. Але торговельні партнери США заходи у відповідь ввели ще до набуття чинності закону. До вересня 1929 р. Вашингтон отримав протести від 23 країн. У травні 1930 р. Канада, значний торговельний партнер США, підвищила ставки на 16 категорій товарів, на які припадало 30% американського експорту в країну. Крім того, Оттава понизила тарифи для Великобританії, приклад канадців наслідувала і Франція. Німеччина зовсім впала в автаркію. Проте це не зупинило американців. Більше того, оскільки більшість ставок були специфічними, зі зниженням цін адвалорний еквівалент виріс. У 1932 р. він склав рекордну цифру – 60%. Понизити ставки вдалося тільки новому президентові Ф. Рузвельту в 1934 р. Згідно з ухваленим тоді законом про взаємні торговельні угоди, глава держави отримав право вести двосторонні переговори про взаємне зниження тарифів, аж до двократного. В результаті вдалося досягти домовленостей про лібералізацію торгівлі з Канадою, Великобританією, Аргентиною, Уругваєм і деякими іншими країнами. Багато норм закону лягли в основу Генеральної угоди про тарифи і торгівлю, що передувало створенню світової організації Торгівлі.

Економісти та історики і сьогодні сперечаються про те, якою мірою тарифний закон США спровокував Велику депресію. Як би там не було, він мав негативний характер: запровадження тарифу, поза сумнівом, було невірним кроком, адже ухвалення закону 1930 р. світова торгівля пережила справжній обвал. Таким чином, якщо він і не став єдиною причиною Великої депресії, то поза сумнівом посилив і без того несприятливу ситуацію.

Щоправда, в політичному плані спогади про закон 1930 р. довго підтримував в американцях прихильність ідеалам вільної торгівлі. Більше 60 років засадничим принципом зовнішньоекономічної політики США було скорочення тарифів і всіх торговельних бар'єрів і запобігання “економічним війнам” за всяку ціну. Кращим способом досягнення цих цілей вважалися багатосторонні переговори. Тому Сполучені Штати узяли на себе ініціативу у

виробленні Генеральної угоди про тарифи і торгівлю, що в післявоєнні роки дозволило скоротити тарифи у світовому масштабі, і проведенні найважливіших раундів переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі.

Специфіка митного регулювання у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст. визначається особливостями розвитку міжнародної торгівлі у цей період.

В сучасних умовах під митним регулюванням розуміють комплекс заходів та інструментів впливу на міжнародну торгівлю, що реалізуються через митну систему. Митне регулювання здійснюється за допомогою таких складових:

- митний тариф;
- митні платежі;
- митні процедури.

Митний тариф — це систематизований перелік товарів і 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 походженням (промислові, рослинні, мінерали тощо) та ступенем їх обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби). По кожному товару зазначається ставка мита, якою він обкладається.

Митно-тарифне законодавство більшості сучасних держав включає два самостійні блоки:

- закон, що регулює обкладання митом товарів та інших речей що переміщуються через державний кордон (закон про митний тариф);
- закон, що регулює діяльність служб митного контролю, їхні права та обов'язки, порядок митного контролю, організацію митної служби та інші близькі за характером питання, зокрема розподіл функцій законодавчої та виконавчої влади у митній сфері (митний кодекс).

Питання, що регулюються митним кодексом відносяться до сфери національного законодавства країни і, як правило, не є предметом міжнародних переговорів. При цьому не виключається можливість уніфікації правил роботи національних митних служб різних країн, на основі

міждержавних угод, з метою спрощення митних процедур. У свою чергу митний тариф і правила його застосування дуже часто стають предметом міжнародних переговорів і регулюються багатосторонніми міждержавними угодами. Митний кодекс має бути стабільним правовим інструментом, у той час як митний тариф покликаний оперативно реагувати на зміни в економічній ситуації, а звідси він більшою мірою зазнає змін.

Закони визначають принципи побудови митного тарифу, товарну класифікацію, правила і положення, що визначають митні процедури, ставки мита на окремі товари. Ці нормативні акти періодично переглядаються, доповнюються та змінюються відповідно до цілей зовнішньоторговельної політики. Законодавча влада завжди відігравала провідну роль у формуванні та розвитку митних систем держав, але в останні десятиріччя спостерігається тенденція передачі дедалі більшої частини функцій стосовно застосування митних тарифів, їх часткової зміни, маневрування ставками мита у компетенцію органів виконавчої влади. Це пов'язано з прагненням урядів досягти більшої гнучкості та дійовості митних тарифів, зробити їх оперативнішими щодо оптимізації міжнародної торгівлі країни. В цілому можна зазначити, що митно-тарифні заходи за формою мають адміністративний характер, а за економічним змістом і характером дії належать до ринкових регуляторів зовнішньоторговельного обігу.

Сучасний митний тариф є складним торговельно-економічним інструментом регулювання зовнішньої торгівлі, що включає декілька обов'язкових елементів:

- 1) системи тарифної класифікації товару;
- 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.

Системи тарифної класифікації товару (міжнародні товарні

номенклатури) є докладними переліками товарів, що розподілені за певною класифікаційною системою. Поділ товарів за групами в митних тарифах є складним торговельно-економічним інструментом: чим докладнішою є товарна система, тим ефективніше тариф може бути використаний у протекціоністських цілях. Питання розробки єдиних принципів класифікації товарів для митних цілей виник ще до Другої світової війни, а в повоєнний час тенденція до уніфікації номенклатури митних тарифів посилилась.

До початку 1950-х рр. митні тарифи держав спиралися на різноманітні національні системи товарної класифікації. Проте, розвиток торговельних відносин між країнами, ускладнення структури міжнародної торгівлі, зростання внутрішніх поставок в рамках транснаціональних компаній підштовхували розвинуті держави до уніфікації класифікаційних норм і систем класифікації. У 1950 р. у Брюсселі була підписана Конвенція про створення товарної номенклатури для митних цілей. Вона отримала назву Брюссельської митної номенклатури (БМН). БМН була розроблена країнами Західної Європи й відповідала передусім потребам економіки саме цих країн. Проте, до кінця 1960-х рр. на її основі були побудовані митні тарифи більш ніж 100 держав і 75 % міжнародного товарообігу обкладалося митом саме по цій системі.

Одночасно з БМН у міжнародній торгівлі використовувались також:

- Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН (*Standard International Trade Classification, SITC*), розроблена за ознакою ступеня обробки товарів та з метою зіставлення й аналізу показників розвитку зовнішньої торгівлі різних країн, а також для дослідження товарної структури міжнародної торгівлі;

- Єдина товарна номенклатура зовнішньої торгівлі країн-членів РЕВ (остання редакція 1984 р.) – класифікація товарів, що застосовувалась у зовнішній торгівлі між соціалістичними країнами;

За час дії БМН (до 1988 р.) вона декілька разів вдосконалювалась.

