

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ І МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

На правах рукопису

ПЕТРОВА ГАННА ЄВГЕНІВНА

УДК 339.54

ВПЛИВ ТАРИФНОГО І НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРУ

Спеціальність 08.05.01 -

світове господарство і міжнародні економічні відносини

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник
Сіденко Володимир Романович,
доктор економічних наук.

Київ - 2004

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Митно-тарифне регулювання як інструмент створення і стимулювання конкурентоспроможності товару	10
1.1 Роль єдності понять конкурентоспроможності товару, фірми і країни в створенні і стимулюванні конкурентоспроможності товару	10
1.2 Зовнішньоекономічна політика як елемент механізму створення і стимулювання конкурентоспроможного товару	34
1.2.1 Зовнішньоекономічні аспекти регулювання товарних потоків	34
1.2.2 Специфіка моделей зовнішньоторговельної політики при створенні і підвищенні конкурентних переваг.	74
Розділ 2. Науково-теоретичні засади впливу методів тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність товару в Україні	89
2.1. Основні методи тарифного і нетарифного регулювання в Україні	89
2.2. Специфіка впливу тарифних і нетарифних методів регулювання на конкурентоспроможність національної продукції України	110
Розділ 3. Вдосконалення митно-тарифної політики як інструмента підвищення конкурентоспроможності вітчизняного продукту в Україні	134
3.1 Побудова стратегії трансформація митного тарифа в Україні при її	134

вступі до СОТ

3.2 Організаційно-економічний механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності товару засобами митно-тарифного регулювання в Україні	160
Висновки	185
Список використаних джерел	192
Додатки	206

ВСТУП

Актуальність дослідження. Одним з результатів глобалізації економічного розвитку сучасного суспільства є формування глобальної конкуренції: з одного боку – потенційна можливість будь-якого національного виробника робити вільний маневр по всьому полю світового господарства, з іншого боку – необхідність конкурувати на національних ринках із закордонними підприємствами і ТНК.

У цих умовах представляється неможливим успішне функціонування національних виробників як на національному, так і на світовому ринках без випуску висококонкурентоспроможної продукції.

Однією з основних задач зовнішньоторговельної політики, здійснюваної державою, є створення сприятливих умов, насамперед, для виробництва конкурентоспроможної національної продукції, у тому числі і через тарифне і нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі.

Після здобуття незалежності перед Україною постало питання розробки національної зовнішньоекономічної політики. Актуальною задачею в цій сфері є розробка комплексу заходів тарифного і нетарифного регулювання, з метою створення українським виробникам необхідних умов для виробництва конкурентоспроможної продукції на національному і зовнішньому ринках. Разом з тим, недосконала структура митного тарифу України, а також розповсюджені схеми можливого ухилення від сплати митних платежів свідчать про ще недостатньо ефективне вирішення цього завдання.

Проблемам створення умов виробництва конкурентоспроможної національної продукції, а також проблемам застосування тарифних і нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі присвячений ряд наукових праць, виконаних в Україні і за кордоном.

Серед закордонних авторів у цій області можна виділити роботи: В. Balassa [1], R.E Baldwin [2, 3], J. Bhagwati [4], M. Chacoliades [5], W. Corden [6, 7], R. Stern [8].

Серед робіт російських економістів у цій галузі, варто виділити роботи таких авторів як, Е. Бабін [9], М. Ванін [10], И. Демулен [11, 12], Г. Зотов [13], О. Кирєєв [14], Е. Кочетов [15], Г. Овчинников [16], М. Разумова [17], Е Рубальська [18].

Проблеми зовнішньоторговельної політики знаходяться в центрі уваги і вітчизняного вчених: В. Андрійчука [19], І. Бураковського [20], О. Гребельник [21,22], А. Кредісова [23], Н Науменко. [24], Т. Панфілова [25], А. Петь [26], В. Пятницького [27], В. Ракочої [28], В. Сіденка [29,30], А. Філіпенка [31], Н. Фомічова [32], А. Яценко [33].

Відаючи належне їхнім розробкам і внеску в економічну теорію і практику, водночас необхідно відзначити що, окремі питання зазначеної проблеми вимагають більш детального аналізу. В існуючих наукових працях в достатній мірі не обгрунтован взаємозв'язок між такими поняттями, як конкурентоспроможність товару, фірми і держави. В науковій практиці не виявлен взаємозв'язок між тактикою проведення зовнішньоторговельної політики і тактикою проведення промислової політики, як інструмента створення і підвищення конкурентних переваг вітчизняної продукції. В наукових працях не достатній мірі розкрити функції зовнішньоторговельної політики в залежності від наявності виробничих факторів у країні. В наукових працях не обгрунтован вибір методів регулювання імпорту товарів у залежності від наявності тих чи інших конкурентних (цінових і нецінових) переваг продукції. функції митного тарифу в залежності від ситуації, що складається на внутрішньому ринку.

Означені проблеми і зумовили вибір та спрямованість теми дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота є складовою частиною досліджень у рамках наукових тим Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України: «Стратегічні проблеми розвитку міжнародної конкурентоспроможності в умовах інформатизації економіки і

транснаціоналізації виробництва» (1999-2000 рр. № державної реєстрації теми 0197U015425); «Глобальні і регіональні аспекти включення України в систему міжнародних економічних відносин» (2000-2002 рр. № державної реєстрації теми 0101U005099).

Мета і задачі дисертаційного дослідження. Мета дослідження полягає в:

- виявленні залежності між наявністю тих чи інших конкурентних (цінових і нецінових) переваг продукції і методів регулювання імпорту товарів;
- обґрунтуванні функції митного тарифу в залежності від ситуації що складається на внутрішньому ринку;
- розробці пропозицій щодо удосконалення тарифного і нетарифного регулювання, як одного з методів підвищення конкурентних переваг національної продукції.

Для досягнення мети у роботі були поставлені і вирішені наступні задачі теоретичного, методологічного та практичного характеру:

- уточнення комплексного поняття конкурентоспроможності;
- уточнення функцій зовнішньоекономічної політики, як елемента створення і підвищення конкурентоспроможності товару;
- систематизація методів тарифного і нетарифного регулювання в Україні;
- встановлення впливу методів тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність окремих товарів;
- систематизація методів підвищення конкурентоспроможності в умовах тарифного і нетарифного регулювання;
- удосконалення системи тарифного і нетарифного регулювання в Україні, як умови підвищення конкурентоспроможності національної продукції.

Об'єктом дослідження є: динаміка імпорту й експорту України, класифікованих за товарними групами, відповідно до Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, а також методи тарифного і нетарифного регулювання.

Предметом дослідження є механізм впливу методів тарифного і нетарифного регулювання на розвиток імпорту й експорту різних товарних груп.

Методами дослідження, використаними в процесі проведення дослідження, є:

- аналіз і синтез, індукція і дедукція, абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення формулювання висновків);
- економіко-статистичний (аналіз динаміки експорту й імпорту України під впливом змін важелів регулювання);
- економіко-математичні (аналіз ефективності оптимізаційних схем).

Матеріалами для дослідження стали наукова література з проблем теорії і практики формування зовнішньоекономічної політики; нормативні документи Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції; статистичні дані Державного комітету статистики та Державної митної служби України.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

- уточнено поняття конкурентоспроможності товару, фірми, країни у діалектичному взаємозв'язку. Конкурентоспроможність товару визначено як здатність національного виробника розробити і спроектувати майбутній товар у промисловому зразку; конкурентоспроможність фірми як здатність національного виробника зробити і реалізувати даний товар; конкурентоспроможність країни як здатність держави створити сприятливі умови в країні для розробки, виробництва і реалізації конкурентоспроможного товару;
- вперше виявлен характер впливу митного тарифу на конкурентоспроможність окремих товарів. Тариф, як інструмент цінового регулювання, впливає на конкурентоспроможність товару з яскраво вираженими ціновими конкурентними перевагами.
- дійстала подальшого розвитку функції імпортного митного тарифу в залежності від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку даного товару;
- набула подальшого розвитку методика побудови переговорів щодо зниження тарифів на товари з неціновими конкурентними перевагами в рамках переговорів стосовно приєднання України до СОТ;

- набули подальшого розвитку принципи удосконалення зовнішньоторговельної політики як механізму підвищення конкурентоспроможності національної продукції.

Практичне значення отриманих результатів. Отримані результати можуть бути використані Кабінетом Міністрів України, Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України, Державною митною службою України при підготовці рекомендацій з удосконалення структури митного тарифу в рамках підготовки вступу і наступної діяльності України у Світовій організації торгівлі. Сформульовані в роботі висновки і практичні рекомендації можуть бути використані в процесі удосконалення національних механізмів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в країнах з перехідною економікою і при уточненні орієнтирів у процесі адаптації до норм ГАТТ/СОТ.

Теоретичні розробки дисертаційної роботи можуть використовуватись в навчальному процесі у вищих учбових закладах, зокрема, при викладанні курсів “Зовнішньоекономічна діяльність держави” “Зовнішньоекономічна діяльність підприємства”, що підтверджується їх використанням в учбовому процесі Гуманітарного університету “Запорізький інститут державного і муніципального управління”.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є результатом самостійного наукового дослідження. Опубліковані без співавторства наукові праці містять положення, висновки і пропозиції, сформульовані особисто здобувачем. Вони відображають конкретний особистий внесок дисертанта в розвитку економічної науки.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертації доповідалися обговорювалися на засіданнях відділу проблем зовнішньоекономічної діяльності Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, а також на трьох конференціях: “Державне регулювання торгівлі в ринкових умовах”, м. Київ (24-26 жовтня 2001 р.); “Бюджетно-податкова політики в Україні (проблеми і перспективи)”, м. Ірпінь (20-22 грудня 2001 р.); “Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації”, м. Київ (4 липня 2002 року)

Публікації. Основні положення дисертаційної роботи опубліковані в 5 статтях у наукових журналах, збірниках наукових праць і матеріалах науково-практичних конференціях.

Структура й обсяг дисертаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів основної частини, висновків, списку використаних 197 джерел. Основний зміст викладений на 180 сторінках, містить 22 таблиць, 17 рисунків, 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ

1.1. Роль єдності понять конкурентоспроможності товару, фірми і країни в створенні і стимулюванні конкурентоспроможності товару

Конкуренція, будучи невід'ємною, складовою системи підприємництва, є ключовою ланкою функціонування всього механізму ринку і ринкової економіки в цілому.

Поняття «конкуренція», будучи комплексним поняттям, може виражати:

- економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби власників товарів і послуг за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації [34, с. 45];
- боротьбу фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться на доступних їм сегментах ринку [35, с. 15.];
- прагнення запропонувати ринку "кращі можливості, тобто при даній ціні запропонувати покупцям щось, що вони шукають більш активно. Тому конкуренція виражається в сортності і якості вироблених і пропонованих на продаж товарів і послуг" [36, с. 137].

Дані визначення відбивають весь спектр сфер конкуренції (умови виробництва, платоспроможний попит, увага споживачів) і просліджують процеси взаємозв'язку, взаємодії і боротьби між виробниками, що виражено через систему цін [37, с. 28] і ринків, за умови наявності на останніх:

- великого числа, незалежно діючих, відособлених виробників і покупців;
- свободи входу і виходу з тих чи інших ринків [38, с. 54.];

- низку таких факторів, як загроза появи нового конкурента; загроза заміщення продуктів і послуг; суперництво постачальників і покупців і боротьба між існуючими конкурентами [39, с. 37].

Узагальнюючи вищенаведені визначення, конкуренцію, на нашу думку, можна визначити як суперництво великого числа відособлених виробників за увагу споживачів з метою найбільш повного і якісного задоволення запитів останніх відповідно до їх фінансових можливостей, а також за одержання виробниками максимального прибутку.

Характер еволюції наукових уявлень про конкуренцію відбиває особливості розвитку ринкової економіки, форм виробництва від найпростіших форм товарного обігу і досконалої конкуренції до монополізованої економіки і, нарешті, складного переплетіння різноманітних ринкових структур у сучасній економіці.

Наприкінці XVIII століття в умовах мануфактурного, технологічно і технічно примітивного виробництва, панувала концепція досконалої конкуренції, тобто досконалої рівноваги в економіці і максимальному задоволенні потреб суб'єктів ринку [40], а підтвержені з використанням математичних методів постулати свідчили про те, що в умовах недосконалої конкуренції мало місце неоптимальна рівновага в економіці. Характерною рисою даних теорій є чітке протиставлення понять конкуренції і монополії.

Концентрація й усупільнення виробництва в період індустріалізації, обумовлені впливом технічного і технологічного факторів, породили якісні зміни структури ринку. Реакцією на сформовану ситуацію з'явилася теорія монополістичної конкуренції [41, 42]. Виробник, домігшись деякої диференціації своєї продукції, стає на певний строк монополістом на ринку його збуту. Разом з тим, така монополія не перешкоджає розвитку конкуренції на ринку, тому що різні модифікації конкретного товару, зроблені численними виробниками, здатні замінити один одного, і, отже, конкурувати між собою. Таким чином, наявне своєрідне сполучення монополії і конкуренції, тому що перша пов'язана з контролем над диференційованим продуктом, а друга – з наявністю субститутів і замінників. Варто визнати, що монополістична конкуренція характерна для високорозвинених

економік зі значною часткою виробництва високих технологій, унаслідок вимогливого попиту споживачів і постійного розвитку науково-технічного прогресу.

Крім наявності на ринку відособлених товаровиробників, причиною виникнення конкуренції є розмаїття самих умов виробництва продукції. У свою чергу, різні умови виробництва є наслідком розходжень у наділеності природними факторами (у вигляді сировини, матеріалів та інших предметів праці); у рівні технічної озброєності виробництва, технологій і кваліфікації працівників. Усе це, в кінцевому підсумку, впливає на рівень продуктивності праці і якість споживчих вартостей. У іншому випадку, за рівних умов виробництва, конкуренція зводилася б лише до суперництва за найбільш комфортні і своєчасні умови доставки товарів споживачу [43, с. 40].

Результатом розходження рівнів забезпеченості ресурсами і технічної озброєності, як ми вважаємо, є різні методи конкурентної боротьби: цінові (тобто зниження цін на свої товари в порівнянні з цінами на аналогічну продукцію [43, с. 55] і нецінові (основним фактором суперництва в даному випадку є якість і технічна новизна товару). Як підтвердження даної тези простежимо еволюцію методів завоювання споживачів.

В умовах досконалої конкуренції, на початкових стадіях розвитку ринкового господарства, основними інструментами конкурентної боротьби були цінові, засновані на абсолютних [40, 44], чи компаративних (порівняльних) [45, 46] факторах (витратах) виробництва, що під впливом модифікації економічних процесів кінця XIX – початку XX століть виступали у вигляді порівняльної наділеності факторами виробництва [47, 48].

Результатом зростаючої ролі науково-технічного (а з початку 1970-х років науково-виробничого) прогресу з'явилося впровадження його досягнень у процес виробництва, у результаті чого з'явилися і стали використовуватися в конкурентній боротьбі фактори нецінового порядку, пов'язані з життєвим циклом продукту [49].

У сучасних умовах ускладнення і посилення конкурентних відносин, з'явилася необхідність в описі більш складної моделі переваг, ніж просто переваги цінового і нецінового характеру. Нова модель складає систему так званих конкурентних

переваг і містить у собі: параметри факторів і параметри попиту; стан споріднених і підтримуючих галузей; конкурентну стратегію фірм [50]. Не останнє місце в даній схемі займає і роль держави.

Простеживши еволюцію методів конкурентної боротьби, можна стверджувати, що вони знаходяться в прямій залежності від ступеня розвитку факторів виробництва і самого конкурентного середовища. Крім того, із наведеного нами аналізу можна сказати, що для сучасної високорозвиненої ринкової економіки характерним є переважання нецінової конкуренції.

Поряд зі ступенем розвитку факторів виробництва і станом конкурентного середовища, на вибір інструментів конкурентної боротьби впливає і характер самого виробництва. Методи нецінової конкурентної боротьби більш характерні для виробів високотехнологічного виробництва. Виробники в таких випадках акцентують свою увагу не тільки на поліпшенні вже наявних параметрів товарів, але і на створенні принципово нових властивостей виробів, що диктуються досягненнями науково-технічного прогресу.

Таким чином, конкуренція, як найважливіша складова функціонування ринкової економіки, виконує відповідні функції на рівні підприємства й економіки країни в цілому. На рівні підприємства конкуренція дозволяє підприємству в процесі проведення цінової політики встановити оптимальний рівень цін на свою продукцію [43] і стимулює впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво в рамках проведення нецінової конкурентної політики [51]. На рівні народного господарства в процесі конкуренції відбувається добір найбільш ефективних форм власності і господарювання, а також створення збалансованого народного господарства, надаючи покупцю можливість вибору доступної за ціною і задовільною за якістю продукції і диктату виробнику своїх потреб, що було б неможливо за відсутності конкуренції.

Конкурентоспроможність, як така, є похідною від поняття конкуренції і у самому широкому розумінні, означає можливість виграшу в змаганні або это некое превосходство чего-либо по отношению к конкуренту (аналогу), достигаемое тем или иным способом [52]. Стосовно до економічної сфери, конкурентоспроможність

у загальному виді – це володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єктів економічного змагання. Ці властивості можуть відноситися до різних за природою об'єктів: видів продукції, підприємств, нарешті, до країн. Крім того, конкурентоспособность можно рассматривать и как индикатор - то есть показатель, отражающий состояние того или иного экономического объекта в отношении требований рынка - и как объект управления, связанным с реализацией основной целевой функцией, например предприятия [52].

Беручи за основу дане визначення конкурентоспроможності з загальноекономічної точки зору, можна зробити висновок про те, що конкурентоспроможність – багатопланова категорія що, реалізується на рівні товару, підприємства і країни.

Говорячи про конкурентоспроможність окремого **товару**, варто вказати на розходження змісту що, вкладається в це поняття споживачем і продавцем. Споживач характеризує конкурентоспроможність товару як сукупність якісних і цінових характеристик товару, що забезпечує задоволення конкретних потреб покупця. З погляду виробника, конкурентоспроможність товару – це відмінність даного товару від аналогічних товарів конкурентів і можливість його вигідної реалізації поряд або замість інших конкуруючих подібних товарів или соответствие товара условиям рынка по техническим, экономическим, коммерческим и иным характеристикам на данный момент [53]. Однак, незважаючи на розходження точок зору продавця і споживача, конкурентоспроможність товару можна охарактеризувати як потенціал реалізації даного товару на ринку.