Проте, подальше зростання та зміни у міжнародній торгівлі, а також інтереси країн, що розвиваються, які отримали право голосу у світовому співтоваристві, поставили питання про створення нової товарної номенклатури, яка б влаштовувала усі країни. Роботу у цьому напрямку було розпочато у 1973 р. у Брюсселі робочою групою представників 59 країн і 20 міжнародних організацій. Перехід на нову систему, яка отримала назву *Гармонізованої системи опису і кодування товарів (Harmonized Commodity Description and Coding System)* розпочався з 1 січня 1988 р.

Гармонізована система опису і кодування товарів (ГС) – це міжнародні правила щодо класифікації та статистичної інформації по товарах, що надходять у зовнішню торгівлю. ГС включає нову міжнародну уніфіковану товарну номенклатуру (НГС) – детальний багатоцільовий перелік імпортних та експортних товарів, що поділені за спеціальною класифікаційною схемою, алфавітний покажчик до ГС, пояснення до ГС, а також ключ переходу до системи. Гармонізована система відповідає сучасним потребам митних органів, статистичних служб, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і забезпечує порівнянність національних статистичних даних, тісну узгодженість між зовнішньоторговельною і промисловою статистикою різних держав.

3. МІЖДЕРЖАВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ (XVIII-XX ст.)

Починаючи з XVIII ст., торговельний договір як міждержавна політико-економічна угода обов'язково включає розділ, присвячений регулюванню митно-тарифних процедур. Вивчення цієї проблематики важливо для повнішого розуміння міжнародного правового та тарифного “поля”, в якому діяли митні інститути європейських держав. Відповідно до нашої загальної наукової проблеми зосередимо увагу, в першу чергу, на торговельних.

Перші згадки про торговельно-митні угоди належать до античної доби, збереглися зразки середньовічної договірної практики між північноіталійськими містами XIII ст.: ганзейці через складання договорів отримували

значні привілеї в Англії, Фландрії, Скандинавських державах, Північно-Західній Русі. Без таких угод торгівля з самого початку обійтися не могла. Та з XVI ст. ми вже знаходимо договори, головним чином з питань торгівлі і мореплавства.

У 1702 р. з'являється відомий Метуенський трактат між Англією та Португалією, який уперше запровадив режим торгівлі найбільшого сприяння. Подібний трактат укладається між Англією та Росією (1734 р.). З приєднанням держав до міжнародної торгівлі зростала потреба в точному регулюванні торговельних відносин. Поступово формувались і встановлювались уніфіковані правила для всіх купців незалежно від їх походження. У XIX ст. в торгові договори додається новий зміст: поряд із постановами, що регулювали права іноземних підприємців (право проживати в країні, купувати нерухомість, обов'язки зі сплати податків), з'являються положення щодо розмірів мит. Центром уваги договорів другої половини XIX ст. стає вже митний тариф; тим із них, які не містили такого тарифного додатка, навіть відмовляли у назві "Торговельний договір". Поступово з'явилися нові різновиди таких договорів: конвенційні, або тарифні.

Статті цих договорів за своїм змістом і за формою сходяться, так що можна говорити про єдиний тип торговельного договору. Починаючи з XIX ст., будь-який торговельний договір надавав підданам іншої країни право приїжджати в іншу країну, оселятися в ній, займатися промислами і торгівлею, купувати нерухомість. Окремо підтверджувався принцип свободи торгівлі в усіх портах держав, що домовлялися. Лише в Далекосхідних державах зберігалась норма щодо обмеженої кількості морських портів, де іноземні підприємці могли займатися комерцією, також цей тип договору передбачав рівність у різновидах податків між іноземцями й місцевими купцями: іноземець сплачував ті ж самі податки, що й місцеві купці. Зустрічалось положення, яке надавало право покупцю і продавцю вільно визначати між собою ціну товарів (наприклад російсько-нідерландський договір 1846 р.). При цьому в Російській імперії, Нідерлан-

дах, Швеції з такої групи іноземних підприємців, як комівояжери, стягувався промисловий податок, в інших державах обмежувались вимогою надавати легітимаційну картку про сплату на батьківщині відповідних податків (Німеччина, Австро-Угорщина, Франція, Англія).

З другої половини XIX ст., з початком проведення промислових виставок, у торговельних договорах фіксується право безмитного імпорту зразків та моделей продукції, щоб упродовж року вони були вивезені. Зворотне вивезення забезпечувалось сплатою мита у заставу, яке потім поверталось власнику. Вагоме місце в торговельних договорах нового часу належало регулюванню транспортних сполучень і перевезенню вантажу. Як правило, іноземним підприємцям дозволялось на рівних умовах із місцевими користуватися шляхами, залізницями, каналами, шлюзами, мостами, фарватерами, портами. Морський транспорт займав провідне місце у світових перевезеннях того часу, внаслідок цього більшість торговельних угод називалися трактатами про торгівлю і мореплавство. Основним принципом у цій галузі стало зрівняння іноземних суден із власними..

У 1870-х рр. ідеологія торговельних договорів знову змінюється від впливу посилення міжнародної конкуренції. Нова система відрізнялась від попередньої тим, що поряд із договірним чи конвенційним тарифом застосовувався і загальний (генеральний) тариф, який, на відміну від першого, мав автономний характер. Виходила подвійна тарифна система.

Роль торговельних договорів докорінно змінилася після того, як принцип вільної торгівлі поступився місцем обережному зважуванню у кожному окремому випадку, наскільки вигідно подальше зниження митної ставки, а тим більше в міру переходу до протекціонізму, коли країни намагалися піднімати митні ставки якомога більше й тримати їх такими довгий час. В умовах протекціонізму держава дивилася на будь-яку торговельну поступку як на жертву і намагалася дати як можна менше й отримати як можна більше. Для цього й потрібен був загальний тариф, без якого держава була обеззброєною.

Майже в усіх країнах напередодні укладання нових договорів відбувалось максимальне підвищення митних ставок. Завдяки цьому уряди отримували

простір для широкого маневру під час переговорів з іншими державами. Отже, торговельні угоди виконували роль тимчасового миру на час тривалої політичної боротьби. Деякі економісти хотіли бачити в торговельних угодах засіб запобігання митним війнам і спробу підтримати економічний мир. Вони вважали, що економічний мир дасть можливість для політичного зближення націй, а це зближення створить міцніші господарські організації та в майбутньому митні союзи. Війна 1914–1918 рр. показала утопічність цих мрій і сподівань про економічну гармонію у світі.

З другої половини XIX ст. набула популярності тенденція надавати різні преференції та пільги вітчизняним виробникам, створюючи тим самим зручні умови імпорту або експорту окремих видів продукції та сировини. Їхньому проникненню на зовнішні ринки сприяли такі заходи: повернення акцизів і мит; прямі та приховані вивізні премії за рахунок державних коштів. До заохочувальних заходів належали також умовно-безмитне ввезення для переробки і безмитне ввезення окремих видів продукції та сировини. Для забезпечення успіху на зовнішньому ринку уряд тої чи іншої держави звільняв окремі види товарів (вироблені у надлишковій кількості) від навантаження внутрішнього оподаткування, повертаючи акциз. Такий порядок практикувався у більшості держав стосовно товарів, обкладених акцизами.