Аналізуючи поняття «конкурентоспроможність» стосовно **підприємства**, її іноді визначають як можливість ефективної господарської діяльності в умовах конкурентного ринку [54, с. 57] або це ступень відповідності підприємства певним ринковим потребам і можливість забезпечити свої конкурентні переваги [55]. Також конкурентоспроможність підприємства можна розглядати як величину відвойованного обсягу платоспроможного попиту споживачів на певному сегменті ринку [56]. Природно, що для досягнення виробником конкурентоспроможного рівня, необхідно домогтися високих результатів у випуску конкурентоспроможної

продукції, в організації збуту та у просуванні випущеної продукції на ринку. Тому, беручи до уваги зазначений вище момент, конкурентоспроможність підприємства можна визначити і як оптимальне сполучення передових методів виробництва (використання науково-технічного прогресу, впровадження новітніх прогресивних технологій) потенційно реалізованої на ринку продукції з метою задоволення виробничих і особистих потреб у товарах, одержання ресурсів для відтворення, забезпечення ринків збуту і, в кінцевому підсумку, виживання в конкурентній боротьбі самого підприємства.

Конкурентоспроможність країни є багатоаспектним поняттям, що знаходить відображення в різних його визначеннях:

- міжнародні організації, зокрема ОЕСР, трактують це поняття як здатність країни створювати щороку більше багатства, ніж її конкуренти [57, с. 56, 58].

- комісія з конкурентоспроможності промисловості при Президентів США дає більш широке трактування конкурентоспроможності країни, а саме як ступінь здатності нації, за умови вільного і справедливого ринку, виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або збільшенні доходів своїх громадян [59, с. 79.]. Разом з тим, окремі вчені [60] вказують на недоліки такого трактування поняття конкурентоспроможності держави. По-перше, з даного поняття не зрозуміло, що вважати вільним і справедливим ринком. По-друге, країна не може розглядатися як виробник і постачальник на світовий ринок товарів і послуг;

- Інститут міжнародного розвитку [61] трактує конкурентоспроможність країни як відповідність економічних структур та інститутів країни завданням економічного зростання в рамках структури світової економіки в цілому. Конкурентноздатними є ті нації, що обирають інститути, які сприятливі для довгострокового зростання.

Як бачимо з приведених визначень, червоною ниткою тут проходить думка про зв'язок конкурентоспроможності держави та економічного зростання, однак тільки в третьому визначенні зазначені умови можливого економічного зростання.

Виходячи з вищенаведеного, ми пропонуємо своє трактування конкурентоспроможності як можливості держави створювати в країні умови для

виробництва і реалізації конкурентоздатних товарів і послуг, які включають загальний стан господарських систем, їхню збалансованість, інвестиційний клімат, податкову, кредитну, валютно-фінансову й інноваційну, зовнішньоекономічну політики.

У наведеному нами ланцюжку понять конкурентоспроможності основним, на нашу думку, є поняття конкурентоспроможності фірми, що базується на конкурентоспроможності виробленого і реалізованого нею товару. Конкурентоспроможність фірми, на нашу думку, полягає в здатності фірми спроектувати, виробити, а потім і реалізувати даний товар на фоні сприятливих умов, створених державою [62]. Таким чином, можна зробити висновок про те, що:

- конкурентоспроможність товару - етап розробки майбутнього конкурентоспроможного товару в промисловому зразку;

- конкурентоспроможність фірми - здатність виробництва і реалізації даних товарів. При этом высокая конкурентоспособность продукции является не самоцелью для предприятия, а средством для получения высокой прибыли предприятия [52].

- конкурентоспроможність країни - забезпечення державою сприятливих умов у країні для створення, виробництва і реалізації конкурентоспроможного товару, тобто фон конкурентоспроможності товару і фірми.

Саме в цій тріаді, продемонстрованій на рис. 1.1, і полягає єдність всіх елементів поняття "конкурентоспроможність".



Рис. 1.1 Співвідношення понять конкурентоспроможності товару, фірми і країни

Виходячи з наведеного змісту поняття конкурентоспроможності, можна затверджувати, що критерії, фактори і показники її оцінки також повинні реалізовуватися на рівні товару, підприємства і країни.

Аналізуючи конкурентоспроможність **товару**, можна виділити технічні (ергономічні, конструктивно-технічні, естетичні параметри і параметри призначення) та економічні (ціна споживання і придбання товару, витрати на транспортування і навчання персоналу) критерії. На нашу думку, характер виробництва, умови конкурентного середовища і науково-технічний прогрес безпосередньо впливають на постановку акцентів у вищевказаних критеріях товарів. Так, в умовах досконалої конкуренції, екстенсивних методів виробництва й обмеженого впливу науково-технічного прогресу на передній план висуваються критерії цінового порядку - як ознака, що диференціює продукцію одного виробника від продукції іншого. В умовах же монополістичної конкуренції, інтенсивного виробництва і прагнення кожного виробника на тривалий час захопити лідерство на ринку, а також зростаючого впливу науково-технічного прогресу на виробничий

процес, усе більшого значення набувають технічні критерії конкурентоспроможності товару.

Виходячи з вищевикладеного, виникає питання про методичку виміру конкурентоспроможності товару. Існуюча практика визначення конкурентоспроможності товару базується на порівняльному аналізі його сукупних характеристик і характеристик товарів - конкурентів за ступенем задоволення конкретних потреб покупця. При цьому цілком справедливо думати, що конкурентоспроможність товару варто оцінювати показниками якості, що відносяться до продукції [63, с. 22]. При розрахунку технічних показників фірма має можливість оцінити, наскільки кожен конкретну властивість товару задовольняє відповідний елемент потреби.

Крім того, проводячи оцінку конкурентоспроможності товарів, поряд зі споживчими якостями, варто враховувати і ціну споживання. Таким чином, конкурентоспроможність товару (K_T) у загальному вигляді виражається через співвідношення корисного ефекту ($E_{п.}$) до сумарних витрат, пов'язаних із придбанням і експлуатацією товарів, що називаються ціною споживання ($Ц_{потр.}$). Тому умови переваги одного товару перед всіма іншими можуть бути виражені формулою:

$$K_T = E_{п.} : Ц_{потр.} \quad E_{п.}^k : Ц_{потр.}^{до} \quad (1.1)$$

де $E_{п.}^k$ – корисний ефект товару конкурента, $Ц_{потр.}^{до}$ – ціна придбання товару конкурента.

Формула (1.1) є умовою конкурентоспроможності в найбільш загальному вигляді. Таким чином, можна зробити висновок про те, що чим більшою є величина корисного ефекту, що припадає на одиницю ціни споживання в порівнянні з аналогічним товаром конкурента, тим вищою є конкурентоспроможність цього товару. Разом з тим, для оцінки конкурентоздатності товару пропонуються й інші методи.

Наприклад, оцінка конкурентноздатності товару шляхом складання матриці еластичності **конкурентної** реакції по таких факторах як підвищення якості продукції і сервісу, зниження ціни товару і експлуатаційних витрат, посилення реклами [64]. Для оцінки конкурентноздатності продукції запропонована наступна методика [65,66, 67]:

- перевірка продукції на патентну частоту, що **відбиває** ступінь втілення в цій продукції технічних **рішень**, що не **піпадають** під **дію патентів** у країнах передбачуваного експорту;
- установлення відповідності продукції вимогам державних **постанов** і діючого законодавства;
- обґрунтування номенклатури показників для оцінки конкурентноздатності **продукції**, виходячи з вимог споживачів і особливостей **продукції**;
- вибір базового зразка для порівняння;
- на основі зіставлення **аналізованої** продукції з еталоном даної продукції, аналізуються можливості самого підприємства по **поліпшенню** показників продукції. З використанням теорії бажаності [68] формується значення проектних показників продукції;
- розрахунок групових якісних, економічних і маркетингових показників для діючої і проектної продукції;
- розрахунок інтегрального рівня конкурентноздатності продукції підприємства.

Крім, **приведеної** вище методики, був запропонований підхід до оцінки конкурентноздатності товару з позицій його науково-технічного потенціалу [52]. Науково-технічний потенціал виробу може бути описаний технічними характеристиками (P_i), що відображають його функціональні можливості. У якості "витратної" характеристики такого виробу звичайно виступає його маса (m), ціна виробу (Z) виступає як показник ефективності закладеного у виробі науково-технічного потенціалу, реалізованого через основну функцію виробу. Розрахувавши за допомогою регресійних рівнянь ціну по технічних характеристиках виробу і його масі **одержимо відношення** $Z/Z(m)$, що у свою чергу може розглядатися як показник науково-технічної конкурентноздатності **виробу** (**КСП** **нт. і**)

$$K_{СП\ нт\ i} = 3/C_m \quad (1.2)$$

Якщо розглядати $K_{СП\ нт\ i}$ як показник індивідуальної (приватної) конкурентноздатності, а $K_{СП\ нт\ в}$ як видової конкурентноздатності, то на підставі зазначених оцінок може бути отримане значення повної конкурентноздатності виробу ($K_{СП\ нт\ п}$)

$$K_{СП\ нт\ п} = K_{СП\ нт\ i} : K_{СП\ нт\ в} \longrightarrow 1 \quad (1.3)$$

Кожна з зазначених різновидів оцінок конкурентноздатності має визначені властивості:

- видова конкурентноздатність - це оцінка конкурентноздатності умов реалізації (середовища) наукомісткого виробу, як кінцевого результату функціонування підприємства;
- індивідуальна конкурентноздатність - це конкурентноздатність самого товару, як кінцевого результату;
- повна конкурентноздатність - це оцінка конкурентноздатності рівня відповідності середовища і виробу, тобто умови реалізації кінцевого результату(виробу) у процесі розробки, виготовлення і збуту.

Таким чином, науково-технічна конкурентноздатність - це комплексна оцінка об'єктів нової техніки і сфери їхніх розробок, обумовлена системним взаємозв'язком врахованих загальних і специфічних характеристик відповідних ринкових факторів, це характеристика ступеня реалізації наявного науково-технічного потенціалу, що відповідає об'єктивно можливому в даний момент рівню науково-технічного розвитку, і відповідних ринкових потреб щодо визначеного класу виробів.

Слід зазначити, що приведена вище методика оцінки конкурентноздатності для експортної продукції підтверджує наш висновок про те, що конкурентноздатність товару являє собою етап розробки проекту майбутнього конкурентноздатного

товару, а конкурентоздатність фірми - це можливості самої фірми втілити в готовій продукції всі характеристики товару **закладені** в проектному зразку.

З метою оцінки конкурентоспроможності **фірми** були запропоновані декілька методик.

I. При оцінці конкурентоспроможності фірми до аналізу були запропановані наступні показники [56]:

- мета конкуренції;
- стратегія підприємства;
- ресурси які є в його розпорядженні для досягнення мети стратегії;
- відносні фінансові показники;
- показники фінансового стану;
- величина "ніші" ринку, на якому діє підприємство, рівень цін, ефективність рекламної діяльності;
- знижки для постійних клієнтів.

Ці показники об'єднуються в однорідні групи, їх узагальнюючий аналіз за допомогою інтегральних показників дозволить одержати характеристику кожного конкурента на ринку. Показники доцільно згрупувати за напрямками діяльності: маркетингові, економічні і, такі, що характеризують ефективність діяльності підприємства (рис. 1.2).



Рис. 1.2 Система показників конкурентоспроможності підприємства

На основі зазначених показників пропонується використовувати метод аналізу ієрархій [56] з метою оцінки конкурентоспроможності підприємства. Сутність цього методу полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства подано у вигляді різномірної ієрархії. Перший рівень складається матриця попарних порівнянь критеріїв конкурентоспроможності підприємства з метою встановлення коефіцієнта вагомості кожного критерію. На другому рівні розробляється матриця попарних порівнянь для досліджених підприємств. У результаті розрахунків на третьому рівні одержують узагальнюючі критерії конкурентоспроможності.

Отже можна узагальнити головні критерії конкурентоспроможності підприємства:

- здатність проектувати, виробляти і збувати свою продукцію на національному й експортному ринках, збільшуючи при цьому свою частку на ринку і завойовуючи нові ринки. У сучасних умовах цій критерій залежить від 1) технологічних можливостей підприємства: висока конкурентоспроможність фірми і виробленої нею продукції на світовому ринку неможлива без могутніх технологічних можливостей, що багато в чому залежать від розвитку фундаментальних технологій; 2) рівня управління: компанії мають потребу в ефективних управлінських структурах, здатних раціонально поєднати основні фонди, робочу силу і технічні можливості; 3) комунікацій та інфраструктури: дієвість і гнучкість комунікацій у таких аспектах, як обмін інформацією, торгівля, розподіл і постачання деталей і інших компонентів, матеріалів і сировини.

- здатність пристосовувати свою продукцію до умов різних ринків,

- нарешті, здатність діставати довгостроковий прибуток. Було запропоновано визначити прибутку фірми за допомогою наступної формули [69]

$$П = (Цв/Це) \times (Ов-Онр) \times (Цв-Сп) - Онр \times Сп - Ш \quad (1.4)$$

Де Цв - ціна виробу;

Це - ціна виробу, прийнятого за еталон (найкращого на світовому ринку)

Ов і Онр - обсяги, відповідно, виробленої і нереалізованої продукції у натуральних величинах;

Сп - питома собівартість виробу;

Ш - сума всіх штрафів.

Формула (1.4) показує, скільки може одержати фірма, якщо підвищить якість виробу до еталонного рівня. Адже ціна в ринкових умовах господарювання є відбиттям оцінки покупцем якості. Причому якості не тільки виробу, а й управління при його виробництві й реалізації. Співвідношення цін і дає кількісне уявлення про якість управління.

Таким чином, виробництво і реалізація конкурентоздатних товарів і послуг – це узагальнений показник життєстійкості підприємств. Сумарним (чи інтегральним) показником конкурентоспроможності фірми можна вважати динаміку обсягів продажів і частку даної фірми на ринку.

Аналізуючи систему факторів, що забезпечують **конкурентоспроможність країни**, слід зазначити, що в цьому питанні відбивається новий етап еволюції уявлень про джерела (фактори) національної конкурентоспроможності. Якщо традиційно на передній план висувалися вигідне географічне положення, володіння багатими природними ресурсами і наявність сприятливих відносних цін на основні фактори виробництва (працю і природні ресурси), то в даний час акценти зміщуються в бік таких факторів, як володіння новітніми технологіями й економічним середовищем, що сприяє технологічному лідерству і виробленню успішної глобальної конкурентної стратегії.

Говорячи про економічне середовище, що сприяє успішному створенню, випуску і реалізації конкурентоспроможної продукції, як про основний фактор національної конкурентоспроможності, можна виділити такі її компоненти:

1. Політико-економічне середовище: внутрішня політична і соціальна стабільність, регіональна узгодженість політичних і економічних сфер.

2. Внутрішньоекономічне середовище: процентна ставка; податкова система і промислова політика; обсяг інвестицій у нові технології; національне законодавство,

що забезпечує сприятливе середовище для розвитку конкурентних виробництв; валютний курс; субсидування виробництва; політика розширення імпортозаміщення і протекціонізм; політика зовнішньоекономічної експансії.

3. Зовнішньоекономічне середовище: рівень конкурентного тиску на вітчизняних виробників, кон'юнктурні коливання цін на світових ринках.

Аналіз різних критеріїв конкурентоспроможності держави, проведена фахівцями Всесвітнього економічного форуму (Давос, Швейцарія) та Інституту розвитку менеджменту (Лозанна, Швейцарія) [57, 58] (рис 1.3) підтверджує наші припущення щодо економічного середовища як основного фактора забезпечення сприятливих умов у країні для створення, виробництва і реалізації конкурентоспроможного товару.



Рис. 1.3 Критерії конкурентоспроможності країни за класифікацією Інституту розвитку менеджменту (Лозанна, Швейцарія)

Виходячи з вищевикладеного, виникає питання про методики оцінки національної конкурентоспроможності. На основі порівняння й аналізу наведених критеріїв фахівці Інституту розвитку менеджменту розміщують країни за рангом світової господарської конкурентоспроможності (таблиця 1.1.).

Таблиця 1.1

Динаміка змін рейтингу конкурентоспроможності країн

Держава	2001	2000	1999	1998	1997
США	1	1	1	1	1
Сінгапур	2	2	2	2	2
Фінляндія	3	4	5	6	7
Люксембург	4	6	3	3	8
Нідерланди	5	3	4	4	4
Гонконг	6	12	6	5	3
Ірландія	7	5	8	7	10
Швеція	8	14	14	16	19
Канада	9	8	10	8	6
Швейцарія	10	7	7	9	12
Австралія	11	10	11	12	15
Німеччина	12	11	12	15	16
Ісландія	13	9	13	18	21
Австрія	14	15	18	24	20
Данія	15	13	9	10	13

Джерело [58]

При цьому оцінка конкурентоспроможності країни проводилась за формулою:

$$C = (C1 + C2 + C3 + \dots + Ci) \quad (1.5)$$

Де: C - конкурентоспроможність країни

C1, C2, C3 ... Ci - критерії конкурентоспроможності

Конкурентоспроможність країни може характеризуватися, динамікою обсягів продажів національної фірми на світовому ринку (експортна конкурентоспроможність), положенням національної фірми на світовому ринку (показник стабільності ринкової частки національної фірми) і рядом інших.

Для оцінки експортної конкурентоспроможності країни може застосовуватись показник використання порівняльних переваг [70]. Застосування данного показника ґрунтується на визначенні для даної країни гіпотетично розрахованого експорту, тобто його можливого росту пропорційно темпам росту попиту світового ринку на даний товар. Розділивши реальний обсяг експорту на гіпотетичний, можна одержити індекс конкурентоспроможності експорту:

$$HX = (X_{ij0} \times R_i) \quad (1.6)$$

$$K = X_j(1) / HX \quad (1.7)$$

Де: HX - гіпотетичний експорт країни j для періода i

X_{ij0} - експорт товару i из країни j в період 0 ;

R_i - темп росту світового імпорту товару i між роками 0 та 1

K - індекс конкурентоспроможності експорту даної країни

$X_j(1)$ - реальний обсяг експорту країни j для періоду 1 .

Похідним від індексу експортної конкурентоспроможності країни є показник стабільності її ринкової частки, який відображає вплив ефекту світової торгівлі, зміни товарної та географічної структур, конкурентоспроможності експорту [71, 72]

$$X_1 - X_0 = RX_0 + (R_1 - R)X_{i0} + (R_{ij} - R_i)X_{ij0} + (X_{ij1} - X_{ij0} - R_{ij}X_{ij0}) \quad (1.8)$$

Де: R - темп росту світової торгівлі у вартісному виразі;

R_i - темп росту світової торгівлі товаром i ;

R_{ij} - темп росту всього експорту товару i з країни j ;

X - увесь експорт даної країни;

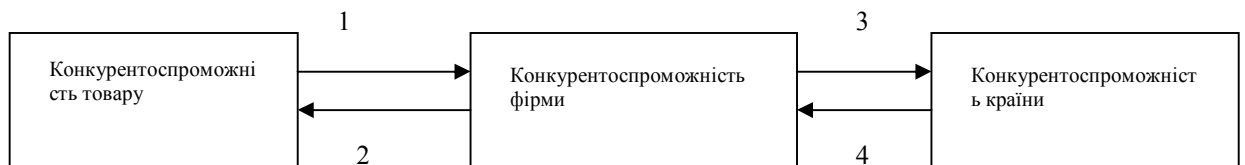
0 - початковий період;

1 - наступний період;

i - товарна група

j - країна призначення;

Отже, стає зовсім очевидним, що поняття, критерії і фактори конкурентоспроможності товару, фірми і країни не можуть бути розглянуті у відриві одне від одного, тому що між цими поняттями і факторами існує тісний взаємозв'язок, продемонстрований на рис 1.4.



- 1- положення фірми на ринку
- 2- методи виробництва і реалізації продукції
- 3- положення держави в галузі у світових масштабах
- 4 - умови розробки, виробництва і реалізації товару

Рис. 1.4 Взаємозв'язок понять конкурентоспроможності товару, фірми, країни

Так, проект майбутнього конкурентоспроможного товару визначає положення, що зможе зайняти фірма на внутрішньому ринку. Конкурентоспроможність фірми визначає положення країни на світовому ринку в тій чи іншій галузі. У свою чергу, наскільки буде даний товар конкурентноздатний у реальній дійсності, залежить від методів його виробництва й умов, створених державою для виробництва і реалізації цього товару.

На закінчення аналіз цього аспекту проблеми, має сенс розглянути роль держави в забезпеченні конкурентоспроможності виробника. Державний курс у цій галузі, на наш погляд, можна охарактеризувати як комплекс заходів, спрямованих:

- по-перше, на збільшення обсягів матеріального виробництва;
- по-друге, на створення і забезпечення здорового конкурентного середовища;
- по-третє, на зацікавленість виробників у підвищенні якості і новизни товару;
- нарешті, на створення платоспроможного і вимогливого попиту покупців.

Для реалізації політики підвищення конкурентоспроможності у всіх перерахованих вище аспектах держава може в принципі володіти, але не завжди володіє, певним інструментарієм у вигляді комплексу заходів, спрямованих на реалізацію зазначених вище цілей.

З позицій створення конкурентоспроможної продукції на внутрішньому ринку заходи для реалізації економічної політики в цій галузі класифікуються як:

- заходи, спрямовані на створення і підтримку конкурентного середовища (підтримка і розвиток недержавного сектора економіки, розвиток нормативно-методологічної бази конкуренції, антимонопольна політика);
- заходи, спрямовані на створення і подальше підвищення конкурентоспроможності продукції і продуцента (інноваційна, інвестиційна, податкова, законодавча політики, політика в галузі науково-технічного прогресу, стандартизація і сертифікація якості, підготовка і підвищення кваліфікації робочої сили);
- заходи, спрямовані на створення вимогливого і платоспроможного попиту (інформаційна політика про товари і послуги, політика регулювання доходів за допомогою податків, захист прав споживачів, споживчий кредит).

З позицій просування національного товару на зовнішньому ринку - це заходи підвищення конкурентних переваг вітчизняних товарів у порівнянні з товарами іноземних конкурентів. При цьому, основна роль держави полягає в створенні сприятливих умов проектування, виробництва і реалізації продукції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, формуючи, тим самим, конкурентоспроможність країни в цілому.

Мери по стимулюванню конкуренції в зарубіжній практиці представлені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Заходи з стимулювання конкуренції у зарубіжній

Заходи з стимулювання конкуренції	Країни
Заходи контролю за концентрацією підприємств у галузі	Японія, Росія
Заходи забезпечення рівних можливостей для компаній	Росія, Таїланд, Індонезія
Заходи контролю діяльності кортелей;	Румунія, Індія
Заходи попередження зловживань домінуючим положенням на ринку	Румунія, Кенія, Китай

Джерело [73, 74, 75]

18 лютого 1992 року Верховна Рада України прийняла Закон "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницької діяльності". З прийняттям цього закону в Україні завершився перший етап формування антимонопольного законодавства, яке без перебільшення можна назвати "малою конституцією" ринкової економіки [76].

Станом на 1 січня 2001 року органами Антимонопольного комітету України визнано, що на 562 загальнодержавних ринках займають монополічне становище 378 суб'єктів господарювання, на 5626 регіональних товарних ринках займають монополічне становище 3496 суб'єктів господарювання.

Загальною тенденцією є скорочення кількості монополізованих загальнодержавних товарних ринків: з 1995 роком кількість монополізованих загальнодержавних товарних ринків у 200 році скоротилася на 25,7 відсотка. При цьому протягом 1994-2000 років кількість монополізованих загальнодержавних ринків продукції машинобудування та металообробки скоротилась на 16,5 відсотка, ринків металургійної продукції - на 23,8 відсотка, ринків продукції легкої промисловості - на 45 відсотків, ринків продукції лесової деревообробної та целюлозно-паперової промисловості - на 56 відсотків (табл. 1.3). З числа 25 республканських об'єднань та 4 державних організаційних структур монополічного типу, що діяли в 1994 році на ринках агропромислового комплексу, товарів легкої промисловості та народного споживання на цей час залишилося 5.

Таблиця 1.3

Динаміка кількості монополізованих загальнодержавних товарних ринків

Назва галузі	Кількість монополізованих загальнодержавних товарних ринків	
	1994 рік	2000 рік
Машинобудування та металообробка	303	253
Хімічна та нафтохімічна	124	91
Металургія	93	71
Лісова, деревообробна, целюлозно-паперова	25	11
Легка промисловість	55	30
Інші галузі	100	106
Усього	700	562

Зростання порівняно з попереднім часом кількості регіональних і локальних ринків визначених органами Комітету монополізованими, та кількість суб'єктів господарювання, визначених такими, що займають на цих ринках монопольне становище, обумовлено, головним чином, розширенням сфери досліджень товарних ринків. На ці наново досліджені ринки припадає 82 відсотки загальної кількості найменувань товарів (товарних груп), ринки яких визнано монополізованими. У той же час розвиток конкурентних відносин, входження на раніше монополізовані ринки нових суб'єктів господарювання у більшості областей України стали конкурентими ринки заготівлі брухту та відходів чорних металів, хліба та хлібопродуктів, борошна, м'яса та м'ясопродуктів, товарної риби та рибних продуктів, молока та молдокопродуктів, послуг зберігання та первинної переробки зерна, плодоовочевої продукції, заготівлі та первинної переробки цукрового буряка, заготівлі та реалізації насіння соняшнику, внутрішньоміських пасжирських перевезень, послуг громадського харчування, торговельних, побутових послуг та інші. Унаслідок вжитих заходів з демонополізації економіки на товарні ринки (здебільшого регіональні) вступили 6700 суб'єктів господарювання.

Помітне скорочення частки монопольного сектора у ВВП не може бути досягнуто лише за рахунок завершення заходів структурної демонополізації та

усування адміністративних факторів, що обмежують конкуренцію. Головною передумовою обмеження монополізованих галузей в Україні є забезпечення постійного зростання немонополізованих галузей економіки темпами, що перевищують темпи зростання монопольного сектора. Таким чином, стан і ефективність конкурентних відносин виступають не тільки як один із чинників, але і як інтегральний показник результативності економічних реформ як у цілому, так і за окремими напрямками. Розвиток та ефективне функціонування повноцінного конкурентного середовища передбачає усунення або істотне зменшення впливу ряду негативних чинників загального характеру.

До цих чинників незалежать перш за все загальні кризові явища в економічному становищі, наслідки глибокого спаду виробництва, порушення відтворювального циклу в економіці, негавні тенденції у формуванні внутрішнього валового продукту, також нестійкість і недостатня стабілізаційних процесів.

На стані та ефективності конкуренції негативно позначаються наявні деформації у відносинах власності, неформованість у результаті проведеної приватизації ефективного приватного власника і, в той же час, неефективне управління майном, що залишилось у власності держави.

Ефективному розвитку конкурентних відносин в економіці України перешкоджає деформована структура господарського комплексу країни зі збільшенням виробництва в бік сировинних галузей та галузей, що випускають продукцію з низьким ступнем обробки, а також з не виправдановеликою часткою у структурі суспільного виробництва сфери природних монополій. Розвитку ефективних конкурентних відносин є неможливим за відсутності повноцінного інвестиційного процесу. Його функціонування в Україні ускладнено низьким кредитним потенціалом комерційних банків, практичною відсутністю довгострокового кредитування реального сектора економіки, відтоком капіталів за межі країни, звуженням платоспроможного попиту та підприємств.

Брак власних коштів, валютних інвестиційних ресурсів, а також залежність багатьох підприємств від зовнішніх сировинних та енергетичних ресурсів стримують налагодження конкурентоспроможного виробництва у промисловості,

збільшення поставок сільськогосподарської продукції, обумовлєть існування давальницьких схем використання імпоротної сировини, високу собівартість продукції. На розвиток ефективної конкуренції негативно позначається "тінізація" значної частини національної економіки. Адже в "тіньовому" секторі державно-правовий механізми підтримки та захисту добросовісної конкуренції не можуть застосовуватись.

Поряд із зазначеними факторами об'єктивного характеру на розвиток ефективної конкуренції негативно впливає звуження сфери підприємницької діяльності через надмірене та дискримінаційне державне регулювання, а також нерівні умови підприємницької діяльності, що порушують дію ринкових регуляторів та сприяють субсидуванню неефективних секторів економіки й підприємств. Насамперед ідеться про адресне надання податкових пільг, списання заборгованості перед бюджетом, надання урядових гарантій за комерційними кредитами, відстрочення платежів. Непоодинокими є випадки створення нерівних умов діяльності для підприємств різних форм власності. Чинником негативного впливу на розвиток ефективної економічної конкуренції є недосконалість законодавства, що регулює господарські відносини, застарілість його норм, невідповідність адміністративного права сучасному станові суспільних відносин і потреб, незавершеність судової реформи, неефективне виконання судових рішень та нерозвиненість системи адміністративної юстиції.

Нарешті, на розвиток ефективної конкуренції в Україні негативно впливають недостатність висококваліфікованих керівників, які мають досвід роботи у трансформаційних і ринкових умовах, нерозвиненість інститутів та інструментів інформаційного забезпечення функціонування ринків, відсутність традицій конкуренції та недостатній рівень її культури.

Отже, забезпечення розвитку ефективної конкуренції є комплексною проблемою, що передбачає вирішення великого кола пов'язаних між собою загальних завдань економічної політики.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, відзначимо що, конкуренція, як ключова ланка у функціонуванні економіки, охоплює всі сторони і рівні економічних відносин і є стимулом:

- по-перше, до удосконалювання наявних параметрів продукції;
- по-друге, до розробки нових властивостей товару, що базуються на останніх досягненнях науково-технічного прогресу;
- по-третє, до удосконалення виробничого процесу виготовлення продукції, виражене в зниженні собівартості та кінцевої ціни товару;
- нарешті, до створення в країні сприятливих умов для успішного проектування, виробництва і реалізації продукції.

Аналізуючи конкурентоспроможність товару, фірми, країни можна простежити їхній чіткий взаємозв'язок: з одного боку, політика держави повинна бути спрямована на створення, підтримку і збереження конкурентоспроможності продукції і фірми; з іншого боку, положення країни на світовому ринку в тій чи іншій галузі залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоздатний товар. При цьому на перший план виходить конкурентоспроможність фірми, обумовлена конкурентоздатністю товару.

У даних умовах основною задачею держави в забезпеченні конкурентних переваг товару на зовнішніх ринках є забезпечення сприятливих умов для проектування і створення продукції, а також сприятливих умов реалізації продукції на зовнішніх ринках, за допомогою інструментів зовнішньоекономічної політики.

1.2. Зовнішньоекономічна політика як елемент механізму створення і стимулювання конкурентоспроможного товару

1.2.1. Зовнішньоекономічні аспекти регулювання товарних потоків

Однією з найважливіших умов створення конкурентоспроможного товару й успішного процесу його виробництва є зовнішньоекономічна політика держави, спрямована на всебічне заохочення вітчизняного товаровиробника до випуску конкурентоспроможної продукції для експортних ринків.

Під зовнішньоекономічною політикою деякі вчені пропонують розуміти систему заходів, що спрямовані на досягнення економікою даної країни окремих переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних держав [9, с. 7]. Як впливає з наведеного визначення, зовнішньоекономічна політика може мати два напрямки: захисний (протекціоністський) і наступальний (експансія національного продукту на світовому ринку), які здійснюються за допомогою визначеного арсеналу заходів – відповідно, захисних і наступальних.

Вищенаведене визначення зовнішньоекономічної політики потребує деяких уточнень.

По-перше, на світовому ринку конкурують не країни, а фірми країн зі своїми виробами (за допомогою ціни, якості і технічної новизни). Отже, заходи зовнішньоекономічної політики повинні бути спрямовані на досягнення конкурентних переваг конкретних товарів чи групи товарів.

По-друге, вищенаведена концепція зовнішньоторговельної політики не уточнює цілей, об'єкт і ступінь захисту на національному ринку від іноземної конкуренції. Метою захисту національного виробника є підвищення конкурентоспроможності його виробів. Проте, як показує практика, надмірний захист від іноземної конкуренції є перешкодою для створення, збереження і підвищення конкурентних переваг національної продукції. Тому, цілком справедливо думати, що заходи регулювання допуску іноземних конкурентів на

національний ринок повинні бути чітко вивіреними, а об'єкти захисту від іноземної конкуренції варто відбирати за рядом параметрів (наприклад, це можуть бути молоді і перспективні на світовому ринку галузі).

Таким чином, під зовнішньоекономічною політикою ми пропонуємо розуміти комплекс заходів, спрямованих на створення, підтримку і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на національних і закордонних ринках.

У залежності від ступеня втручання держави в діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічну політику у світовій економічній практиці розрізняють як протекціонізм і як лібералізацію. Протекціонізм є політикою держави, що спрямована на захист національного господарства від іноземної конкуренції, а також на розповсюдження свого економічного впливу на зовнішні ринки. На відміну від протекціонізму політика свободи торгівлі (фрітрейдерства) передбачає усунення обмежень в торгівлі з іншими країнами. Політика свободи торгівлі передбачає застосування невисокого імпорного тарифу, що виконує лише фіскальну функцію, а також відсутність нетарифних обмежень. Крім того, політика фрітрейдерства за невтручання держави в приватну підприємницьку діяльність характеризується активним втручанням в міжнародну торговельну політику з метою створення сприятливих умов для власних виробників.

Протекціонізм є одним із самих складних і суперечливих явищ в системі світогосподарських зв'язків, як в теоретичному, так і в практичному відношенні. Зовнішньоекономічні відносини одночасно знаходяться під впливом багатьох чинників, що обумовлює існування принципово різних, а іноді протилежних, теоретичних розумінь ролі держави, яку вона відіграє як по відношенню до національної економіки, так і по відношенню до світового господарства.

Проблема застосування політики протекціонізму традиційно займала і займає одне з центральних місць в формуванні економічної політики країн. У зв'язку з цим фундаментальний теоретичний і не менш значущий практичний інтерес представляє

вивчення і узагальнення світового досвіду обґрунтування, застосування і аналізу результатів окремих політичних рішень в сфері міжнародних економічних відносин.

Господарчі відносини між країнами розвиваються протягом кількох тисячоліть, і весь цей час вчені-сучасники намагалися осмислити і науково пояснити їх закономірності. Наведемо історію розвитку політиці протекціонізма у економічній думки [32].

Першими до проблеми формування економічної могутності держави і її регулюючої ролі звернулися меркантилісти, які системно описали вигоди зовнішньої торгівлі в контексті укріплення держави і помноження національного багатства. Багатство меркантилісти ототожнювали з кількістю золота, що належить країні, тому головним джерелом доходів нації вважали позитивне зовнішньоторговельне сальдо і рекомендували урядові проводити політику протекціонізму. Користь від проведення активної протекціоністської політики, на думку меркантилістів, виражалася в звільненні від небажаних товарних запасів (надлишків), з одного боку, і в накопиченні грошей, з іншого. Наявність грошей в державній скарбниці і в заощадженнях в майбутньому дасть можливість розвивати ремісництво. В той же час меркантилісти вказували на те, що незастосування політики протекціонізму не тільки призведе до відтоку коштів за кордон, але й гальмуватиме розвиток власного виробництва, руйнуючи внутрішні економічні відносини.

Аргументи на користь протекціоністської політики особливо чітко були сформульовані в економічних законах Англії, де вказувалося, що надлишок іноземних товарів “не тільки призводить до відтоку капіталу, але й підриває розвиток ремесел, що забезпечує можливість заробляти гроші на харчування простим людям, і в наслідок збільшення імпорту багато людей стають безробітними” [76, С.36]. Одним з яскравих прикладів закріплення політики протекціонізму в законодавстві під впливом меркантилістської школи економічної думки є Французький декрет про державну скарбницю (1466 р.), завдяки якому було закладено основи шовкопрядильного виробництва в Ліоні [76, с.39].

Принципи протекціонізму, заснованого на ідеях розвитку виробництва з метою завоювання зовнішніх ринків, знайшли відображення в економічній політиці Франції, яку було реалізовано у другій половині XVII століття міністром фінансів Кольбером. Ці реформи проходили під гаслом абсолютної регламентації господарчого життя і торгівлі з метою розвитку виробництва, під яке ще за часів раннього меркантилізму було сформовано фінансову базу. Якщо в Англії процес капіталізації виробництва здійснювався поступово, класичним шляхом, коли відбувався паралельний розвиток і торгівлі, і ремесел, то у Франції цей перехід стався революційно, бо протекціоністська політика раннього меркантилізму проіснувала там значно довше.

Таким чином, першою формою зовнішньоекономічної політики, яку застосовували держави і яка стала поштовхом для формування капіталістичного виробництва, була політика протекціонізму. Протекціонізм сприяв розвитку промисловості, яка тільки почала формуватися і знаходилася на стадії мануфактурного виробництва і первинного накопичення капіталу.