У другій половині XIX – на початку XX ст. у державах, які надавали великого значення експорту вітчизняних виробів та опануванню іноземними ринками, широко застосовувалась практика повернення мит, стягнених під час увезення напівфабрикатів або сировини. Мита поверталися у разі вивезення товарів, виготовлених з іноземної сировини або напівфабрикатів, тому що на товари, вироблені з таких матеріалів під час реалізації їх на іноземних ринках ціна зростала з урахуванням сплаченого мита. Ця ситуація змушувала державу повертати мито.

У подальшому митне законодавство значно розширювало застосування зазначених заохочувальних заходів, визначало дві системи повернення мит:

1) під час увезення іноземного товару видавалась “митна квитанція” на сплачене мито, а під час вивезення відповідних товарів за кордон мито поверталось за пред’явленою квитанцією; 2) під час вивезення експортер отримував “ввізне свідоцтво”, що надавало йому право за вивезення певної кількості товару ввезти безмитно відповідну кількість іноземного товару.

Ще в добу меркантилізму популярним способом торговельної політики стало заохочення вивезення премією. Наприкінці XIX ст. премії за експорт видавалися підприємцям на обмежений перелік товарів, навіть тоді, коли державна влада вважала за необхідне розвивати експорт за рахунок інтересів державного казначейства. Надавши премії, уряд створював умови для зниження ціни товару, і в такий спосіб більш вдало конкурував з подібними товарами на міжнародному ринку. Вивізні премії існували у двох формах: відкритій (прямій) і прихованій.

З викладеного вище можна зробити такі висновки. Формування міжнародної торговельно-договірної практики починається з XVIII ст., коли самі інститути міжнародної торгівлі набувають регламентованих, стійких традицій. Цей процес пов’язаний зі зміною фінансових, виробничих і правових принципів у державах Західної Європи. Торговельно-митний договір одночасно стає інструментом дипломатії, тобто у XVIII ст. при одночасному формуванні космополітичних економічних ідей і традицій держава намагалась використовувати комерційний інтерес негоціантів для досягнення своїх зовнішньополітичних цілей. З розвитком мануфактурного, а потім і фабричного виробництва формується так званий “мануфактурний патріотизм”, що вплинув на зародження підгалузі міжнародного права – морського і міжнародного торговельного права.

З другої половини XIX ст. торговельний договір фактично перетворюється на складовий елемент міжнародних митних відносин. В умовах посилення міжнародної економічної конкуренції та захисних митних тарифів торговельний договір виступає як компроміс для конкуруючих

сторін, знижуючи на деякий час загострення митних протиріч, не дозволяючи їм перерости у збройний конфлікт.

Розвиток міжнародної торговельної практики впливав і на соціальні процеси. Торговельний договір закріплював майнові, фінансові, особисті права підприємців в іноземних державах. Подальша еволюція торговельного договору наприкінці XIX ст. відкрила шлях для юридичної формалізації й захисту міжнародних інвестицій. Починається міжнародний рух капіталів. Укладення, або приєднання до того чи іншого торговельного договору, стає показником здатності як держави, так і її економічних інститутів працювати в умовах міжнародних стандартів.

Розвиток міжнародної торговельної практики впливав і на соціальні процеси. Торговельний договір закріплював майнові, фінансові, особисті права підприємців в іноземних державах. Подальша еволюція торговельного договору відкрила шлях наприкінці XIX ст. для юридичної формалізації і захисту міжнародних інвестицій. Розпочинається міжнародний рух капіталів. Укладення, або приєднання до того чи іншого торговельного договору стає показником здібності як держави та її економічних інститутів працювати в умовах міжнародних стандартів. Одночасно торговельний договір є стимулятором для вітчизняного купецтва зробити зусилля для приєднання до міжнародної торгівлі.

У той самий час, як усюди в країнах Антанти під час Першої світової війни висловлювалося сильне обурення вживаною німцями системою демпінгу і пропонувалися заходи посиленої боротьби з нею після війни, там же висувалися і проекти користування цією системою. Представники французької металургійної промисловості, наприклад, наполягаючи на високих митах і на залізо і сталь, і на машини, радили машинобудівним заводам, користуючись високою митною охороною, збувати свої вироби за кордоном за зниженими цінами. Передбачаючи заперечення, мовляв, демпінг недопустимий, вони заздалегідь заявляли, що не слід цим обурюватися, адже демпінг вже практикувався конкурентами. В Англії застосування тієї ж

системи рекомендувалося в офіційному звіті про кам'яновугільну промисловість (1918 р.), який був затверджений урядом. Пропонувалося зберегти після війни, зважаючи на витрати виробництва, що зросли, підвищені ціни військового часу на кам'яне вугілля. З метою збереження або відвоювання втрачених під час війни іноземних ринків звіт рекомендував збут вугілля за кордоном по знижених, в порівнянні з продажем усередині країни, цінах. Знижка що робилася при експорті, визначалась у 9 млн ф. ст.

Після закінчення війни такі пропозиції дійсно здійснювалися. Держави високої валюти у багатьох випадках не могли чинити інакше; вони змушені були продавати свої товари в країнах з нижчим курсом валюти за зниженими цінами, ніжче за витрати виробництва, інакше вони ризикували втратити збут. Англія так чинила при експорті кам'яного вугілля – їй необхідно було відновити втрачене під час війни економічне положення. Систематично прагнули збивати ціни на нейтральних ринках американські промисловці. Французька металургійна промисловість, користуючись казенними субсидіями у вигляді дешевого німецького вугілля, що надходило в якості репарацій, збувала вироблюваний нею у великій кількості чавун за кордоном за ціною 395-410 фр., у той час, як ціна його у Франції складала 450-475 фр. Отримавши за Версальським миром Лотарингію з її щедрими покладами залізняку і численними металургійними заводами, Франція мала такий надлишок в руді і чавуні, що їй не залишається нічого іншого, як форсувати їх експорт, а це було можливим за рахунок країн з низькою валютою і лише шляхом значного пониження продажних цін.

В абсолютно іншому положенні після війни опинилася Німеччина. Її низька валюта давала їй переваги на світовому ринку. Безперервне падіння курсу на світовому ринку не викликало негайне в тому ж розмірі пониження його всередині країни; поки таке вирівнювання цін відбувалося, експортер одержував підвищений прибуток і мав можливість продавати за нижчими цінами в порівнянні з ціною на світовому ринку. Виходячи з того факту, що ціни довоєнного часу в США і в Німеччині знаходилися на однаковому рівні,

зіставлення індексу оптових цін в обох країнах за 1920-1922 роки і курсу марки в Німеччині і за кордоном дозволяє дійти висновку, що ціни в Америці за цей період були в розмірі від 30 до 200% вище за німецькі, причому більшою частиною це перевищення складало 70-100%. При цьому, звичайно, не слід випускати з уваги що значна частина виробів, що ввозилися Німеччиною, вироблялися з іноземних дорогих в Німеччині матеріалів. Чим більшу частку ціни складали іноземна сировина або напівфабрикат, тим менше була відстань між німецькою і світовою ціною; вона могло навіть абсолютно зникати. Навпаки, вона ставала більшою, якщо більшу роль в ціні відігравали вироблювані в самій же Німеччині матеріали або заробітна плата – остання при обчисленні її в доларах була значно нижче, ніж за кордоном.