Завдяки високому імпортному миту на промислові товари, а також високому експортному миту на стратегічно важливі вітчизняні товари політика протекціонізму призводила до підвищення цін, сприяла завоюванню обмеженою кількістю вітчизняних виробників внутрішнього ринку і тим самим стимулювала процес накопичення капіталу.

Аналізуючи результати протекціоністської політики в епоху меркантилізму, можна зробити висновок, що вона має прогресивне значення на початковій стадії розвитку ринкових відносин. Ф. Енгельс писав про це так: “Будучи засобом штучної фабрикації фабрикантів, протекціонізм може бути корисним не тільки для не зовсім розвинутого класу капіталістів, який все ще продовжує боротьбу із феодалізмом, він може бути також корисним капіталістичному класу, що тільки зароджується в країні, подібній Америці, яка ніколи не знала феодалізму, але досягла такого рівня розвитку, коли перехід від сільського господарства до промислового виробництва є необхідним” [77, с.244].

Протекціонізм відповідав інтересам буржуазії XVI-XVIII століть і був характерним для найбільш розвинутих країн того часу: Німеччини, Франції, США. Дедалі протекціонізм став відігравати реакційну роль. Штучно відокремлюючи промисловість своєї країни від іноземної конкуренції, він тим самим стримував прогрес продуктивних сил. На етапі завершення процесу становлення капіталізму, коли виробники із розвинутих країн досягли достатнього рівня конкурентоспроможності своїх товарів, їх інтереси вимагали вільного господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках. Це був об'єктивний процес, тому що на певному рівні розвитку продуктивних сил протекціонізм став суперечити інтересам тих буржуа, обсяги виробництва яких вже перевищили місткість внутрішнього ринку і які були зацікавлені в проникненні на зовнішні ринки. Причому суперечливість ця полягала не стільки в протекціоністських заходах власних урядів, скільки в проведенні іншими державами протекціоністських контрзаходів. В економічній політиці ці умови створили основу розвитку концепції “свободи торгівлі”

Чималу роль в захисті цієї концепції відіграли фізіократи, які відстоювали інтереси приватної власності як головного генератора національного багатства без втручання держави. Однак першим основні положення теорії фрітрейдерства сформулював А. Сміт свою ідею переваги відкритості національної економіки на відміну від практики протекціонізму він аргументував так:

1. Обмін між двома націями дозволяє кожній з них реалізовувати надлишок конкурентоспроможного виробництва і, таким чином, наділяє вартістю товари, що за інших умов були б непотрібними. Разом із розгортанням ринку за межами держави, з'являються умови збільшення виробництва і, в наслідок цього, доходів.

2. Експорт збільшує національний доход, імпорт скорочує витрати на національне споживання. Економія – це різниця між доходом і споживанням. Якщо в основі зовнішньої торгівлі – принцип централізації в залежності від рівня відносних витрат виробництва в різних країнах, то вона сприяє накопиченню заощаджень і, таким чином, збільшує багатство нації.

3. Недоречним є зауваження про те, що зовнішня торгівля зашкоджує неконкурентним видам діяльності. Якщо протекціонізм потребує від підприємців використовувати більший капітал ніж потрібно на отримання даної продукції при міжнародній спеціалізації, то це є транжирство. Звичайно, відміна захисних заходів від іноземної конкуренції призводить до зникнення таких неконкурентоспроможних виробництв, а це, власне, втрата капіталу [78, С.379].

В цілому ж можна сказати, що А. Сміт змодельював прогресивну для того систему економічної політики, яка відповідала інтересам англійської буржуазії. Але він не враховував багатьох негативних сторін вільної торгівлі, наприклад, того факту, що конкурентна боротьба на міжнародній арені призводить до зіткнень і озброєних конфліктів. А. Сміт вважав, що протекціоністські заходи англійського уряду на той момент розвитку продуктивних сил просто вичерпали свою ефективність і, навіть, гальмували розвиток економіки, в той час він визнавав, що протекціонізм є життєво необхідним країнам з нерозвинутими економічними відносинами, кажучи, що в “країнах, які тільки обрали шлях індустріального розвитку, протекціоністські заходи економічної політики в цілому відповідають їх національним інтересам” [78, с.387].

Класичну теорію міжнародної торгівлі А. Сміта розвинув Д. Рікардо. Він узагальнив основні її положення на основі порівняльних переваг. Країни, що відставали від Англії за рівнем розвитку, критично зустріли цю теорію, тому що в умовах вільної торгівлі вони ризикували залишитися в економічній залежності від Англії. Зазначимо, що вільну міжнародну торгівлю лобіювала саме англійська буржуазія саме в період промислової вищості Англії на початку та всередині ХІХ століття, і влада, що спиралася саме на цей клас, проголосила принцип вільної торгівлі. В той же час Німеччина і США шляхом проведення протекціоністської політики намагалися, треба зазначити, не без успіху, забезпечити сприятливі умови для розвитку вітчизняного промислового капіталізму.

Захисник доктрини протекціонізму у зовнішній торгівлі, представник німецької політекономії Ф. Ліст звертав увагу на те, що в теорії Сміта-Рікардо ігнорується факт нерівномірності економічного розвитку окремих країн, тому країни

з відсталою промисловістю приречені в умовах вільної торгівлі на односторонній розвиток – розвиток тільки сільського господарства. “Добробут нації визначається не кількістю багатств, тобто мінових цінностей, а ступенем розвитку продуктивних сил. Здатність створювати багатства є важливішою за саме багатство” [79, с.33].

Теорія Рікардо ігнорувала і той факт, що міжнародний розподіл праці при капіталізмі відбувається в умовах гострої конкурентної боротьби між окремими підприємцями і між країнами. В цій конкурентній боротьбі перемагає найсильніший, тому в результаті конкурентної боротьби на світових ринках в економічно нерозвинутих країнах було дуже важко розвивати ті галузі, що виробляють засоби виробництва. Теорія порівняльних переваг спирається на фактично існуючі відмінності в витратах виробництва певних товарів в різних країнах, залишаючи без уваги причини, що викликають розбіжності в умовах формування витрат виробництва. Головним чинником, що визначає рівень витрат виробництва, є його технічний рівень. Істотне значення для рівня виробничих витрат має структура національного виробництва. Тому, якщо в країні домінують галузі з низьким рівнем технічного забезпечення виробництва, то в цілому в країні витрати виробництва товарів будуть вищими. В сучасній структурі світового господарства важливу роль відіграють галузі обробної промисловості, отже переваги на світовому ринку збуту продукції обробної промисловості мають країни з більш високим рівнем економічного розвитку.

Виражаючи інтереси англійського капіталізму, класики політекономії доводили, що міжнародний обмін є можливим і бажаним в інтересах всіх сторін. Вони вважали, що свобода торгівлі призведе до справедливого міжнародного розподілу праці [80, с.153].

Однак, не враховувався принцип справедливості, відсутньої в силу існування різниці в природнокліматичних і геополітичних умовах, в забезпеченості країн ресурсами. Справа в тому, що в умовах відсутності торгових бар'єрів статус постачальників сировини закріпився за країнами, що пізніше вступили на шлях капіталістичного розвитку, не тільки відповідно з положеннями теоріями порівняльних переваг. Це сталося ще й тому, що сформувався і закріпився на

певному рівні низькі витрати саме в видобувних галузях і сільському господарстві при стабільному зовнішньому попиті на продукцію цих галузей, і були відсутніми стимули до організації обробних виробництв при стабільній пропозиції із-за кордону готових виробів. Теоретичні висновки прихильників доктрини вільної торгівлі не розкривали абсолютно ринкових (без участі держави) механізмів появи і розвитку високотехнологічних галузей в країнах, наділених природними ресурсами, на які існує попит в більш розвинутих країнах.

І, дійсно, існує багато причин, в тому числі об'єктивного характеру, для проведення урядом протекціоністської політики. Розглянемо основні з них [32].

По-перше, причиною протекціоністських заходів урядів може стати недостатня конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників даної країни в порівнянні з товаровиробниками в інших країнах внаслідок нерівномірності економічного розвитку. В умовах ринкової стихії виникає необхідність в державній підтримці і захисті частини вітчизняних постачальників від іноземних конкурентів, щоб протидіяти зростанню безробіття і соціальної напруги, особливо в період структурної перебудови виробництва з метою підвищення його ефективності.

Нерівномірність в ринковій економіці притаманна як національним господарствам в цілому, так і окремим галузям. Тому протекціонізм в певній мірі є невід'ємним елементом економічної політики урядів. Важливо, щоб протекціонізм, який таким чином є об'єктивно необхідним, не став гальмом розвитку економіки і оновлення її структури.

По-друге, складовою промислової політики стимулювання розвитку нових перспективних галузей є тимчасове обмеження ввозу конкуруючої продукції. Це обмеження повністю виправдовується економічно, оскільки воно сприяє зростанню обсягів і підвищенню ефективності національного виробництва.

По-третє, періодичне погіршення загальногосподарчої кон'юнктури в країні внаслідок циклічного розвитку ринкової економіки потребує вживання урядом заходів з обмеження доступу на внутрішній ринок іноземних товарів і послуг в інтересах швидкого подолання тимчасового скорочення попиту. Тому протекціонізм в періоди економічного спаду за звичаєм посилюється.

По-четверте, епізодичні ускладнення країн з платіжним балансом, особливо критичне підвищення частки імпорту важливих товарів, потребують оперативного обмеження імпорту з точки зору міркувань національної безпеки. Характерно, що високий рівень самозабезпеченості країни в основних продуктах харчування і енергоносіях давно став загальновизнаним в світі показником її зовнішньополітичної незалежності. Зрештою, протидіючих імпорту заходів потребує недобросовісна комерційна практика іноземних постачальників (іноді здійснюється за прямої чи завуальованої фінансової підтримки національних урядів країн-експортерів) для забезпечення справедливої конкуренції на внутрішньому ринку.

Всі наведені причини виправдовують протекціоністську політику, оскільки вона спрямована на підтримання нормального функціонування ринкового механізму всередині країни в умовах, коли на світовому ринку співіснують і щільно співпрацюють національні господарства з різною ефективністю, коли за різних обставин відбуваються перебої в цьому механізмі чи коли внутрішній ринок стає об'єктом агресії з боку недобросовісних підприємців, що користуються бюджетними коштами.

Разом з тим загальновизнаним є те, що розвиток зовнішньої торгівлі, відображаючи участь країни в міжнародному розподілі праці, є одним з важливіших чинників, разом з науково-технічним прогресом, що прискорює розвиток господарства шляхом більш раціонального використання матеріальних і людських ресурсів. Отже, заходи, що сприяють розширенню зовнішньої торгівлі, таким чином забезпечують економічний розвиток, а протидіючі їй заходи, в тому числі протекціоністські, стримують його. Таким чином, одна і та ж політика заступництва щодо вітчизняного товаровиробника і захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції може бути за певних умов як позитивним, так і негативним фактором.

Аналіз причин протекціоністської політики показує, що між їх позитивним і негативним характером чіткої межі немає. Зацікавленість певних підприємницьких кіл в тому чи іншому торгово-політичному курсі дозволяє змінювати його в сприятливому саме для цих кіл напрямку. Але такий курс не завжди буде

сприятливим для вітчизняних споживачів, які, в свою чергу, також є вітчизняними виробниками. І в цілому, зашкоджуючи інтересам як іноземних, так і деяких вітчизняних виробників, зовнішньоторговельні бар'єри перешкоджають розвитку міжнародного розподілу праці, в тому числі виробничій кооперації і спеціалізації, тобто підвищенню продуктивності і, таким чином, суперечать суспільним інтересам.

При недостатній конкурентоспроможності тієї чи іншої галузі вітчизняного виробництва обмеження імпорту полегшують підприємцям структурну перебудову, що, в свою чергу, дозволяє відмовитися від багатьох протекціоністських заходів в майбутньому. Але протекціоністська політика може і консервувати відсталість виробництва, якщо її зв'язок зі структурною перебудовою відсутній.

Міжнародна торгово-політична практика показує, що при економічному спаді багато урядів одразу звертаються до протекціоністських заходів, тоді як за відновленням поживленням загальногосподарської кон'юнктури далеко не завжди одразу йде відміна таких заходів. В даному випадку останні також стають невинуватими, дозволяючи вітчизняним виробникам завищувати ціни, а споживачів примушують за це розплачуватися.

Подібне відбувається і тоді, коли нове виробництво уже отримало достатній імпульс для розвитку від тимчасового відокремлення внутрішнього ринку протекціоністськими заходами, але заступництво з боку уряду, як і раніше, зберігається і зашкоджує економіці в цілому.

Ф. Енгельс зазначав у відомій роботі “Протекціонізм і вільна торгівля”, присвяченій аналізу митної політики в ХІХ віці: “найгірше в протекціонізмі – це те, що раз його введено, то від нього нелегко звільнитися” [77, с.380]. Торговельна політика в післявоєнний період підтверджує справедливість цих слів: протекціонізм перейшов до ХХ століття, а потім і до ХХІ, але головне полягає в тому, що найбільшої шкоди протекціонізм завдає не при встановленні обмежень імпорту, яке в деяких випадках може бути і необхідним, а при дуже тривалому їх використанні. Нарешті, під приводом боротьби з несумлінною конкуренцією уряди нерідко без вагомих причин вживають захисні заходи на внутрішньому ринку і проти

добросовісних іноземних постачальників під тиском вітчизняних, що виробляють конкуруючі товари і вимагають усунення торгових суперників.

Існує ще один негативний бік принципового характеру в протекціоністській політиці. Він проявляється в випадках, коли протекціоністська політика здається виправданою, і тоді, коли така політика заслуговує на засудження. Мова про те, ініціатором протекціоністських заходів часто є окремі, нерідко порівняно вузькі, але енергійні групи підприємців і, тим більш, споживачів. Останні звичайно менше організовані, ніж підприємці, а тому їм складніше протистояти і протидіяти цим ініціативам. Таким чином, прагнення ініціаторів протекціоністських заходів можуть не співпадати з національними інтересами.

На зазначений бік протекціоністської політики давно звернули увагу економісти на Заході. Можна послатися, наприклад, на експертів Секретаріату ГАТТ, які більш ніж два десятиліття тому дійшли висновку, що “вигоди від протекціонізму і втрати від лібералізації концентруються серед відносно невеликих груп підприємців, тоді як незрівнянно більші втрати від протекціонізму і вигоди від лібералізації розповсюджуються серед широких верств суспільства” [81, с.61].

Таким чином, протекціонізм на сучасному етапі може приймати різні форми, переслідуючи колишню мету – обмежити доступ конкуруючого товару на внутрішній ринок [32].

Підсумовуючи аналіз причин і основних рис протекціоністської політики, можна зробити наступні висновки, що вказують на неправомірність категоричного підходу до оцінки протекціонізму, як повністю заперечливого, так і безумовно стверджувального [32].

По-перше, протекціонізм за всіх його можливих негативних наслідків, пов'язаних з використання обмежень імпорту, в низці випадків є економічно обґрунтованим напрямком національної зовнішньоторговельної політики країн, оскільки дозволяє країнам щільно взаємодіяти і отримувати взаємну вигоду за різних рівнів забезпеченості природними ресурсами і розвитку продуктивних сил, різної структури господарств і можливостей структурних перетворень, різного

співвідношення цін на товари і валютних курсів, різної платоспроможності і за наявності інших істотних відмінностей.

По-друге, негативні наслідки протекціонізму для національного господарства виникають не стільки від встановлення обмежень імпорту, що може здаватися, на перший погляд, скільки від надмірно високого їх рівня та / або занадто тривалого їх застосування, оскільки в цих випадках протекціоністські заходи здатні зруйнувати повноцінне конкурентне середовище на внутрішньому ринку і загальмувати підвищення ефективності економіки, що є ключовим елементом розвитку останньої.

По-третє, позитивний ефект від обмежень імпорту для країни можна очікувати лише тоді, коли вони продиктовані загальнонаціональними інтересами, але рівень і термін їх дії визначено на основі відповідних розрахунків, а в майбутньому доцільність збереження обмежень імпорту періодично перевіряється, і останні, коли це необхідно, своєчасно коригуються або скасовуються.

По-четверте, позитивний ефект протекціоністських заходів підвищується поєднанням необхідних обмежень імпорту з конструктивною державною підтримкою окремих перспективних вітчизняних виробництв відповідно до стратегічних національних економічних інтересів.

Одним з інструментів реалізації політики протекціонізму є регулювання експорту та імпорту товарів.

Система методів регулювання експортних та імпортних потоків товарів повинна, по-перше, забезпечити підтримку вітчизняного виробника на експортних ринках; по-друге, надати чітко вивіреним тимчасовий захист від надмірної іноземної конкуренції для найбільш перспективних галузей, з метою подальшого підвищення конкурентоспроможності продукції, виходу і просування її на експортному ринку. Щоб здійснювати максимально позитивний вплив на зовнішню торгівлю, система заходів регулювання товарних потоків має відповідати ряду вимог:

- принципу розумної достатності: для кожного інструмента регулювання повинна бути чітко визначена та границя, за межами якої виявляються негативні ефекти;

- принципу селективності і доповнення: тому що жоден з інструментів регулювання не може вирішити широкого кола задач і діє вибірково на окремі ділянки економічного середовища, регулюючий ефект може бути досягнутий шляхом застосування цілого комплексу методів;
- принципу простоти, компактності і непротиріччя: слід уникати складних, розмитих і заплутаних комплексів заходів, елементи яких, суперечать один одному [29, с. 87].

До вищевказаного переліку обов'язкових вимог, на нашу думку, варто додати принципи: суворості спрямованості дії заходів регулювання потоків тих чи інших товарів і чітких тимчасових рамок дії заходів регулювання.

Система регулювання експортних та імпорتنих товарних потоків реалізується через систему заходів тарифного і нетарифного регулювання й інструментів стимулювання експорту (рис.1.5).



Рис. 1.5 Система методів регулювання зовнішньої торгівлі

Митний тариф є найбільш старим методом регулювання зовнішньоторговельного обороту і являє собою систематизований перелік ставок

мита, що визначають розмір плати при експорті або імпорті товарів. Будучи найбільш традиційним і загальноприйнятим засобом регламентації зовнішньої торгівлі, митні тарифи, по своїй суттю, є інструментами надійного і передбачуваного допуску на ринок.

За способом нарахування в економічній літературі існує декілька класифікацій мита. Окремі вчені [23, 82] виокремлюють тільки два види мита: адвалорене і специфічне. Митний кодекс України та окремі інші вчені [83] розрізняють три види мита: адвалорене, специфічне і комбіноване. Також можливо виділяти чотири види мита [84]: адвалорене, специфічне, комбіноване та сезонне. Але важко погодитись з цим твердженням [22], оскільки сезонне мито пов'язане не зі способом нарахування, а з терміном застосування.

Відповідно до того, яке функціональне навантаження несе застосування митного тарифу, залежить і спосіб нарахування мита [22]. За орієнтації на жорстку протекціоністську модель взаємовідносин застосовується змішене мито, якщо вибирається політика помірною протекціонізму, то використовується комбіноване мито. Якщо ж домінує фіскальна функція митного тарифу, то використовується специфічне мито, яке дозволяє мати країні фіксований рівень оподаткування, чи адвалорене, яке також має досить сильний ефект фіску [22]. В окремих випадках з метою диференціації товаропотоку з певних країн відносно однієї і тієї ж товарної групи можуть застосовуватись митні ставки різних видів.

Адвалорне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом. Воно аналогічне пропорційному податку і використовується, як правило, під час оподаткування товарів, які мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи, тобто адвалорним митом, як правило, оподатковуються диференційовані промислові товари.

Перевагою адвалорного мита є те, що завдяки йому підтримується фіксованого рівня захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються лише доходи бюджету. Одним із факторів поширення адвалорного мита стало те, що його можна використовувати як засіб захисту надходжень до

державного бюджету за умов інфляції, тобто незалежно від темпів інфляції рівень митних надходжень до державної казни залишається незмінним.

Іншим фактором, який стимулював застосування адвалорного мита, стало підвищення ролі зовнішньої торгівлі. Збільшення обсягів товаропотоку, розширення товарної номенклатури торгівлі зумовило необхідність вироблення простого і разом з тим ефективного способу нарахування митних платежів. Крім того, застосування адвалорного мита спрощує систему тарифної класифікації товарів, робить її не такою громіздкою і подрібненою. За допомогою адвалорного способу нарахування мита досягається як фінансовий ефект, так і ефект захисту. При цьому перша закономірність: чим вище ставка мита, тим більша вірогідність застосування мита як засобу захисту національного ринку [22].

Недолік адвалорного мита в тому, що йому передують митна оцінка вартості товару. Оскільки ціна товару може коливатися під дією багатьох економічних (обмінних курс, процентна ставка тощо) і адміністративних (митне регулювання, індикативні ціни, поняття мінімальних цін) факторів, то використання адвалорного мита є суб'єктивним, і може стати джерелом зловживань. Зловживання можуть бути як з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, так і з боку адміністративних органів. Імпортер завжди зацікавлений у зниженні вартості товару, оскільки зменшення об'єкта оподаткування мінімізує витрати на митниці, а митні органи завжди мають спокусю завищити вартість імпорту, оскільки в цьому випадку збільшуються доходи держави. Така суперечність має суб'єктивний характер, оскільки її підґрунтям є реалізація економічних інтересів різних суб'єктів митних відносин. Розв'язання даної проблеми полягає в обґрунтуванні та конкретизації такої економічної категорії як митна вартість.

Специфічне мито нараховується в установленому грошовому розмірі на кількісну одиницю товару, що обкладаються митом. Специфічне мито, як правило, застосовується на стандартизовані товари і має перевагу перед адвалорним з точки зору адміністрування, оскільки усуває можливість зловживань. Водночас суто технічні відмінності під час застосування адвалорного і специфічного мита є не основним, тому що за організаційно-технічними відмінностями стоять торговельно-

політичні й економічні цілі. Так, рівень митного захисту за допомогою специфічного мита дуже залежить від коливань цін на товари. Наприклад, специфічне мито в 100 долл. за один імпортований музичний центр значно обмежує імпорт музичних центрів за ціною 800 долл. (тому що адвалорний еквівалент специфічного мита складає 12,5% його ціни), ніж музичних центрів за ціною 1200 долл., що складає тільки 8,3% його ціни. У наслідок підвищення імпортованих цін, рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічного тарифу знижується.

За умов коливання цін наслідки застосування мита різні: при збільшенні ціни сума, що сплачується як адвалорне мито, збільшується пропорційно зростанню вартості товару, в той час як специфічне залишається незмінним. І навпаки, у разі падіння цін сума, що сплачується як адвалорне мито зменшується, а як специфічне - залишається незмінною, тобто при падінні цін більш ефективним є використання специфічного мита, а у разі підвищення - адвалорного. Незалежність специфічного мита від ціни товару позбавляє його певної еластичності та знижує ефективність його застосування з торговельно-політичними цілями.

Дохід від уведення специфічного мита отримує держава. Однак необхідно зауважити, що цей дохід ніяк не залежить від ціни товару. І держава програє, коли збільшується ціна товару, тому що ставка залишається фіксованою і не змінюється сума мита при збільшенні ціни товару, оскільки частину доходу сплатять споживачі, а решту - імпортери-виробники.

Як і у разі застосування адвалорного мита, функціональність специфічного мита залежить від величини митної ставки. Зі збільшенням ставки специфічного мита послаблюється фіскальний ефект і посилюється захисний.

Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладання, але мито сплачується за більшою сумою нарахування. Для такого мита більш вдалою назвою є альтернативне мито через специфіку механізму нарахування такого виду мита [22]. Нархування величини мита за товарами, що оподатковуються за комбінованими ставками, здійснюється в три етапи. На першому - розрахунок величини мита за адвалорною схемою. На другому - величина мита нараховується за специфічною схемою. Слід зауважити, що послідовність може бути й іншою, тобто

спочатку нараховувати мито за специфічною схемою, а потім за адвалорною. У цьому разі послідовність не має принципового значення. На третьому етапі зіставляються результати нарахування мита, і найбільша з них приймається як мито, що має бути сплачено. Тобто застосовуються не обидва види мита, а альтернативний варіант за більшою сумою нарахування.

Практика застосування даного виду мита свідчить, що метою його використання є як фіксована, так і хахисна функції, але домінуючим є ефект захисту національного виробника від конкуренції іноземних товарів. Застосування специфічного і комбінованого ввізного мита усуває неможливість зниження митної вартості товарів і відповідно неможливість ухилення від сплати обов'язкових митних платежів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності через використання такого інструменту, як ціна товару. За оцінками митних служб деяких країн Європи, ці методи ухилення від сплати податків традиційні практично для всіх країн світу і становлять 80% усіх порушень митного законодавства.

Чим більша різниця між мінімальною ціною, яку встановлюють митні органи, і фактурною ціною, за якою імпортує товар суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, тим менша зацікавленість суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в легальному отриманні імпортного товару. Тобто застосування цього виду мита може практично блокувати потік товару з конкретної товарної позиції, що пов'язано не стільки з бажанням чи небажанням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності легально сплачувати митні платежі, скільки з рентабельністю операцій з даного товару [22]. Тобто при легальному отриманні імпортного товару суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності практично не витримує цінової конкуренції.

Після запровадження комбінованого мита споживачи сплачують більшу ціну за імпортні товари, тоді як національні виробники за свої товари отримують більші прибутки. Величина доходу держави залежатиме від митної вартості товару і збільшуватиметься з розширенням об'єктів оподаткування. Чим більша ціна товару, тим більш дохід отримує держава за певний обсяг імпорту. За своїми дежерелами цей дохід складається з двох частин: частина сплачується споживачами, а решта - закордонними фірмами-виробниками.

Є ще один суттєвий недолік застосування комбінованого мита. Поширення такого мита на все більшу кількість товарних позицій зумовлює негативну реакцію імпортерів: до країни ввозяться в основному товари дешеві та низькоякісні, тобто такі, які мають низьку митну вартість, що у свою чергу, дає змогу мінімізувати митні платежі та тримати норму прибутку за даними товарами на певному рівні [22]. У цій ситуації, передусім, втрачає споживач. Тому, застосовуючи такий вид мита у державі має бути чітко відпрацьована система регуляторів якісних показників імпортованих товарів.

Змішане мито застосовується дуже рідко, як правило, лише з протекціоністськими цілями, навідь більш дискримінаційними, тобто з метою блокування імпортного товаропотоку конкретної групи товарів або товарів з конкретної групи товарів, або товарів з конкретної країни.

Таким чином, систематизація митного тарифа залежить від способу нарахування [22]:

- адвалорне мито є фіскально-регулятивним. Насамперед, воно - інструмент податкової функції, а потім регулятивної;
- специфічне мито є регулятивно-фіскальним, оскільки воно більшою мірою стримує або стимулює імпорт, але фіскальний тиск на імпорт під час його використання значно менший ніж адвалорного мита;
- комбіноване мито є протекціоністсько-фіскальним, тому що застосовується не тільки з метою національного ринку, але й як засіб при зниженні фіскального ефекту;
- змішане мито є дискримінаційно-протекціоністським відносно імпорту, оскільки створює значні торговельні перешкоди, передовсім, цінові для товарів іноземного виробництва.

Виходячи із наведеної класифікації тарифу можна віділити декілько функцій що виконує митний тариф.

Економічна функція митного тарифа пов'язана з тим, що впливаючи на ціну товару та відмежовуючи національний ринок від світового, підвищуючи рівень цін на товари, мито активно впливає на накопичення капіталу, темпи розвитку і норми

прибутку в окремих галузях економіки, нівелюючи різницю, що склалася в міжнародних і національних умовах виробництва. Тому роль мита в економічному контексті полягає у: створенні вартісного бар'єра, який підвищує ціну товару; стимулюванні державною розвитку окремих галузей економіки чи підприємств; надходження коштів до Державного бюджету країни.

Торгово-політична функція мита складається у: захищати галузі від конкуренції іноземних товарів; бути інструментом тиску на конкурентів з метою отримання певних поступок. Домінуючими функціями застосування митного тарифу є захист національного ринку від надмірної іноземної конкуренції та акумуляція доходів держави. Проте, надмірне застосування митного тарифу з метою захисту національного ринку може вести до технічного застою і сповільнює економічний зростання країни. Разом з тим, треба зазначити, що технічних застоїв може мати місце лише в умовах монопольного панування виробника в окремій галузі на національному ринку. Так, у Японії високий протекціоністський бар'єр у післявоєнний період не призвів до ізоляції промисловості від зовнішнього світу. Запекла конкурентна боротьба серед національних виробників на внутрішньому ринку (так в автомобільній промисловості нараховується сім найбільш великих виробників: «Тойота», «Ніссан», «Хонда», «Мазда», «Міцубісі моторс», «Судзукі моторс» і «Ісудзу»; та ж картина й у ряді інших галузей; в електронній промисловості, суднобудуванні й інших), вимогливий споживчий попит і величезні засоби, витрачені країною на придбання патентів і «ноу-хау» для національної промисловості, призвели до створення високих японських стандартів продукції і завоювання положення одного з лідерів на міжнародних ринках [85, 86]. Про це може свідчати динаміка обсягів експорту та імпорту Японії (таблиця 1.4)

Динаміка обсягів експорту та імпорту Японії
(в млрд. долл. США; в поточних цінах)

Показники	Роки				
	1960	1970	1980	1990	1997
Експорт	4,1	19,3	129,8	287,6	421,1
Імпорт	4,5	18,9	140,5	235,4	338,8
Сальдо	- 0,4	0,4	-10,7	52,2	82,3

Джерело [87]

Митний тариф, за своєю суттю виконує захисну функцію навіть тоді коли вітчизняна продукція не вступає в пряму конкуренцію з іноземними товарами. Наприклад, коли країна хоче знизити валютні витрати своїх громадян у зв'язку з проблемами платіжного балансу, влада йде на підвищення ціни на деякі іноземні товари, хоча аналогічні імпортозамінні вітчизняні товари відсутні, з метою тимчасового скорочення споживання [21].

Регулятивна ознака мита виявляється при регулюванні внутрішніх економічних відносин національної економіки. Основним об'єктом регулювання є зовнішньоторговельний оборот. Завдяки митному тарифу відбувається раціоналізація товарної структури, підтримується оптимальне співвідношення валютних доходів і витрат держави. Крім того, митний тариф є економічним інструментом впливу на зовнішні економічні відносини країни. За допомогою даного інструменту держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або його блокувати. Регулятивність митного тарифу виявляється також у тому, що він є інструментом державного регулювання цін. Існують певні відмінності між внутрішніми і світовими цінами, що зумовлені наявністю різного рівня витрат на виробництво та різницею в системі оподаткування. При цьому простежуються певні закономірності, а саме: перевищення цін над світовими робить вигідним імпортування товарів іноземного виробництва, і навпаки, низький рівень внутрішніх цін стимулює експорт

вітчизняних товарів. Поглиблення даних диспропорцій у цінах може завдати шкоди національним підприємствам, що призводить до спаду виробництва та зростання бізробіття. Для запобігання таким ситуаціям держава може застосовувати механізм тарифного регулювання: за допомогою застосування ввізного мита на імпортні товари підвищується їх ціна, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних товарів, а якщо виникає необхідність стримати експорт певних товарів з країни, держава через механізм застосування експортного мита підвищує ціну вітчизняних товарів до необхідного рівня, який зменшує обсяги експорту.

Закордонні та вітчизняні теоретичні обґрунтування [14, 28] вказують на доцільність скасування митного тарифу, але на практиці країни йдуть тільки на поступове зниження своїх митних тарифів, і то не у всіх галузях. У даному зв'язку доцільно проаналізувати еволюцію розвитку багатосторонньої системи тарифного регулювання у світовій торгівлі.

За період з 1947 по 1994 роки відбулося вісім раундів торговельних переговорів у рамках ГАТТ, спрямованих на зниження тарифів (таблиця 1.5.).

Таблиця 1.5

Раунди торгових переговорів в рамках ГАТТ

Час проведення	Місце проведення	Основні питання раунду	Число країн-учасниць
1947	Женева	тарифи	23
1949	Аннесси	тарифи	31
1951	Турки	тарифи	38
1956	Женева	тарифи	26
1960-1961	Женева («раунд Диллона»)	тарифи	26
1964-1967	Женева («раунд Кеннеді»)	тарифи й антидемпінгові заходи	62
1973-1979	Женева («токійський раунд»)	Тарифи, нетарифні бар'єри, «рамкові» угоди	102
1986-1994	Женева («уругвайський раунд»)	Тарифи, нетарифні бар'єри, послуги, інтелектуальна власність, врегулювання суперечок, текстильні вироби, сільськогосподарська продукція, створення СОТ	123

Джерело [88]

Після закінчення Другої світової війни багато індустріальних розвинутих країн, намагаючись прискорити відтворення, а потім і розвиток національних господарств шляхом використання переваг міжнародного розподілу праці, проявили зацікавленість в лібералізації міжнародної торгівлі на засадах взаємності. Крім того, лібералізація міжнародної торгівлі проводилася переважно відносно промислових товарів і охоплювала кількісні обмеження імпорту, які широко використовувалися в перші повоєнні роки, і порівняно високі митні тарифи. Так, середній рівень мита на промислові товари в економічно розвинутих країнах, успадкований більшістю з них з часів світової економічної кризи 1929-1933 рр., перевищував тоді 40 %, тобто по багатьом товарним позиціям мита були фактично заборонними.

У результаті раундів 1947, 1949, 1951, 1956 і Діллон-раунде (1960-1961 рр.) були знижені митні тарифи за принципом «поступка за поступку». У ході шостого раунду переговорів у рамках ГАТТ - Кеннеді-раунд (1964-1967 рр.) - була досягнута домовленість про зниження мита протягом п'яти років у середньому на 35%. По закінченні переговорів у рамках Токійського раунду (1973-1979 рр.) була прийнята декларація, спрямована на розширення лібералізації світової торгівлі шляхом поступового усунення торгових перешкод і яка містила великий пакет тарифних знижок. Прийняті на переговорах поступки охоплювали міжнародну торгівлю обсягом приблизно 155 млрд. доларів США.

Основна частина поступок припала на промислові товари (понад 90%) і тільки 10% - на сільськогосподарські товари. Після набуття чинності угодою середньозважений рівень імпортного мита розвинутих країн знизився з 7% до 4,7%, а країн, що розвиваються, – з 8,1% до 7,1%. [88, 89, 90]

Основною метою тарифних переговорів Уругвайського раунду (1986-1994 рр.) було:

- зниження рівнів тарифів і збільшення кількості зв'язаних тарифів (зобов'язання держави не перевищувати рівень митних тарифів вище визначеного рівня), щоб уникнути їхнього подальшого зростання і зменшити невизначеність у торгових відносинах;

- скасування тарифів в обраних секторах (нульові тарифи, безмитна торгівля);

- зниження тарифних піків (імпортні тарифи, що складають понад 15% від митної вартості товару);

- зниження рівня тарифної ескалації (установлення ставки імпортного тарифу в залежності від рівня переробки товару: сировина ввозиться практично без обкладання митом, напівфабрикати – зі сплатою по невеликого мита, а імпорт готових виробів обкладається високими тарифами).

З метою досягнення передбачуваності тарифів і поліпшення доступу на ринок кількість зв'язаних тарифів було збільшено. Однак деякі латиноамериканські країни (Аргентина, Мексика, Чилі) зв'язали 100% своїх тарифів, азіатські країни в середньому зв'язали 70% тарифів на промислові товари, а країни Східної Європи збільшили відсоток зв'язаних тарифів з 74% до 96%. Наслідком зв'язування тарифів є те, що експортери й імпортери досить упевнені в тім, що тарифи не зростуть вище рівня, погодженого під час Уругвайського раунду.

Секторальні зобов'язання щодо нульових тарифів були прийняті, головним чином, розвинутими країнами по таких товарах, як: пиво, будівельне устаткування, дистильовані спирти, сільськогосподарське устаткування, меблі, папір, медичне і фармацевтичне устаткування, сталь, іграшки і ряд інших.

Зменшення тарифних піків було проведено з ініціативи четвірки країн-учасниць переговорів (Канада, ЄС, Японія, США) з метою знизити спочатку їх власні тарифні піки на 50%, а потім змусити інші країни до такого же зниження. Зниження тарифних піків було застосовано до таких товарів, як кераміка, скляні вироби, текстиль і одяг, однак, фактично ці зниження були дуже незначними. Так, у США тарифи на текстиль знизилися з 16,7% тільки до 14,6%. ЄС залишило тарифи на морепродукти, текстиль і одяг на рівні близько 10%, а Японія, що має найбільш високі тарифи на гуму і взуття, знизилася їх на 1,4% - з 9,7% до 8,3% [91, 92].