За таких умов демпінг в тому сенсі, як він розумівся до війни, повинен був в Німеччині абсолютно зникнути. Але там же з'явився демпінг іншого роду – валютний демпінг, як він тепер називався. Між тим і іншим була істотна різниця. Перший був результатом навмисного продажу товарів за кордоном за собівартістю або нижче за неї за рахунок протекційних мит, що давало можливість тримати ціну всередині країни на високому рівні. Другий викликався низьким курсом валюти, різницею між курсом її всередині країни і за кордоном. В цьому випадку товари збувалися за кордоном за тією ж ціною, як і на внутрішньому ринку, або навіть за вищою, отже, експортера не можна було звинувачувати ні в якому лихому намірі, тобто в навмисному заниженні цін на світовому ринку. Протекціонізм тут також ніякої ролі не грав. Продаж за зниженими цінами був результатом одних лише валютних умов, які експортуюча країна використовувала у своїх інтересах як компенсацію за той збиток, який вона зазнавала через скупку іноземцями її багатств за зниженими цінами. Вказана вище різниця в цінах означала також, що американці мали можливість купувати в Німеччині ті ж товари на 25-70% дешевше, ніж у себе удома; половину цінності товарів, що купувався ними, вони отримували, отже, задарма. Проте і така різниця в цінах, яка впливала з курсу валюти, була для країн з високою валютою украй збитковою, тому не дивно, що вони вели

боротьбу не лише з демпінгом першого роду, що практиковалось іншими країнами, котрі мали високу валюту, але і з демпінгом другого роду. Останній виникав переважно внаслідок імпорту товарів з Німеччини, яка зважаючи на високий розвиток своєї індустрії була для інших країн небезпечним конкурентом. Німеччина перемогала своєю продукцією виробни американської, англійської, швейцарської промисловості на третіх ринках, пропонуючи набагато нижчі ціни, з чим вони по суті боротися були не в силах. Але принаймні у себе удома ці країни бажали позбутися такої конкуренції і приймали ті ж заходи, як і проти демпінгу першого роду, проти продажу нижче собівартості або без прибутку.

Вже під час війни США звернули увагу на те, що після її закінчення європейські держави, поза сумнівом, старатимуться усіма силами розширити свій експорт, їх промисловість виявить гарячкову діяльність і наповнить, особливо заокеанські країни, величезними масами товарів. Маса людей, що поверталися після закінчення війни до мирної діяльності, викликатимуть падіння цін на робочі руки, використання яких приведе до виробництва дешевих експортних товарів, з котрими США, зважаючи на пануючий у них високий рівень заробітної плати, абсолютно не в змозі будуть конкурувати. Тому вже в 1916 р. був виданий закон, за яким встановлювалось покарання за продаж у США товарів за цінами нижчими, ніж на головних ринках країни експорту, що шкодило американським інтересам.

Після закінчення війни в США посилювалися скарги на демпінг, особливо німецький. Посилалися на субсидії, що видавались німецьким урядом, та на те, що зважаючи на необхідність сплати репарацій, Німеччина змушена була посилено виробляти й експортувати величезну кількість товарів. Внаслідок цього закон 1921 р. визнавав існування демпінгу в тому випадку, якщо якась галузь американської індустрії зазнавала збитку від ввезення іноземних товарів або її розвиток ускладнювався і якщо такі товари продавались у США за ціною нижчою, ніж в країні експорту, або нижче за витрати виробництва. Крім того, тарифний закон 1921 р. фіксував особливі

положення відносно зміни тарифних ставок, згідно з якими президентіві надавалось право підвищувати тарифні ставки, якщо виявлялось, що імпорт якихось іноземних товарів може зруйнувати життєздатну галузь американської промисловості, завдати їй збитку або перешкодити її виникненню.

У Великобританії, після того, як парламент двічі відхилив законопроекти про демпінг, в 1921 р., нарешті був прийнятий закон, який, проте, на відміну від інших законодавчих актів, що допускали на продаж імпортні товари за цінами не нижче існуючих у країні експорту, визнавав існування демпінгу лише тоді, коли продажна ціна була нижчою за витрати виробництва.

За Англією послідували її домініони. Нова Зеландія, яка зробила перші кроки в цьому напрямку ще до війни, в законі 1921 р. ввела загальні постанови відносно демпінгу. Встановлюючи наявність останнього за загальним правилом лише у тому випадку, якщо товар збувається за ціною нижче за витрати виробництва, Нова Зеландія, проте, відносно тих товарів, які вироблялися в її межах, пішла набагато далі, ніж інші країни, і вдалась до іншої крайності, вбачаючи демпінг вже й там, де товари продавались за цінами нижче існуючих у Новій Зеландії.

У Австралії (закон 1921 р.) вихідну точку складала ринкова ціна в країні експорту, в Південно-Африканському Союзі (закон 1923 р.) вона замінювалася ціною всередині країни експорту, з додаванням витрат на вантаження, причому демпінг признавався лише тоді, коли міг вийти збиток для власної індустрії.

У Бельгії (закон 1920 р.), Португалії (1921 р.) і Польщі (1924 р.), а також в Південно-Африканському Союзі демпінг убачався у видачі явних або прихованих премій, в Австрії (закон 1924 р.) і Чехословаччині разом з цим видом демпінгу існував і інший – соціальний демпінг, що виражався у продажі імпортних товарів за зниженою ціною, якщо вони походили з країни, що не приєдналася до Вашингтонської угоди 1919 р. про восьмигодинний робочий

день. Нарешті у деяких країнах (Новій Зеландії, Південно-Африканському Союзі) демпінг існував у вигляді знижених фрахтів, що встановлювалися при експорті.

Боротьба в сфері торгівлі виражалась у додаткових митах, що стягувалися почасти у розмірі різниці між ціною при продажі в країні експорту і ціною, що встановлювалася при збуті товару в країні імпорту (чи ціною, існуючою в країні імпорту), почасти у вигляді відомого відсотка ціни товару (Англія), або ж мито, що стягувалось у вигляді згаданої різниці, не повинно було перевищувати певного відсотка ціни товару (у Канаді 15%, в Південно-Африканському Союзі 25%, в Австралії 5% з їх ціни при знижених фрахтах). У Бельгії застосовувалися в цьому випадку ставки максимального або середнього (між максимальним і мінімальним) тарифу, в Польщі - максимального тарифу, в Австралії ставки тарифу могли бути збільшені в межах однієї третини.