Разом з тим, дослідження міжнародних організацій вказують на те, що проблема високих тарифів по-позалишається актуальною [93, 94]. Проблеми пікових тарифів відзначаються в таких секторах як: сільськогосподарські продовольчі продукти першої необхідності; фрукти, овочі, риби; харчова промисловість; текстильні вироби й одяг; взуття, шкіра і товари для подорожей; автомобільна

промисловість і деякі інші транспортні засоби і високотехнологічні товари, такі як побутова електронна апаратура і годинник.

Головними товарними, у яких установлені найвищі тарифні ставки і тарифи, використовуються найбільше інтенсивно, включають найважливіші сільськогосподарські продовольчі товари першої необхідності, і зокрема м'ясо, цукор, молоко, олія, сир і зернові, а також тютюнових виробу. Тарифікація колишніх кількісних обмежень мит і заходів нетарифного захисту, привела до установлення у край високих тарифних ставок, у більшості випадків перевищуючих 30%.

У більшості випадків пікові мита на найважливіші фрукти, овочі і деякі рибопродукти і ракоподібних складають 12-30%. Такі мита встановлюються для апельсинів і інших цитрусових. На окремих ринках високі ставки також застосовуються до цілого ряду свіжих і сушених овочів, такі як спаржа, маслини, гриби, часник. До національних особливостей відносяться дуже високі пікові тарифи по імпорті понад квоту в ЄС (180%), сушених бобів, квасолі, сочевиці в Японію (460-640%), земляних горіхів у США (146%). Крім того, характерними є сезонні тарифи. ЄС застосовують додаткові тарифи, що відповідно до підвищуються в міру зниження імпорتنих цін, у відношенні апельсинів і іншого цитрусових, винограду, яблук і т.д.

На харчову промисловість ЄС приходить приблизно 30% усіх тарифних піків, що складають, за деякими виключеннями, 12-300%. У ряді випадків діють додаткові мита, щоб компенсувати переробним галузям витрати, зв'язані з установленням більш високих цін на сільськогосподарські виробничі ресурси. Як приклади товарів, підданих особливо високим ставкам, можна привести продукти з зернових і цукри, фруктові препарати, консервовані фруктові соки. У число товарів, на які расповсюджуються тарифи США, входять апельсиновий сік (31%), арахісова олія (132%), деякі тютюнові вироби (350%). У Японії на харчову промисловість приходить 40% усіх тарифних піків, застосовуваних у різних галузях.

У США, ЄС і Канаді високі тарифи расповсюджуються на значну частину імпорту одягу і текстильних виробів. Пікові тарифи складають 12-30% для

більшості товарів, за якимсь виключення, як одяг з вовняної і синтетичні тканини, по яких ставки складають 32% у США.

На різні види взуття в більшості розвитих країн установлені високі тарифи. Після Уругвайського раунду ставки досягають приблизно 160% у Японії; 37,5 - 58% - по деякому взуттю, виготовленій з використанням гуми, синтетичних і тканевих матеріалів у США; 18% - у Канаді.

В автомобільній промисловості більшість країн, що розвиваються, підтримують високий ступінь тарифного захисту, при якій ставки досягають понад 100%. У розвитих країнах тарифний протекціонізм носить більш вибіркового характеру: 25% - для вантажних автомобілів у США; 22% - для вантажних автомобілів і 16% - для автомобілів у ЄС; 25% - для судів і катерів, включаючи рибальські судна в Канаді.

Особливістю сучасної митно-тарифної політики є той факт, що в ході численних переговорів про зниження імпортного мита, їхньої ставки по одним товарам значно знижуються, а по інших - зберігаються на досить високому рівні. Ця тенденція підтверджується тим, що мито знижується або цілком скасовується на життєво необхідний для економіки країни імпорт, або на товари, що взагалі не відіграють істотної ролі в імпорті цієї країни. Одночасно, високі мита зберігаються на товари, що можуть скласти конкуренцію місцевим виробникам у ціновому аспекті. У результаті, ми зіштовхуємося з ескалацією рівнів мита. Від даної політики страждають виробники, що вивозять промислові товари і спираються на цінові конкурентні переваги и забезпечує додаткову захисту для національних галузей обробляючої промисловості, дозволяючи їм виробляти продукцію з більш високими витратами, ніж на міжнародному рівні. Разом з тим, можна припустити, що в політиці ескалації мита є і так звана, критична точка, коли подальше збільшення мита на товари з неціновими конкурентними перевагами втрачає сенс, а тарифні заходи обмеження доступу на ринок подібних товарів варто замінити заходами нетарифного характеру (стандарти і вимоги). Стосовно до даного випадку, під критичною точкою ми пропонуємо розуміти той момент, коли для покупців, що прагнуть придбати товар з унікальними якостями і властивостями, рівень його ціни втрачає значення.

Тарифную эскалацию часто определяют с точки зрения фактических коэффициентов защиты (ФКЗ) [93, 94]. Этот показатель определяет увязку защиты, которой пользуются конкретные изделия, с добавленной стоимостью, обеспечиваемой соответствующим производственным процессом, за вычетом степени защиты ввозимых ресурсов, приобретаемых по внешним каналам.

В Бразилии, Индии, Индонезии, Малайзии, Польше и Венгрии связанные тарифы после Уругвайского раунда предполагают номинальную тарифную эскалацию в таких секторах как: металлы, текстильные изделия, одежда, кожаные изделия, резиновые изделия, изделия из древесины и мебель. С учетом сравнительно значительной доли производственных ресурсов в стоимости конечной продукции, изготавливаемой из природных ресурсов, а также текстильных изделий и одежды, тарифная эскалация по этим товарным категориям подразумевает весьма высокий фактический коэффициент защиты.

В результате тарифных уступок, согласованных на Уругвайском раунде, более чем в 80% случаев разница в тарифах между сырьевыми и переработанными продуктами, полученными на их основе, сократилась в номинальном выражении, что создало определенные возможности для диверсификации экспорта развивающихся стран в направлении переработанных продуктов с более высокой добавленной стоимостью. Однако для более половины сырьевых товаров позитивная тарифная эскалация по-прежнему будет сохраняться в значительных масштабах. После полного осуществления уступок, согласованных на Уругвайском раунде, тарифная разница между сырьевыми товарами и переработанными продуктами достигнет в среднем: в ЕС - 16% в номинальном выражении (для сравнения с 23% в период 1986-1988 годы), в Японии - 27% (по сравнению с 35% в 1986-1988 годах), в США - 9% (по сравнению с 12% в 1986-1988 годах).

Загальне зниження тарифів і обмеження практики їхньої ескалації відкриває широкі можливості доступу на ринки. Країни, що розвиваються, за результатами Уругвайського раунду, знизили тарифи на імпорт промислових товарів з індустриальних країн більше (на 25%), ніж на подібний імпорт з інших країн, що розвиваються (на 21%). Однак, зниження тарифів на імпорт товарів, що мають

відношення до природоохоронних галузей, є приблизно однаковим для обох груп країн (21-26%). Країни, що розвиваються, більш відчутно знизили свої тарифи, ніж розвинені країни, унаслідок того, що ставки їхніх тарифів були вищими до початку Уругвайського раунду.

Підводячи підсумки аналізу розвитку тарифного регулювання у світовій практиці можна зробити ряд висновків:

Зниження тарифів відбувалося нерівномірно в рамках галузей і, насамперед, спостерігалось стосовно товарів виробничого призначення, імпорту яких потребує держава, тим самим, забезпечуючи доступ національних виробників до високоякісного технологічного устаткування.

Тарифи були знижені на товари, які характеризуються ціновими перевагами і є досить конкурентноздатними, щоб витримати суперництво з закордонними аналогами без підтримки з боку держави.

Зниження тарифів відбувалося нерівномірно в аспекті джерела імпорту товарів. Країни, що розвиваються, знизили тарифи на промислові товари з розвинутих країн у більшій мірі, ніж на аналогічні товари з країн, що розвиваються. Це ще раз підтверджує наш висновок про прагнення держави забезпечити національним виробникам вільний доступ до високоякісного технологічного устаткування.

Досить високі тарифні піки можуть указувати на такі тенденції, як: а) проведення державою фіскальної політики у відношенні ввозу в розвигі держави екзатичні продуктів харчування; б) проведення розвигими країнами політики галузевого протекціонізму у відношенні виробництва продуктів харчування, легкої і текстильної промисловості, автомобілебудування.

Така розбіжність між теорією тарифного регулювання і практичних реалій можна пояснити тим, що теоретичні викладення відбивають сукупний ефект для торгуючих держав від скасування аюо хоча б зниження митного тарифу.

У реальній же практиці кожна держава в даному питанні виходить з інтересів своїх національних виробників: тариф, як ціновий метод регулювання доступу на ринок (експортне мито – при регулюванні входу на міжнародний ринок, а імпортне – на національний) обумовлений, насамперед, різними рівнями технічної і

технологічний наділеності різних країн факторами виробництва (і як наслідок, різною вартістю продукції, що випускається на ринок), а тому він є одним з методів регулювання конкурентного середовища, і, отже, залишиться одним з найважливіших елементів зовнішньоекономічної політики держави. Поступове зниження рівня митних тарифів у рамках світового господарства в цілому можна вважати результатом досягнутих компромісів в інтересах країн - торгових партнерів.

Новішими формами обмеження імпорту є нетарифні бар'єри, які постійно удосконалюються (маскуються) країнами-учасницями міжнародних торгових процесів. Під нетарифними протекціоністськими засобами за звичаєм розуміють всі ті правила регулювання і державної практики в силу яких встановлюється нерівноправний режим по відношенню до вітчизняних та іноземних товарів одного і того ж або подібного типу [95 с.344].

Нетарифні засоби торговельної політики є менш прозорими, ніж тарифи, і тому їх визначення і спостереження тенденцій розвитку є більш складним з точки зору реалізації на практиці. Нетарифні засоби регулювання зовнішньої торгівлі можна умовно розділити на дві групи: економічні і адміністративні. Економічні, подібно до мита, діють через механізм ринку, підвищують ціну на імпортні товари, а адміністративні – безпосередньо обмежують доступ імпортних товарів на внутрішній ринок.

Урядові заборони на імпорт можуть реалізовуватися й іншими засобами. Серед них – скорочення кількості товарів, що ввозяться в країну, особливі санітарні та інші вимоги, різноманітні системи класифікації в структурі зовнішньої торгівлі, антидемпінгові регулятори, прикордонні податки та внутрішні субсидії. Нетарифні бар'єри мають найбільший вплив в якості узаконених обмежень (додаток А). Деякі з них, що найбільш часто застосовуються – це квоти, ембарго чи бойкоти та різні вимоги до стандартів. Однак в міжнародній торговельній практиці використовується чисельна кількість всіляких торгових обмежень, але не всі з них є безпосередньо інструментами протекціоністської політики. Крім згаданих вище традиційних засобів протекціонізму, країни використовують більш завуальовані прийоми, що обмежують конкуренцію на внутрішньому ринку.

Охарактеризуємо названі нетарифні форми протекціоністської політики держави.

Антидемпінгові мита. Серед нетарифних засобів економічного характеру, що найбільш часто застосовуються в сучасних умовах в протекціоністських цілях і частіше за інші породжують конфлікти на світовому ринку, слід відзначити антидемпінгове мито. Рівень антидемпінгових мит значно перевищує ставки звичайного мита, але конфлікти з приводу застосування пов'язані не тільки з їх розміром. Встановленню антидемпінгового мита передують розслідування, що проводиться уповноваженим на те офіційним органом країни-імпортера. Антидемпінгове мито само по собі (незалежно від результату) часто використовується в якості інструменту протидії небажаному імпорту. У випадку підтвердження факту демпінгу і пов'язаного з ним збитку для національного господарства в цілому, чи окремої галузі приймається рішення про застосування антидемпінгового мита. Оскільки, як правило, воно встановлюється на високому, фактично заборонному рівні, антидемпінгові розслідування стають однією з самих жорстких протекціоністських заходів, змушуючи іноземного постачальника або підвищувати ціну товару, або йти на добровільне обмеження експорту з метою збереження своїх позицій на ринку країни-імпортера. Перспектива відкриття антидемпінгового розслідування вже сама по собі ускладнює торгівлю тим, що створює невпевненість у сторін торговельної операції.

Компенсаційні мита. Близькими по суті до антидемпінгових обмежень імпорту є компенсаційні обмеження, які передбачають, як вже було відзначено вище, введення країнами-імпортерами додаткових мит з метою зменшення ефекту штучно завищеної конкурентоспроможності товару за рахунок його субсидування державою в країнах-експортерах. Компенсаційне мито нейтралізує експортний протекціонізм. Значну активність у використанні компенсаційних мит демонструють Сполучені Штати (розслідування стосувалися, зокрема, чорних і кольорових металів, підшипників, будівельних матеріалів). Слід, однак, відзначити, що такі розслідування в США у відповідності з їх законодавством розповсюджуються тільки на країни з ринковою економікою.

Грошові бар'єри. Уряди можуть ефективно регулювати свої позиції в міжнародній торгівлі шляхом використання різноманітних форм валютних обмежень і валютного контролю. За допомогою подібних обмежень уряди можуть зберігати свої позиції платіжного балансу або надавати певні переваги для розвитку конкретної галузі промисловості. Найбільш ефективними є такі типи грошових бар'єрів, як блокування валюти, використання різних обмінних курсів, згідно з якими одна валюта обмінюється на іншу, завдяки чому реалізуються схвалені урядом вимоги до забезпечення міжнародних валютних операцій. Блокування валюти використовується як політична зброя, або як засіб проти збільшення дефіциту платіжного балансу. Як результат, блокада скорочує обсяги імпорту, що перевищують визначений згідно з макроекономічними пріоритетами рівень.

Різні обмінні курси є специфічним методом контролю над імпортом. Вони заохочують імпорт тих товарів, що є необхідними і скорочують ввезення небажаних з точки зору уряду товарів. Діючий механізм потребує, щоб імпортер за товари різних категорій сплачував іноземну валюту, яку куплено за різними курсами. Наприклад, співвідношення національної та іноземної валюти для товарів, необхідних в країні, може бути один до одного, а для менш бажаних товарів – два до одного і, зрештою, для небажаних зовсім товарів курс може досягати співвідношення три до одного. Таким чином, імпортер останнього виду товарів буде вимушений платити в три рази більше, ніж імпортер першого виду. Така практика широко використовується деякими південноафриканськими країнами [96, С.67].

На сучасному етапі збільшується значення урядових вимог до забезпечення безпеки валютних операцій. В більшості латиноамериканських країн діє вимога схвалення всіх валютних операцій відповідними міністерствами. Отже, імпортер, який бажає купувати будь-які товари, повинен звернутися за дозволом на обмін певної кількості місцевої валюти на іноземну. Даний дозвіл повинен оговорювати курс обміну, який встановлюється в залежності від вимог уряду. Крім цього, в дозволі обумовлюється обов'язок імпортера певну частину суми, що обмінюється, покласти у вітчизняний банк на визначений період, що передує безпосередньо

торговельній операції. Подібна політика допомагає вирішувати проблеми руху капіталу та збільшує ціну на імпорт.

До числа нетарифних засобів економічного характеру, що мають протекціоністське значення та прямо чи опосередковано стримують імпорт, належать чисельні **податки і збори, а також валютні і фінансові заходи**. Серед останніх слід зазначити імпорتنі депозити, які роблять дорожчими закупки товарів за кордоном. Практика внесення до банку такого депозиту зберігається в багатьох країнах, що розвиваються, деяких країнах з перехідною економікою (наприклад, в Чехії в 1997 р.).

Добровільними обмеженнями експорту є угоди між країнами-партнерами про активні дії експортерів щодо скорочення обсягів вивозу визначених цими угодами груп товарів. Така практика є відносно новим адміністративним протекціоністським засобом, широко використовується країнами ЄС та США і по суті є не стільки добровільним волевиявленням з боку країн-експортерів, скільки примусовою практикою з боку країн-імпортерів, що мають певні важелі тиску, бо експортерам, які не погоджуються обмежити поставки, загрожують жорсткі протекціоністські санкції в країні імпортера.

Ця форма багато в чому нагадує квотування, але в даному випадку функцію контролю за дотриманням обмежень виконує не країна-імпортер, а країна-експортер. Добровільні обмеження експорту частіше властиві менш розвинутим країнам, коли їх уряди йдуть на подібні заходи або під тиском уряду більш сильної і впливової країни-партнери, або в обмін на певні поступки. За допомогою “добровільного” самообмеження експорту стримуються поставки різноманітних товарів: текстилю, одягу, взуття, сталі, феросплавів, сталевих виробів, побутової електротехніки та електроніки, верстатів, підшипників, транспортних засобів та інших товарів. Домовленості про “добровільне” обмеження експорту набувають різних форм: фактичне встановлення глобальних експортних квот чи індивідуальних квот з фіксуванням кількості, суворий контроль за поставками (моніторинг), зобов’язання експортерів про встановлення мінімальних цін в поєднанні з кількісними лімітами та інші.

Технічні та інші спеціальні вимоги до товарів набувають все більшої вагомості серед сучасних адміністративних засобів протекціонізму по мірі зростання обсягів торгівлі новими видами продукції. Формально ці вимоги стосуються як вітчизняних, так і імпортованих товарів, однак на практиці доволі широко використовуються, перш за все, промислово розвинутими країнами, для обмеження імпорту в інтересах вітчизняних виробників. До технічних вимог належать національні стандарти, системи сертифікації і інспекції якості товару, вимоги техніки безпеки і екології, вимоги, встановлені санітарно-ветеринарними і органами охорони здоров'я, а також особливі вимоги до упаковки і маркування.

Справедливим буде відзначити, що не завжди жорсткі вимоги до іноземних товарів щодо їх відповідності, наприклад, національним стандартам і технічним нормам належать до засобів протекціонізму. В багатьох випадках такі заходи обґрунтовуються підвищеною увагою до споживчих характеристик товару в умовах зростаючої пропозиції на ринки потужної і швидко працюючої техніки, раніш невідомих медичних препаратів, харчових добавок та інших товарів, а також загостренням проблеми утилізації пакувальних матеріалів, рештків та виробів, що відпрацювали. Іноді стандарти використовуються перебільшено суворо до дискримінації в торгівлі, але необхідно відзначити, що проблемою є і власне дотримання вимог в даній категорії обмежень. Карантинні обмеження і вимоги до рослин та тварин є важливими в плані екологічної безпеки, але іноді вони є недосяжними навіть для вітчизняних виробників і частіше всього використовуються саме для обмеження обсягів імпорту.