Поняття демпінгу зовсім не відрізнялось одноманітністю. Окрім видачі премій і встановлення пільгових фрахтів, а також подовженого робочого дня, воно приймало різний сенс, починаючи від випадку, коли ціни нижчі за витрати виробництва, до того випадку, коли вони нижчі за ціни, існуючі в країні імпорту. Середина, що в більшості випадків приймалась, складала ціни в країні експорту, які разом з витратами виробництва включали і нормальний прибуток, але в той же час могли бути і вище і нижче за ціни в країні імпорту. Проте, якщо справа доходила вже до того, що починалася боротьба з іноземною конкуренцією, яка призводила до продажу за цінами нижче існуючих в країні імпорту, і актуальним взагалі ставало збереження в країні певного рівня цін, то тим самим змінювався характер демпінгу. Зі своєрідного штрафу, що стягувався за недобросовісну конкуренцію, заходи ці перетворювалися на нормальну складову частину тодішнього митного законодавства. Цей шлях виявлявся доцільнішим в сенсі негайного вживання тимчасових заходів для охорони від небажаного і несподіваного впливу іноземної конкуренції за звичайне законодавство. При цьому йшлося про

усунення конкуренції, яка базувалася не на загальних підставах, а на особливих моментах, чому і вдавалися не до підвищення митних ставок взагалі, а лише до встановлення додаткових мит на відомі товари, що привозилися з певних країн; іноді справа обмежувалася товарами відомих сортів або навіть такими, що виготовлялися лише деякими фірмами.

Різкі коливання у світовому господарстві в перші післявоєнні роки особливо сприяли такого роду заходам, які негайно застерегали раптові потрясіння в економіці окремих країн. Але можливість адміністративного підвищення мит посилювала нестійкість товарообміну, тому виникала необхідність при укладенні торговельних договорів звертати увагу на попередження таких способів обходу митних ставок і системи найбільшого сприяння. Галас від цього, проте, абсолютно не відповідав практичним результатам, які виявлялися дуже помірними, адже постанови про демпінг застосовувались вельми обмежено. Ні у Англії, ні в США, ні в Новій Зеландії далі погроз справа не пішла. У Південно-Африканському Союзі налічувалось усього декілька товарів (цемент, каучукові труби, масло, пакувальний папір, вуглекислий натрій), що оподатковувалися додатковими митами, притому лише у разі імпортування їх з певних країн (масла з Австралії, натрію з Англії, цементу з Німеччини, Швеції, Канади). Тільки Канада і Австралія застосовували встановлені законом заходи в значних розмірах, в Австралії це робилося у відношенні близько 50 товарів. В Англії закон 1921 р. взагалі розглядався як тимчасовий захід, встановлений на три роки.

Істотніше і більше практичне значення мали протягом відомого часу заходи, спрямовані проти демпінгу другого виду, витікаючого з валютних умов. В англійському законі 1921 р. про охорону промисловості передбачалися мита в $33 \frac{1}{3}$ (незалежно від інших ставок, які могли існувати водночас), якщо ціна вироблюваного у відповідній країні товару (оскільки ці країни не входили до складу Британської імперії), внаслідок низького курсу валюти в порівнянні з курсом фунта, нижче за ту, по якій можуть бути виготовлені з прибутком ті ж товари у Сполученому Королівстві, і імпорт

даного товару внаслідок цього завдає збитку розвитку якої-небудь галузі британської промисловості. На підставі цього акту в 1922 р. (8 серпня і 9 жовтня) були встановлені додаткові мита на матерію для рукавичок і вироблені з неї рукавички, на скляний посуд, скляні лампи, дрот для накаливання, предмети для домашнього вживання з алюмінію, заліза і сталі, що ввозилися з Німеччини.

Бельгійський закон від 8 квітня 1922 р. також допускав запровадження особливих мит, спрямованих проти країн з низькою валютою, тобто спеціальних тарифів, відмінних від загального тарифу. Через цей закон була продовжена дія спеціального тарифу для товарів німецького походження, що встановлював надбавки в 10-30% до загального тарифу і створеного указом від 3 січня 1921 р. на підставі закону про право змінювати мита в Україні необхідних випадках. У 1923 р. цей закон почасти був застосований і до виробів Чехословаччини, тому ті ж товари, що походили з інших країн (не з Німеччини і Чехословаччини), мали бути забезпечені свідченнями походження. В Іспанії, згідно з указом 29 травня 1922 р., додаткові процентні надбавки до мит стягувалися з товарів тих країн, валюта яких була знецінена в розмірі понад 70% в порівнянні з песетою. Відносно країн, що не користувалися другим (мінімальним) тарифом, цей захід застосовувався і у випадку якщо валюта знижувалася менш ніж на 70%. В Японії законом від 21 квітня 1922 р. надбавка стягувалася з товарів, які ввозилися в країну і продавалися за надмірно дешевою ціною і тим самим викликали побоювання за яку-небудь власну важливу промислову галузь. В такому разі уряд доручав з'ясувати подібний факт спеціальній комісії з боротьби з демпінгом і, згідно з її постановою, стягував надбавку в межах правильної ціни.

У Канаді митним указом від 27 червня 1922 р. для країн із знеціненою валютою – РРФСР, Німеччини, Австрії, Угорщини, Чехословаччини та Югославії – було встановлено обов'язок представлення при імпорті товарів свідоцтва відносно курсу валюти консула, канадського торговельного комісара або банку, тоді як до інших країн це не застосовувалося. При цьому

зіставлялась продажна ціна товарів, що імпортувалися, з ціною тих же товарів в Англії, і якщо виявлялося що перша нижче останньої і відповідні товари вироблялися в Канаді, то з них бралось додаткове мито, яке не повинно було перевищувати 15% ціни на англійському ринку. Австралійський закон 1921 р. про охорону промисловості від збитку, що загрожує країні, внаслідок низького рівня валюти в інших країнах, розрізняв вісім різних видів демпінгу і встановлював для боротьби з ним додаткове мито, яке вводилося по 5-ій категорії демпінгу саме внаслідок різниці в курсі валюти (валютний демпінг у вузькому сенсі) і містило спочатку дві різні таблиці ставок – одну для французької, бельгійської і італійської, іншу для німецької валюти – та визначало надбавки в розмірі до 75% ціни товару, вказаною у фактурі. У 1923 р. ця постанова була змінена в тому сенсі, що надбавка стягувалася з різниці між ціною, по якій товар імпортувався в Австралію, і оптовою ціною на однорідний товар в Австралії. Додатковому обкладенню, згідно з цим актом, підлягали весною 1923 р. переважно німецькі товари – одяг, парфюмерія, іграшки, біноклі, роялі, гаманці та ін., крім того, щітковий товар з Бельгії, шини для автомобілів із США, портландцемент з Англії, усього товари по 250 статтях тарифу. У Новій Зеландії в 1922-1924 рр. був складений великий список товарів, з яких стягувалися додаткові мита через знецінення валюти в країні походження, причому на практиці цей захід вживався лише відносно німецьких, австрійських та угорських товарів. Нарешті, Південно-Африканський Союз провадив боротьбу з валютним демпінгом лише в дуже обмежених розмірах: додатковому обкладенню підлягало всього декілька товарів.

Валютний демпінг і боротьба з ним мали значення в перші післявоєнні роки, в епоху розладу валюти в дуже багатьох державах. Але з 1923-1924 рр. положення змінилося, одні країни перейшли до нової твердої валюти, в інших вона стабілізувалася. За таких умов валютний демпінг сильно скоротився і боротьба з ним втратила колишній сенс. Щоправда, і раніше ця боротьба була спрямована головним чином лише проти певних країн, особливо проти

Німеччини, яка була небезпечна не лише своєю валютою, що знизилася, але і промисловістю, що розвивалася, так що це був почасти спосіб посиленого обкладення німецьких товарів. Але в усякому разі з введенням в Німеччині твердої валюти підстава для заходів, спрямованих проти валютного демпінгу, відпадала. Англія дійсно відмінила свої постанови в 1924 р., Нова Зеландія також припинила застосовувати їх з 1925 р. Канада зробила це відносно деяких країн в 1924 р., Японія на практиці не користувалася ними, у Південно-Африканському Союзі значення їх незначне. Статистика ж експорту країн, де валюта знаходилася в жалюгідному стані, свідчить, що заходи, які вживалися тоді з метою ускладнення вивезення, майже не призводили до очікуваних результатів.

Повоєнний (1950 – 60-ті роки) етап розвитку міжнародної торгівлі дістав назву “золотої”, адже було досягнуто 7 % щорічного приросту світового експорту. В цей період міжнародна торгівля розвивалась під впливом таких чинників:

- співіснування та конкуренція двох світових систем господарства – капіталістичної та соціалістичної.
- розпад колоніальної системи, який почався після Другої світової війни: за 30 повоєнних років політичну незалежність завоювали більше ніж 100 колишніх колоній і напівколоній;
- початок формування регіональних економічних інтеграційних угруповань: Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) – міжурядова економічна організація соціалістичних країн Європи, 1947 р.; Європейська економічна спільнота (ЄЕС) – об'єднання шести європейських держав (Федеративна Республіка Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург), створене з метою формування спільного ринку шляхом ліквідації митних тарифів і проведення спільних заходів в економічній та соціальній сферах), 1957 р.; Бенілюкс – митно-економічний союз Бельгії, Нідерландів та Люксембургу, 1948 р.; Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) – торговельний блок семи західноєвропейських країн (Австрія,

Великобританія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія та Швеція), 1960 р.; Організація американських держав – універсальна організація латиноамериканських країн під егідою США, 1948 р.; Організація держав Центральної Америки — об'єднання Гватемали, Гондурасу, Коста-Ріки, Нікарагуа, Сальвадору з метою політичного, економічного та культурного зближення, 1951 р.; Ліга арабських держав, 1945 р. – організація арабських країн зі сприяння економічним, політичним та культурним зв'язкам між країнами-учасницями; Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), куди ввійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни (1967 р.) та ін.;

– поява глобальних міжнародних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) тощо.

Особливістю цього етапу є достатньо високі темпи приросту світового товарообороту і швидше, ніж після Першої світової війни, відновлення як національних економік, так і зовнішньоекономічних зв'язків. Наприклад, за 20 років, починаючи з 1950 р., обсяг світового експорту збільшився майже в 5 разів, а в індустріально розвинутих країнах — у 7,5 рази.

Значні зміни відбувались і в товарній структурі світового експорту, які знайшли відображення в збільшенні поставок на світовий ринок готової продукції, особливо машин, обладнання транспортних засобів та скорочення експорту сільськогосподарської продукції.

Динаміка структури світового експорту у 1950-60-ті рр., %

Групи товарів	Роки		
	1953	1963	1970

Сировина, продовольство та паливо	53,2	42,6	24,7
Готові вироби	46,8	57,4	75,3

На цей період припадає і посилення позицій ФРН, Японії, Італії та Канади на світових товарних ринках (особливо в експорті готової продукції) та зменшення, відповідно, частки США, Великобританії та Франції в світовому експорті. Спостерігається також послаблення позицій країн, що розвиваються, на світовому ринку: їх частка в експорті знизилась з 33,7 % в 1950 р. до 20,6 % у 1970 р.

Ці роки позначені розширенням державного впливу на розвиток зовнішньої торгівлі та поступовим переходом від жорсткого протекціонізму до політики лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків. Після Другої світової війни і впродовж 1950-х рр. у більшості індустріально розвинутих країн зберігається і навіть посилюється централізована державна система регулювання зовнішньої торгівлі, створена ще в довоєнні роки або під час війни. Головне місце серед регуляторів займають розвинуті системи кількісних та валютних обмежень. Рівень митного обкладання відносно високий, однак внаслідок значного коливання курсу валют та широкого застосування адміністративних методів митно-тарифні інструменти перебували на другому плані. Утворення інтеграційних угруповань, митна боротьба між основними експортерами зумовили значне звуження сфери застосування кількісних обмежень і скасування валютних обмежень.

Основним інструментом зовнішньоторговельних політик країн стали митно-тарифні заходи. У період з 1947 по 1967 р. пройшло шість раундів багатосторонніх торговельних переговорів між країнами – членами *Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ)*, які були присвячені виключно обговоренню питань зниження митних тарифів. Преференційні

митно-тарифні заходи почали широко застосовуватися і в межах інтеграційних угруповань, що динамічно розвиваються – ЄЕС, АСЕАН, РЕВ.

Сучасний (з початку 1970-х років) етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується посиленням міжнародної конкуренції, зміцненням існуючих і появою нових інтеграційних угруповань, індустріалізацією більшості країн, що розвиваються, проблемою заборгованості як цих країн, так і постсоціалістичних (перехідних) економік, розпадом світової соціалістичної системи господарства.

Зростання ролі зовнішньої торгівлі в економіці більшості країн знаходить своє відображення в збільшенні експортної квоти країн – відсоткового відношення вартості експорту до валового внутрішнього продукту.

Динаміка експортної квоти деяких країн у 1960-90-ті рр.

Країни	Роки			
	1960	1975	1988	1997
США	4,0	7,2	6,7	11
Великобританія	13,9	14,3	16,4	28
ФРН	15,8	21,2	26,9	33
Франція	11,4	15,5	17,6	23
Італія	9,8	20,3	15,5	28
Нідерланди	35,9	43,1	45,7	53
Бельгія та Люксембург	29,8	44,6	58,7	73
Швеція	21,0	25,1	27,6	40

Швейцарія	22,4	23,9	27,3	36
Данія	24,9	24,6	24,5	34

Зростання цієї квоти пояснюється не тільки поглибленою участю країн у міжнародному поділі праці, але й необхідністю використання зовнішньоекономічних зв'язків для розв'язання внутрішніх економічних проблем

Зміни у товарній структурі світової торгівлі, зумовлені науково-технічним прогресом і структурними перетвореннями у виробництві, сприяли таким тенденціям:

- збільшилась питома вага готових виробів і напівфабрикату й відповідно знизилась частка сировинних і продовольчих товарів;
- зросла частка машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообороті; значно збільшились обсяги експорту автоматичних пристроїв обробки даних, електронних товарів, телекомунікаційного та офісного обладнання;
- інтенсифікувався обмін продукцією інтелектуальної праці (ліцензії, ноу-хау, інжинірингові послуги);
- експорт-імпорт послуг (особливо нових видів консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо) виокремився у найбільш динамічно зростаючий сектор світової торгівлі.