Майже всі країни використовують стандарти в тій чи іншій мірі. Однак розповсюдження стандартів як інструменту взаємних обмежень спостерігалось в економічних відносинах між Японією і США. Відмінності в стандартах є одним з важливіших розбіжностей між Японією і США. Американські компанії часто вступають в конфронтацію з урядовими стандартами, які роблять майже неможливим імпорт будь-якої продукції в Японію. Наприклад, до того, як американський автомобіль може бути проданим до Японії, японський уряд вимагає надати шість томів документації про відповідність стандартів, а також провести

тестування кожної одиниці. Все це призводить до збільшення роздрібною ціни американського автомобіля на японському ринку. Якщо скласти разом всі витрати, пов'язані з тестуванням та дотриманням стандартів, додати до них податки і додану вартість, то вийде, що в Японії ціна на американський автомобіль збільшиться вдвічі: так, ціна “Форд Таурус” в США у 1990 році складала 15 000 долл. США, а в Японії – 33 000 долл. США [96, С.7]. І, хоча більшість стандартів не спрямовані безпосередньо проти іноземних виробників, вони часто бувають настільки необґрунтованими, що і закордонні продавці, і вітчизняні імпортери опиняються в не вигідному положенні.

Дуже суворі вимоги до фармакологічних препаратів висуває Федеральна лікарська комісія США. В середньому потрібно 12 років перевірки нового препарату до того, як продукт можна буде продавати на території США. Хоча така вимога і не має за основну мету обмеження імпорту лікарських засобів, але воно діє, як бар'єр, що ускладнює ввіз і розповсюдження імпортованих медикаментів.

Ефективними протекціоністськими засобами в міжнародній торгівлі деякими товарними групами є **різноманітні вимоги до упаковки та маркування**. Вони стосуються, перш за все, продовольчих товарів, напоїв, фармацевтичних, парфумерних і косметичних товарів, побутових хімікатів. Зокрема, регулюються стандартні розміри чи розфасовка попередньо вже упакованих товарів, а також типи упаковки для таких продуктів, як яйця, м'ясо і риба.

Крім того, деякі країни, що розвиваються ускладнюють поставки з-за кордону окремих товарів шляхом особливих вимог до їх роздрібною реалізації на внутрішньому ринку. Наприклад, Лівія не дозволяє імпорт фруктових соків в дрібній упаковці, Саудівська Аравія – безалкогольних напоїв в пляшках місткістю менш ніж 0,65 літрів, Чилі – інсектицидів і гербіцидів в упаковках менш ніж 5 кг, Єгипет забороняє імпорт парфумерних і косметичних виробів, призначених для роздрібного продажу. Такі заходи забезпечують завантаження вітчизняних фасувальних підприємств.

Країни, що розвиваються, за звичаєм продовжують звертатися до прямих обмежень імпорту товарів, які можуть конкурувати з вітчизняною продукцією на

внутрішньому ринку країни-імпортера (текстильні та шкіряні вироби, взуття, килими, будівельні матеріали, дерев'яні та нескладні металеві вироби, електропобутові прилади, посуд, меблі, продукція кустарного виробництва, парфуми, косметика, фруктові соки, напої і т. ін..

Характеризуючи сучасні адміністративні протекціоністські засоби, слід згадати про такі традиційні засоби, як ембарго, кількісні обмеження та ліцензування. Однак, на сучасному етапі в умовах порівняно пожвавленої загальногосподарської кон'юнктури та посилення регулювання імпорту на багатосторонній основі країни з розвинутою економікою саме ці засоби використовують рідко. Разом з тим, національні законодавства не забороняють їх використання, більш того, більшість розвинутих країн мають відпрацьовані механізми кваліфікації випадків, що вимагають введення таких заходів, та їх впровадження.

Квота – це специфічне кількісне чи грошове обмеження на імпорт (експорт), що застосовується до певного типу товарів чи постачальників. Квоти використовуються для скорочення обсягів певного товару, що імпортується в країну, і можуть застосовуватися в комплексі з тарифами. Подібні обмеження існують на телевізори, що імпортуються до Великої Британії, на японські мотоцикли, що імпортуються до Італії, цитрусові, що імпортуються до Японії, текстиль походженням з будь-якої країни, що імпортується до Сполучених Штатів Америки [97, С.83-86]. Так само, як і тарифи, квоти призводять до підвищення цін.

Бойкот – це повне обмеження чи заборона на ввезення та продаж окремих товарів, вироблених деякими країнами. Бойкот може бути формальним і неформальним, його може підтримати уряд чи якась галузь. Немає нічого надзвичайного для громадян країн в бойкоті товарів, вироблених в інших країнах, якщо це відбувається за згодою та заохоченням уряду чи суспільних груп. Іноді керівники найбільших фірм в окремих галузях впливають на підвищення симпатій до продукції даної галузі і спонукають до добровільного бойкоту проти аналогічних імпортних товарів. Протягом останніх десятиліть американську сталеливарну промисловість було залучено до компанії із заохочення купувати американську сталь і продукцію з неї тільки тому, що її вироблено всередині країни.

Яскравим прикладом неформального обмеження був і залишається прийнятий у 1933 році в якості засобу проти промислового спаду акт “Купуй американське”. Цікаво відзначити, що й до сьогодні цей акт зазнає критики, особливо коли інші країни намагаються запровадити подібні законодавчі акти, а адміністрація США підкреслює незаконність даної політики. У Великій Британії, наприклад, проводиться кампанія із запобігання покупці імпортованих товарів тривалого використання, і, навіть, спостерігається тиск щодо купування товарів, які виготовлені на території самої Великої Британії філіями іноземних компаній, якщо є можливість придбати товар, вироблений вітчизняною фірмою.

Наприкінці 70-х років доволі розповсюдженим було використання прихованого економічного бойкоту. Ця його форма застосовувалася з метою досягнення політичних пріоритетів. У 1978 році деякі продукти бойкотувалися великою кількістю країн із-за порушення прав національних меншостей. Арабські країни та Ізраїль бойкотували одне одного із-за палестинського питання. Куба бойкотувала Бразилію та Південну Корею тому, що ті підтримували антиурядові політичні течії на Кубі. Португалія бойкотувала дванадцять африканських країн, США бойкотували Лівію і Нікарагуа, - і цей список можна продовжувати. Необхідно відзначити, що будь-який із згаданих випадків є порушенням процесу світової торгівлі з формальної точки зору.

До нетарифних засобів адміністративного характеру, що порівняно часто використовуються на сучасному етапі, головним чином, для навмисного обмеження імпорту, відносяться **вимоги до митних документів і процедур пропуску товарів через кордон**, що періодично підвищуються. Мова йде про вимоги різного роду підтверджуючих сертифікатів, свідоцтв і довідок, невиправдано великої кількості копій, перекладу багатьох другорядних, супроводжуючих вантажі документів на іноземну мову, а також про організацію митного догляду в непристосованих приміщеннях і обмеженою кількістю службовців. Все це ускладнює, затримує доставку вантажів до споживачів і робить більшою її вартість.

Імпорт не є єдиним об'єктом для дискримінації в міжнародній торгівлі. Багато країн зустрічаються із труднощами, а іноді, навіть, з неможливістю заснування

закордонних філій, які могли б успішно конкурувати з національними компаніями. Багато країн вимагають обов'язкової **участі національного капіталу** в філіях чи підрозділах. Вимоги на відрахування з прибутку мають аналогічний ефект.

Популярним видом нетарифного регулювання є вимога про те, щоб продукт обов'язково мав в своєму складі **національний компонент** до того, як він буде проданий на території країни імпорту. Наприклад, в Мексиці діє вимога про те, що іноземні автомобільні фірми повинні використовувати місцеві запасні частини і матеріали, частка яких в кожній одиниці має складати не менш ніж 50 %.

Великий потенціал в системі захисних інструментів мають **ринкові бар'єри**. Розмір, місцезнаходження та структура ринку можуть визначати ті товари, які допускаються на ринок, та ті, доступ яких на даний ринок буде обмеженим. Так само, як великі компанії на внутрішньому ринку ігнорують маленькі господарчі структури, а компанії, залучені до міжнародного бізнесу, нехтують малими ринками, окрема країна може відмовитися від прибутків від міжнародної торгівлі, якщо розмір зовнішнього ринку буде значно меншим в порівнянні з внутрішнім ринком. Сукупна купівельна спроможність чи, іншими словами, ринковий потенціал, даного товару є провідним показником, але він може стимулювати розвиток конкуренції всередині країни. З іншого боку, деякі перспективні ринки можуть бути недосяжними для міжнародної торгівлі із-за політики монопольних об'єднань, навіть якщо вона не віддзеркалює офіційну політику уряду.

Ринкові бар'єри можуть утворюватися в результаті формування звичок і традицій в поведінці партнерів і покупців. Природні ринкові перешкоди можуть бути збудовані завдяки існуванню неадекватних каналів розподілу товарів. Природні ринкові бар'єри є тим інструментом, який в значній мірі стримує зростання міжнародної торгівлі. Природні ринкові бар'єри можуть стати ефективним підґрунтям для проведення державної протекціоністської політики з використанням опосередкованих методів стимулювання причин, що породжують ці бар'єри.

Підтримка підприємців у промисловому секторі, що, починаючи з минулого століття здійснюється переважно шляхом прямого субсидування їх виробничої діяльності постійно доповнюється іншими, більш завуальованими і менш дорогими

засобами, які, втім, здатні активізувати підприємницьку діяльність в пріоритетних областях економіки. Зокрема, практикуються наступні засоби заступництва щодо національної економіки:

- розміщення державних замовлень, які гарантують підприємцям збут продукції на вигідних умовах;
- надання вітчизняним підприємцям спершу в управління, а надалі і у власність збудованих на державні кошти підприємств, які в майбутньому конкуруватимуть з іноземними компаніями;
- надання монопольних прав на виробництво і реалізацію окремих видів продукції;
- спільне з приватним капіталом фінансування будівельних об'єктів;
- списання боргів;
- звільнення від податків, надання пільг, дозвіл на відкладення терміну платежів до бюджету.

Найбільш вагомою формою фінансової підтримки підприємців у розвинутих країнах є так звана інвестиційна допомога, що надається державою з метою структурної перебудови виробництва, але обсяги такого фінансування мають тенденцію до зниження. Основними формами такої допомоги є фінансування доінвестиційних досліджень та техніко-економічних обґрунтувань, надання послуг в області інвестиційної інформації, гарантування інвестицій (за звичаєм розповсюджується на некомерційні ризики), створення фіскальних стимулів для розвитку інвестиційної діяльності компаній, в тому числі за кордоном, заснування інвестиційних корпорацій за участю держави. Майже у всіх формах цієї допомоги спостерігається підтримка компаній в розширенні використання ними результатів науково-технічного прогресу.

На другому місці з асигнувань для підтримки підприємців знаходиться сприяння регіональному розвитку, тобто фінансова допомога підприємствам в економічно відсталих районах, причому ця стаття допомоги має тенденцію до збільшення. Формами такої допомоги за звичаєм є податкові пільги і в окремих випадках субсидії підприємствам, що здійснюють реінвестування прибутку, а також створення вільних (спеціальних) економічних зон.

В найбільших масштабах така підтримка має місце в тих країнах, де спостерігається дивергенція регіонів, тобто утворюються, існують, чи, навіть, поглиблюються значні розбіжності в рівні економічного розвитку окремих районів, наприклад, в Італії. В цій країні фінансову допомогу підприємствам надає не тільки центральний уряд, але й місцеві органи влади, а іноді в межах реалізації регіональних програм Європейська Комісія. Так, якщо італійський чи іноземний підприємець засновує підприємство на півдні країни, він на 10 років звільняється від сплати місцевого прибуткового податку, що сягає 16%, і загальнодержавного (відповідно – 36%) [98, с.225].

На третьому місці в фінансовій підтримці відносно стабільно знаходиться сприяння науково-дослідним та конструкторським розробкам. Найбільш велику увагу протягом останнього часу уряди приділяють дослідженням в області мікроелектроніки, біотехнології, композитних матеріалів, оптики. Кошти спрямовуються, перш за все, на створення нової техніки, удосконалення технології та підвищення продуктивності праці. Допомога надається у формі пільгових кредитів, кредитних гарантій при отриманні коштів в приватних фінансових установах і прямих субсидій. В цьому напрямі органи державної чи місцевої влади можуть взяти на себе ініціативу, як законодавчу, так і виконавчу у створенні технополісів і технопарків.

Порівняно новою тенденцією є державна фінансова підтримка іноземних компаній, які залучаються до співробітництва національними з метою прискорення зростання ефективності досліджень і розробок.

Іншим важливим напрямком сучасної фінансової підтримки підприємств є так звані секторальні програми, допомога малим і середнім підприємствам, допомога в кризових ситуаціях. Серед цих напрямків найбільш захисними є секторальні програми, які спеціально спрямовані на підтримку підприємств і цілих галузей, що опинилися в кризовій ситуації в зв'язку із технічною відсталістю та відчувають сильну міжнародну конкуренцію.

Мова йде, перш за все, про програми підтримки підприємств чорної металургії, суднобудівельної та текстильної промисловості. Такі програми значно

більшою мірою, ніж інші напрямки підтримки, мають в своєму складі елемент субсидій, разом із кредитними та податковими пільгами. При цьому допомога надається як для заохочення раціоналізації виробництва, так і навпаки, для обґрунтованої відмови від нерентабельних підприємств, особливо за умов утворення надлишку застарілих потужностей.

Аналіз особливостей сучасних методів і засобів протекціонізму дозволяє зробити наступні висновки [32]:

По-перше, сучасні засоби обмеження імпорту, як тарифні, так і нетарифні, орієнтовані на порівняно вузькі сегменти товарних ринків, щоб захист інтересів окремих груп вітчизняних постачальників мав менше негативних наслідків для розширення участі країни в міжнародному розподілі праці.

По-друге, фінансова підтримка вітчизняних підприємців все більше орієнтується на прискорення вирішення проблем структурних перетворень в національній економіці з використанням результатів науково-технічного прогресу і все менше – на збереження існуючих недостатньо рентабельних підприємств, які не мають перспектив розвитку, щоб стати конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Для того, щоб ліквідувати різного роду бар'єри з метою зниження сукупних витрат на їх взаємне подолання країни світу протягом останніх десятиліть дійшли до певної єдності в підходах відносно необхідності розробки загальних правил регулювання міжнародної торгівлі. Ці підходи найшли відображення в документах ГАТТ/СОТ.

На сучасному етапі розвитку світового господарства розмаїття видів нетарифних бар'єрів регулювання торгівлі вимагає укладання цілого ряду угод у рамках ГАТТ/СОТ, що регулюють їхнє застосування.

Угода про технічні бар'єри в торгівлі спрямована на те, щоб технічні норми і стандарти, а також процедури, що регламентують проведення іспитів і сертифікацію, не створювали непотрібних перешкод на шляху розвитку торгівлі. Угода визнає права країн приймати ці заходи в тій мірі, у якій вони вважають це необхідним для охорони життя людини, контролю за хворобами тварин і рослин,

охорони навколишнього середовища, або ж в інтересах споживачів. Більш того, членам організації не забороняється вживати необхідних заходів, щоб забезпечити дотримання таких норм і стандартів. Угода заохочує країни використовувати міжнародні стандарти в тих випадках, коли це можливо, але не вимагає від них внесення будь-яких змін у національні рівні захисту і безпеки в результаті такої стандартизації.

Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів регулює питання безпеки продуктів харчування і контролю за хворобами рослин і тварин. Угода визнає право урядів уживати заходів санітарного і фіто-санітарного контролю, але при цьому в ній відзначається, що такі заходи повинні бути науково обґрунтованими і застосовуватися винятково в тій мірі, в якій це необхідно для захисту життя і здоров'я людини, а також тварин і рослин. Застосування таких заходів не повинне приводити до довільної і несправедливої дискримінації між учасниками міжнародної торгівлі в тих випадках, коли діють схожі чи ідентичні умови.

Угода про процедури ліцензування імпорту вимагає, щоб системи ліцензування були прозорими і передбачуваними: країни повинні публікувати достатню інформацію для учасників торгівлі для того, щоб вони знали на підставі чого, видаються ліцензії.

Угода СОТ про застосування статті VII ГАТТ щодо оцінки товару для митних цілей пропонує справедливу, єдину і нейтральну систему оцінки товарів у митних цілях і забороняє використання довільних чи фіктивних митних оцінок.

Угода про правила визначення походження вимагає від членів СОТ зробити свої національні правила в цій галузі прозорими, послідовними, неупередженими, однаковими, розумними. Правила повинні перелічувати ті моменти, що визначають походження товару, а не ті, що ставлять його походження під сумнів.

Таким чином, можна як висновок відзначити, що сучасна система інструментів нетарифного регулювання торгівлі визнає національні заходи в цій галузі, але, разом з тим, установлює певні критерії, якими рекомендується керуватися країнам-учасникам торгівлі при встановленні національних норм в галузі регулювання

зовнішньої торгівлі: прозорість і недискримінація у встановленні норм нетарифного регулювання.

1.2.2. Специфіка моделей зовнішньоторговельної політики при створенні і підвищенні конкурентних переваг.

Застосовуючи елементи протекціонізму (як заходу для захисту інтересів національних виробників) у зовнішньоекономічній політиці для вирішення висунутої на перший план задачі створення, підтримки і збільшення конкурентних переваг вітчизняної продукції, держава, що вступає в зовнішньоекономічні зв'язки з іншими державами через національних продуцентів, зіштовхується з проблемою вибору найбільш прийнятної в сформованих економічних умовах тактики створення конкурентних переваг з використанням елементів протекціонізму і лібералізації зовнішньої торгівлі, а саме:

- тактика швидкої лібералізації з переходом до експортної орієнтації (неолібералізм);
- тактика поступового відходу від політики протекціонізму і поетапного допуску іноземних виробників на вітчизняний ринок.

Для вирішення проблеми вибору політики поступового відходу від протекціонізму або шокової лібералізації як засобу створення та підвищення конкурентоспроможності національного товару проаналізуємо моделі зовнішньоекономічної політики, які застосовуються в закордонній практиці. При цьому ми приділимо першорядну увагу виявленню зв'язку між зовнішньоекономічною і національною промисловою політикою, як інструмента створення конкурентоспроможної продукції.