Сталися певні зміни в географічному розподілі товарних потоків, які були наслідком як політичних, так і економічних змін у світі. Так, за період з 1973 по 2007 р. помітно зменшилася частки у світовому експорті США (з 12,3% до 8,5%) та Європи (з 50,9% до 42,4%). Натомість суттєво зросли частки Китаю (з 1% до 8,9%) та інших провідних східно-азійських країн (з 3,4% до 9,3%). У загальній структурі імпорту прослідковується та сама тенденція – зменшується частка розвинутих країн і зростає частка країн, що розвиваються, передусім Китаю (з 0,9% у 1973 р. до 6,8% у 2007 р.) [3, с.15-17].

Підвищення частки країн, що розвиваються, у світовій торгівлі відбувалось перш за все за рахунок розміщення в цих країнах тих чи інших виробництв фірм індустріально розвинутих країн. Однак це стосується далеко не всіх з даної категорії країн, а лише невеликої групи експортерів нафти та готової продукції. Для більшості країн, що розвиваються, першочерговою залишається проблема обмеження або збереження досягнутого рівня імпорту за умов підвищення його вартості та відсутності достатніх надходжень від експорту.

До інших суттєвих особливостей розвитку міжнародної торгівлі на сучасному етапі слід віднести:

- поширення усталених і довгострокових відносин між постачальниками та покупцями і збільшення питомої ваги внутрішньофірмових поставок всередині транснаціональних корпорацій; майже 30 % взаємної торгівлі промислово розвинутих країн припадає на внутрішньофірмові поставки міжнаціональних корпорацій;
- активізація (починаючи з другої половини 1970–х років) зустрічної торгівлі, що зумовлено як незбалансованістю зовнішньоторговельних розрахунків, так і тенденцією до збільшення в світовому товарообміні частки комплексних і довгострокових зв'язків, які виходять за межі разових комерційних угод; до середини 1980–х років зустрічна торгівля охопила майже 30% обсягу світової торгівлі, а в 1990–х роках досягла 40 % (майже всі країни в торговельній практиці в тій чи іншій формі використовують зустрічні угоди);
- посилення конкуренції між розвинутими країнами. Порівняно з попереднім етапом розвитку міжнародної торгівлі позиції США, Великобританії, Франції та Італії дещо похитнулись порівняно з успіхами Японії, а останнім часом Китаю, на зарубіжних ринках;
- поява тенденції до створення замкнутих економічних просторів, розподіл глобальної системи торгівлі на кілька крупних блоків. У 1990–ті роки значна частка світової торгівлі припадала на торгівлю у межах блоків. Порівняно з міжрегіональною торгівлею подібна торгівля становила

переважну частину експорту даного регіону. Найяскравішим прикладом цієї тенденції є регіональна структура торгівлі ЄС: до 70 % торгівлі припадає на взаємні поставки, причому в усіх країнах ЄС цей показник перевищує 50 %. На думку експертів ООН, проблема полягає не в тому, що такі блоки утворюються, а в тому, наскільки всеосяжним буде їх характер і як запобігти їх негативному впливу на систему світової торгівлі.

У сфері регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин на сучасному етапі чітко окреслені три домінуючі процеси:

– уніфікація правил торгівлі, яка відбувалась під егідою ГАТТ й інших міжнародних організацій, таких як Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) і Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

– лібералізація торговельних режимів у більшості країн, причому не тільки за домовленостями у межах системи ГАТТ/СОТ, а й відповідно до окремих програм за підтримки Міжнародного валютного фонду: Португалія, Іспанія, Туреччина, Греція, Ізраїль, Корея, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур, Пакистан, Аргентина, Бразилія, Чилі, Перу, Уругвай, країни Східної Європи та республіки колишнього СРСР;

– неопротекціонізм: перехід до переважно нетарифних і завуальованих інструментів захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Це пов'язано з тим, що після восьми раундів багатосторонніх переговорів у ГАТТ більшість ставок мита стали конвенційними, більш ліберальними, а отже такими, що не забезпечують необхідний (або бажаний) рівень захисту.

ВИСНОВКИ

Основними історичними формами митної політики, які сформувалися і діяли в період з середини XVII до початку XX ст., стали митний протекціонізм і фритредерство, або політика вільної торгівлі.

З XIX ст., крім Великої Британії, провідне місце у світі займають ідеї політики протекціонізму. У цьому контексті митну політику другої половини XIX – початку XX ст. можна визначити як систему політико-

правових, економічних, організаційних дій, спрямованих на реалізацію та захист зовнішньоекономічних інтересів держави з метою динамічного здійснення політичних і соціально-економічних перетворень в умовах формування нових економічних відносин (зміна формацій, структурна перебудова галузей промисловості). Митна політика у даному випадку виступає як складова зовнішньої політики держави. В умовах формування й розвитку нових соціально-економічних відносин у суспільстві, характерних для цієї доби (розбудова індустріального суспільства), митна політика набула якостей вирішення також і внутрішньо- економічних завдань, бо стимулювала багатосторонній розвиток вітчизняної економіки, надаючи їй нових імпульсів розвитку, захищаючи від проникнення зовнішнього руйнівного економічного впливу.

В умовах ринкової економіки митний тариф став концентрованим визначенням митної політики, за його допомогою регулюється ввезення та вивезення товарів у країну, і на основі цього вирішується питання, яке виробництво необхідно створювати й розвивати. Історичний досвід індустріалізації кінця XIX – початку XX ст. подає приклад використання митно-тарифного законодавства як ефективного заходу трансформації імпорту готових виробів на імпорт капіталів.

Однак світовий досвід демонструє, що протекціоністські заходи виправдовуються лише в тому випадку, коли держава вживає заходів щодо подолання економічного відставання, перебуваючи під економічним і політичним тиском промислово розвинутих країн. Митна політика в кожному конкретному випадку відображає інтереси держави. На зміст митної політики впливають геополітичні фактори, вони визначають необхідність враховувати національні інтереси, захищати економічні інтереси не тільки держави в цілому, але й окремих регіонів країни, де є прояви економічної експансії з боку іноземних країн.

У другій половині XIX ст. протекціоністський політичний курс фактично охоплював усі сфери економічного й політичного життя

суспільства: промисловість, торгівлю, транспорт, освіту. На піднесення ролі протекціоністської політики як одного із засобів розбудови національних економік вплинув фактор підготовки до великих збройних конфліктів. Кожна країна намагалася в другій половині XIX ст. збудувати автономну, замкнуту індустріальну базу для виконання національних військових програм. У свою чергу, потужні збройні сили дозволяли державам проводити активну зовнішню політику і “відкривати” нові ринки збуту і силового підкріплення митної політики.

У той же час принципи на яких базувались митні відносини XIX – початку XX ст. породили наступні проблемні питання. Це митні війни, що стало наслідком використання більшістю країн світу огульних максимальних митних ставок. Система митного оформлення і в першу чергу митного оподаткування не встигали за розвитком виробництва і новими технологіями і це надавало можливість підприємцям користуючись прогалинами в митних технологіях виводити значні товарні партії з під оподаткування. Наприкінці XIX ст. поширюється таке митне правопорушення як заниження митної вартості. Тому наприкінці XIX ст. створюються перші міжнародні митні організації з метою уніфікації та спрощення митних процедур.

XX століття пройшло під гаслом міжнародної митної інтеграції в контексті світової економічної глобалізації. В цих умовах особливо у XXI ст. реалізуються як національні так і міжнародні проекти щодо подальшого спрощення митних процедур як для юридичних так і для фізичних осіб. В системі митного регулювання пріоритети віддаються вже не ставці митного тарифу, а заходам нетарифного регулювання. І якщо демпінг у XIX ст. урядами провідних держав розглядався як законний метод економічної конкуренції та цими урядами заохочувався, то на початку XXI ст. він вже розглядається як економічний злочин.

Перелік посилань

1. Blackwell W. The beginnins of Russian industrialization 1800 – 1860. Princeton, 1995. 254 p.
2. Customs Service against contraband. Свідчення з України : монографія / О. В. Бевза, О. М. Ветушенко, Л. М. Дорофеева та ін. ; за заг. Ред Д. В. Приймаченка, В. В. Ченцова. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2023. 252 с. (Серія: «Митна політика»). (Морозов О.В. - авторські сторінки С.13-32).
3. Morozov O, Czarnecki P. Trade and customs relations the industrial era: international legal aspects // Customs Scientific Journal. 2022. № 1. S. 27-34.
4. Pintner W. Russian economic policy under Nicholas I. Ithaca, 1967. 304 p.
5. Roover, R. de. The Organization of Trade // Cambridge Economic History of Europe. 1963. № 3. P. 42–118.
6. Sombart, W. Der bourgeois zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen. Munchen, 1912.
7. Weber, M. Wirtschaft und Gesellschaft / Grundriss der Sozialökonomik. III. Tübingen, 1922.
8. Берестень Ю.В. Система організації фінансового забезпечення альтернативної військової служби менонітів Півдня України (1880–1918 рр.) *Матеріали XVIII міжнародна наукова конференція "Історія торгівлі, податків та мита": Тези доповідей*. Дніпро, 25 жовтня 2024 р. С.76-80.
9. Гуржій О., Реєнт О., Шапошнікова Н. Нариси з історії розвитку виробничих відносин і торгівлі в Україні (друга половина XVII — початок XX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 2018. 365 с.
10. Дячок О.О. Історія митної справи на українських землях в працях сучасних вітчизняних економістів та юристів (від 2010 р.). *Науково-теоретичний альманах "Грані"*, 2023, т. 26, № 4, с. 84–95.
11. Запорожченко Ю.В. Запорожченко, Ю. (2024). До питання нелегальної торгівлі між Україною та Російською Федерацією в умовах «гібридної війни» (2014-2024 рр.). *Старожитності Лукомор'я*, (4), 117-124.
12. Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті / За ред. В.В. Ченцова; авт.. кол.: К.М. Колесников, О.В. Морозов, Д.В. Архірейський, О.О. Дячок, С.В. Шуляк. Одеса : Пласке, 2010. 541 с. + карти + іл.
13. Лютин Е.Р., Морозов О.В. Історичний контекст торгівлі британської Ост-Індської компанії у XVII–XVIII ст. *Матеріали XVIII міжнародна наукова конференція "Історія торгівлі, податків та мита": Тези доповідей*. Дніпро, 25 жовтня 2024 р. С.38-41.
14. Макушев П.В., Морозов О.В. Поліційні та міграційні функції департаменту митних зборів в історії української державності XIX - початок XX ст. *Право і суспільство* - №5, 2024. С. 34-42.
15. Морозов О. В. Фіскальні джерела Англії на першому етапі Столітньої війни 1337–1347 рр. Історія торгівлі, податків та мита : матеріали XVI Міжнародної наукової конференції. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2022. – 245 с.

16. Морозов О.В. Вплив торгівлі на формування державності в Британії VII-X ст./V Міжнародна науково-практична конференція «Український правовий вимір: пошук відповідей на глобальні міжнародні виклики». Дніпро : УМСФ 2023. С. 89-91.
17. Морозов О.В. Експортні замовлення німецьких суднобудівних компаній для китайського флоту в період 1882–1899 рр. *Матеріали XVIII міжнародна наукова конференція "Історія торгівлі, податків та мита": Тези доповідей*. Дніпро, 25 жовтня 2024 р. С. 50-53.
18. Морозов О.В. Роль митних джерел XVIII – початку XX ст. в підготовці істориків. *Development of the Educational System: European Vector : Materials of the V International Research and Practical Internet Conference (September 15, 2024) : collection of abstracts*. Zdar nad Sazavou : "DEL s.z.", 2024. P. 7-10.
19. Морозов О.В., Качур М.Г. Португальська та південноамериканська торгівля Британії в умовах континентальної блокади 1806–1812 рр. / «Український правовий вимір: пошук відповідей на глобальні міжнародні виклики» : Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2024.
20. Морозов О.В., Шуляк С.В. Континентальна блокада 1806–1814 рр.: історичний та міжнародно-правовий досвід. *Правова позиція*. №2. 2024. С.5 – 10.
21. Сухомлин О.Д. Інформаційний потенціал документів фонду Р-1777 Державного архіву Дніпропетровської області для дослідження діяльності Торгсину. *Матеріали XVIII міжнародна наукова конференція "Історія торгівлі, податків та мита": Тези доповідей*. Дніпро, 25 жовтня 2024 р. С.96-99.
22. Сухомлин О.Д. Сухомлин О. До питання про повсякдення співробітників "Торгсину": умови роботи працівників "валютного фронту" (на прикладі осередків Дніпропетровської обласної контори "Торгсин", 1932–1935 рр.). *Дні науки – 2024 : електрон. зб. матер. XIV Міжнар. наук. конф. студ., асп. та молод. вчен. (27 трав. 2024 р.)*. Київ: ВПЦ: "Київський університет", 2024. С. 284–287.
23. Український Гетьманат: нариси історії національного державотворення XVII-XVIII ст. У 2 кн. – Кн. 2 / Ред. кол.: В. Смолій (відп. ред.), О. Бачинська, В. Горобець (заст. відп. ред.), О. Гуржій, В. Матях (відп. секр.), Ю. Мицик, В. Степанков, Я. Федорук, Т. Чухліб (заст. відп. ред.). НАН України. Інститут історії України. К.: Інститут історії України, 2018. 580 с. (авторські сторінки 203 – 231).
24. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Київ : Либідь, 2006.
25. Карамбович І.М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. 281 с.
26. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 488 с.