Східно-азіатська модель характеризується різноманітними підходами у зовнішньоекономічній політиці в рамках однієї моделі:

- максимально лібералізований зовнішньоторговельний режим у Гонконзі. Максимальна лібералізація зовнішньоторговельного режиму цих країн можливо пояснити особливістю їх економічної політики. Гонконг. Во-перших, ще в кінці 1940-х років китайські підприємці-емігранти вивезли свій капітал (а в окремих випадках отримавши за нього страхівку) розширили експортний бізнес, спеціалізуючись в основному на одязі, текстилі, іграшках і інших трудомістких товарах. Во-других, низькі імпортові мита (в основному 2,5%), низькі уніфіковані податки на компанії і особисті доходи, створення соціальної і фізичної інфраструктури за рахунок поточних доходів, підтримка макроекономічної стабільності є краеугольними каменями виконаної економічної політики [99]. Слід відзначити і поєднання стабільної економічної середовища з відкритим ставленням до іноземних інвестицій: Гонконг приваблював іноземні фірми для використання своєї робочої сили як основи експорту [100]. При цьому практично не спостерігалося регулювання економіки, стимулювання експорту або яких-небудь інших форм державного втручання держави в економіку;

- тверде втручання держави в зовнішньоекономічну діяльність з наступним ослабленням протекціонізму в міру наростання міжнародної конкурентоспроможності продукції і виробництва в Південній Кореї: при цьому відбувалося часткове послаблення дії нетарифних заходів з одночасним нарощуванням тарифних. Лише в 1980-і роки країна перейшла до політики скасування кількісних заходів і зниження середнього рівня тарифу. При цьому діяв принцип селективності: ліберальний підхід забезпечувався у відношенні основних факторів, що використовувалися у національному виробництві;

- комбінація принципів лібералізації і протекціонізму в ряді країн «нової хвилі» (Малайзії, Індонезії): у цих країнах відбувався радикальний демонтаж кількісних обмежень при зростанні рівня імпортованого тарифу.

Разом з тим, при всій різноманітності підходів у зовнішньоекономічній політиці, можна виділити характерну для всіх азіатських країн особливість – тяжіння до лібералізації і відхід від протекціонізму. Розходження ж між курсами

зовнішньоторговельних політик у рамках даної моделі полягає в темпах відходу від протекціонізму, що викликано особливостями в промисловій політиці кожної з країн.

Водночас, у самій промисловій політиці цих країн, можна виділити ряд характерних рис, властивих їм. По-перше, вихідні складові розвитку господарства згаданих країн: відсутність сировинних ресурсів; обмежений внутрішній ринок і надлишок досить кваліфікованої робочої сили. У даному контексті уявляється цілком обґрунтованою орієнтація країн на експорт своєї продукції і лібералізація режиму ввезення ресурсів для національних виробництв (таблиця 1.6).

Таблиця 1.6

Товарна структура експорту та імпорту країн Азії
(млрд. долл. США; в поточних цінах)

Групи товарів	Роки									
	1960		1970		1980		1990		1997	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Промислова сировина	4,0	1,6	5,0	2,6	22,8	14,9	26,9	33,6	41,1	58,0
паливо	2,5	1,8	8,4	2,0	93,4	46,2	380,8	64,0	916,2	60,2
Промислова обладнання	0,1	3,5	1,1	8,6	22,6	82,5	131,9	195,8	410,7	489,7

Джерело [87]

По-друге, активне використання інвестицій як засобу нарощування міжнародної конкурентоспроможності. У цілому ж промислова політика цих країн була спрямована на перехід від факторного (на основі дешевих ресурсів), а згодом і капіталомісткого, до інноваційного типу конкурентоспроможності

Як бачимо, у згаданій моделі червоною ниткою проходить саме лібералізація зовнішньоторговельного режиму як методу залучення сировини, інвестицій і нових

технологій, при первісній відсутності національних, з метою подальшої експансії своєї продукції на експортний ринок (таблиця 1.7)

Таблиця 1.7

Динаміка експорту та імпорту країн Азії
(млрд. долл. США у поточних цінах)

Країни	Роки									
	1960		1970		1980		1990		1997	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Гонконг	689	1026	2514	2905	19720	22413	82160	82409	188063	208616
Корея	33	344	835	1984	17505	22292	65016	69844	136741	144615
Індонезія	841	578	1108	1002	21909	10834	25675	21837	53444	41693
Малайзія	1187	911	1763	1490	14345	12139	29453	29259	78908	79050

Джерело [87]

Децю схожою з описаною вище моделлю є **близькосхідна модель** (Катар, Бахрейн, Оман, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати). Зовнішньоторговельна політика даних держав характеризується значним ступенем лібералізації у відношенні тарифного регулювання: в Омані й Об'єднаних Арабських Еміратах стягується невеликий митний збір із увезених товарів [101], у Саудівській Аравії звільнений від стягування мита імпорту товарів, призначених для створення нових видів виробництва і галузей [102], у Катарі існує безмитний режим імпорту [103], у Бахреїні стягується мито в розмірі 2% тільки при імпорті свіжих фруктів і овочів [104].

Разом з тим, модель країн Близького Сходу характеризується жорсткими заходами нетарифного регулювання, зокрема адміністративними процедурами: у Бахреїні діють обов'язкові національні стандарти для таких товарів, як продовольчі товари, хімікалії, електротехнічні вироби; у Катарі діє ліцензування у відношенні всіх імпортованих товарів; у Саудівській Аравії вимагаються ліцензії при постачаннях фармацевтичних, медичних товарів і ряді інших; в Об'єднаних Арабських Еміратах і Омані вимагаються ліцензії на постачання окремих видів

хімікатів, тварин і продуктів тваринного походження, тютюну. Крім того, у цих країнах діють тверді вимоги до маркування товару, провізних і товарних документів, сертифікатів якості і походження.

Зазначений курс зовнішньоторговельної політики є відображенням промислової політики, що проводиться у цих країнах. Так при значних надходженнях (більше 80% надходжень у бюджет) від видобутку й експорту нафти, держави проводять політику диверсифікації своїх національних господарств. Так, у Бахреїні і Катарі створені внаслідок такої політики виробництва алюмінію, пластмаси, лаків, фарб і ряду інших хімічних товарів. Таким чином, маючи можливість залучення іноземних виробничих ресурсів за доступними цінами, близькосхідні країни роблять наголос на безпеку споживання і високу якість ресурсів, що залучаються.

Прикладом поступового відходу від протекціонізму і переходу до лібералізації є **модель зовнішньоторговельної політики країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ)**, хоча на практиці даний процес виразився скоріше у відмові від поспішної лібералізації і поверненню до часткових захисних заходів.

Так, на етапі радикалізації економічних реформ для окремих країн ЦСЄ була характерною активна політика лібералізації, що виразилася в радикальному скороченні до мінімуму або повному скасуванні заходів адміністративного контролю, квот і ліцензій, а також скороченні високих тарифів.

Однак на практиці реалізація одночасної тарифної і нетарифної лібералізації спричинила негативні наслідки для національних виробників, що виразилися в частковій втраті позицій на національному ринку. У даному контексті уявляються цілком логічним пошук компромісу між збереженням початої лібералізації торгівлі і збереженням відносного рівня конкурентоспроможності національної продукції і виробника. Так, у Польщі, введений в 1990 року таможенні тарифи ґрунтувалися на погодженості товарного описання і системі кодирования, рекомендованих ГАТТ. Середній (невзвешений) тарифний рівень становив 12%, але середній (частотнозвешаний) тариф становив 18,3%, що майже в 2 рази більше показателя 1989 року. Податки на продукцію промисловості були вище (між 10% і 40% і в окремих випадках досягали 80%). Рівень тарифів, що використовуються до

імпорту з останніх країн були в 2 ризи вище, ніж ти, що використовувались до імпорту товарів найбільшого сприяння. В доповнення до мита, як і на торгівлю внутрішніх виробників, в Польщі був встановлен податок з обігу [105, 106].

В Угорщині був узятий курс вибіркового протекціонізму: незважаючи на прискорену лібералізацію, були одночасно збережені імпортні квоти і ліцензії по імпорті ряду споживчих товарів. У Чехії і Словаччині застосовувався податок на імпорт споживчих товарів [107].

Дана ситуація є прямим відображенням ситуації, що склалася в промисловому секторі даних країн. З одного боку, країни ЦСЄ уже володіли певною промисловою базою, з іншого боку - на рубежі 1980 - 1990-х років вона піддалася значній ерозії, а виробництва, що володіють деякими конкурентними перевагами на національному ринку, ще не могли без державної підтримки повною мірою конкурувати з іноземними виробниками.

Таким чином, стає очевидним, що найбільш прийнятною зовнішньоторговельною політикою в умовах тимчасової нездатності без державної підтримки конкурувати з іноземними виробниками є політика поетапного відходу від протекціонізму в міру нарощування конкурентоспроможності національної продукції і виробництва.

На тлі захисту національних виробників від надмірної іноземної конкуренції, проводиться політика підтримки і збільшення конкурентоспроможності національної продукції і продуцентів, наприклад, фінансове сприяння приватизованим і пріоритетним національним підприємствам, що мають борги. У Польщі збереглися заходи підтримки розвитку національних галузей – сталеливарної промисловості, кораблебудування і ряду інших. У високотехнологічних галузях втрата конкурентоспроможності компенсується за рахунок активізації інноваційної активності національного капіталу і залучення іноземного капіталу в традиційні і нові наукомісткі галузі, наприклад, електротехніку, хімічну промисловість, фармацевтику.

Результатом проведення такої політики стало збільшення в експорті питомої ваги товарів з великою часткою доданої вартості і розширення ринку збуту в країнах

Західної Європи. Так, у структурі експорту Польщі збільшилася частка товарів електроніки, легкої промисловості, транспортних засобів. Наприклад, якщо в 1989 році 48% чехословацького експорту призначалося для країн Заходу, то в даний час - близько 70% - у західні країни, причому більш половини – у країни-члени ЄС.

Ще одним прикладом поступового відходу від протекціонізму й переходом до відкритої торгівлі можна вважати **китайську модель**. Для китайської моделі притаманне проведення активної експортної політики, що відзеркалюється у досить високому динамізмі розвитку експорту. Це обумовило дуже швидкий - у 3,5 - 4 рази за роки реформ - темп зростання частки експорту у ВВП. Цей процес супроводжується послідовною, але дуже обережною трансформацією системи його державного регулювання у напрямку встановлення більш ліберального режиму.

Однак, план експорту, що є обов'язковим для виконання, та бюджетні субсидії для зовнішньоторговельних установ за експортними операціями були ліквідовані лише у 1991 році, тобто через 13 років після початку реформ. Але, навіть, після цього зберігався доволі жорсткий експортний контроль, включаючи режим його ліцензування, що розповсюджувався приблизно на половину всього експорту. Крім того, до 15% сукупного вивозу подлягало так званому "каналізуванню", тобто здійсненню лише через директивно вказані зовнішньоторгові канали. Нарешті, 40 категорій виробів були (станом на 1993 рік) об'єктом оподаткування експортним митом [108, с. 4-5].

Китайський варіант експортної політики - це варіант, де за державою зберегалися досить вагомі тарифні та нетарифні регулятори під час перехідного до ринкової економіки періоду, а також спеціальні організаційно-економічні заходи. З метою прискорення нарощування експортного потенціалу у Китаї були здійснені заходи створення мережі експортних баз та спеціалізованих експортних підприємств. При цьому отримали розвиток універсальні експортоорієнтовані виробничі бази, що спеціалізувалися як на промисловій, так і на сільськогосподарській продукції, та експортні бази з виробництва певного виду сільськогосподарських або побічних виробів, що мали попит на світовому ринку. Спеціалізовані експортні виробництва охоплюють підприємства з виробництва

виключно експортних виробів, заводи з переробки, зберегання, сортування сільськогосподарських або побічних виробів, ферми з вирощування тварин для експорту, покувальні підприємства, типографії, що обслуговують виключно зовнішню торгівлю, спільні з іноземним капіталом підприємства. Сприяння та організація роботи у цій галузі здійснює Китайська корпорація з розвитку експортних баз [109 с. 86-87].

Китайський підхід у галузі імпорту також відрізнявся великою обережністю та поступовістю у здійсненні лібералізації. Більше половини імпорту було об'єктом ліцензування або регулювання у будь-якій іншій формі, а імпортне мито досить тривалий час складало значну частку прибутків державного бюджету.

До 1993 року зберегалося досить широке директивне планування імпорту. Навіть за його повному скасуванні з 1994 року по відношенню до обмеженої кількості товарів зберігся інститут індикативного планування, що встановлював діапазон постачання, у межах якого підприємства мали певну свободу дій. Імпорт товарів, що раніше підлягали обов'язковому плануванню, а зараз пов'язані з індикативним плануванням, - це об'єкт "каналізування", за якого імпортні операції могли здійснюватися лише невеликою кількістю уповноважених зовнішньоторгових установ з метою полегшення виконання плану та використання передбачених планом субсидій. "Каналізувався" також імпорт деяких інших товарів, що не підлягали плануванню, але мали національне значення.

Досить широко застосовувались на протязі багатьох років реформ процедури ліцензування та регулювання імпорту з боку Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і зовнішньої торгівлі КНР з метою забезпечення виконання плану, захисту певних секторів національної економіки і стримування імпорту, підтримки зовнішньої рівноваги. Імпорт низки товарів у галузі машинобудування і електроніки був об'єктом особливих процедур регулювання, що здійснювалося Управлінням регулювання імпорту продукції машинобудування та електроніки при Держраді Китаю з урахуванням його доцільності та наявності або відсутності його аналогів у країні. Аналогічна система діяла і у відношенні низки інших товарів широкого споживання.

Лише з переходом до нової фази економічних реформ у 1994 році з'явилися заходи щодо зменшення сфери дії системи адміністративного регулювання. Була звужена також сфера застосування особливого режиму регулювання імпорту, спрощені механізми контролю відносно виробів машинобудування та електронного обладнання, інших товарів широкого споживання (включаючи скорочення списків товарів, що підлягали контролю, часткову заміну процедур адміністративного регулювання встановленням імпорتنих квот, відкритих для одержання підприємствами та фірмами, заміну практики державних закупівель системою, що базується на міжнародних торгах).

Для китайської моделі характерне активне використання інструментарію тарифного протекціонізму - достатньо високого рівня середнього імпортного тарифу: 40% на початку 90-х років з готових виробів та 32% - з сировини (середньозважені показники склали відповідно 37% та 18%) при великій кількості тарифних рівнів із значною їх дисперсією (приблизно у 30%).

Наприкінці 1992 року тенденція зі зниження рівнів тарифів розповсюджувалася на досить широку категорію імпорту (більше половини його обсягу), однак перш за все на сировину, технічно досконалі товари, що не вироблялися у країні, вироби з країн, що розвиваються, та готові вироби, з яких Китай досяг конкурентоспроможності на міжнародних ринках. У той же час тарифи на готові споживчі товари у більшості випадків були встановлені на рівні понад 60%, а щодо окремих категорій - понад 80%. Помітна лібералізація імпортного режиму з 1994 року призвела до майже триразового зниженню ролі імпортного мита як бази прибутків державного бюджету.

Слід відзначити, що китайська модель має зазнати істотних змін внаслідок вступу країни в 2001 році до Світової організації торгівлі. Проте навіть в цьому контексті Китай спромігся виторгувати для себе ряд істотних вилучень з лібералізації режиму регулювання імпорту в сферах, де країна збирається нарощувати свої конкурентні переваги (наприклад, у виробництві побутової електроніки).

Промислова політика здійснюється за допомогою програми активного розвитку у пріоритетних галузях з наголосом на підвищення частки високотехнологічних галузей, створення комплексів міжнародно конкурентоспроможних підприємств. Це чітко виявляється не тільки у спеціальних економічних зонах, зонах техніко-економічного розвитку, приморських міст з відкритою економікою, куди іноземний капітал приносить нові для Китаю технології. Створені ефективні структури для заохочування високотехнологічного розвитку.

Найбільш цікавою з погляду комбінації зовнішньоекономічної політики, вихідних умов розвитку господарства і політики підвищення конкурентоспроможності національної продукції і продуцента є **естонська модель лібералізації**.

Так, у зовнішньоторговельній політиці країна взяла курс на швидку лібералізацію, що виразилося у відмові від протекціонізму, забезпеченні вільної і, в основному, безмитної торгівлі з прикордонними країнами [110]. Імпортні тарифи були встановлені лише на: предмети розкоші, хутра і вироби з хутра (16%), машини, мотоцикли і яхти (10%), причому, тарифи щодо цієї номенклатури товарів виконують функцію фіску. Крім того, для торгівлі окремими видами товарів (метали, автомобілі, тютюнові вироби, алкоголь) необхідна ліцензія, що видається без обмеження [111].

Для такої політики в зовнішній торгівлі, малися, на наш погляд, необхідні передумови: по-перше, вузькість внутрішнього ринку для виробників; по-друге, необхідність імпортувати велику частину засобів виробництва через їхню відсутність на внутрішньому ринку, їхньої недостатньої кількості або високих цін; по-третє, споживчий попит у широкій мірі був орієнтований на імпортні товари.

Разом з тим, в Естонії продовжувала функціонувати створена ще за часів СРСР промислова база, а саме: електронна і текстильна промисловість, машинобудування. Як бачимо, у даному аспекті Естонія могла б проводити селективну протекціоністську політику, спираючись на приклад країн ЦСЄ. Однак, проведена ліберальна політика не припускала державної підтримки окремих галузей і підприємств, тому нова структура промисловості складалася винятково під впливом

ринкових факторів. Можна виділити ряд схем адаптації естонських промислових підприємств до економічних умов, що змінилися: залучення закордонних інвестицій; розширення ринків збуту; освоєння нових видів продукції і створення нових виробництв; робота за субконтрактами із закордонними фірмами.

Аналіз проблеми вибору найбільш прийнятної моделі створення конкурентних переваг з використанням елементів політики протекціонізму і лібералізації зовнішньої торгівлі, дає підстави для наступних узагальнень.

Проблема вибору найбільш прийнятної зовнішньоторговельної політики з метою створення, підтримання і збільшення конкурентних переваг вітчизняної продукції вирішується, насамперед, виходячи з національних інтересів держави.

Як впливає з аналізу моделей, найбільш загальними з критеріїв вибору прийнятної зовнішньоторговельної політики є:

- первісна наявність або відсутність яких-небудь виробничих факторів (приклад - східно-азіатська модель),
- структура національного виробництва (близькосхідна модель)
- ступінь ємності національного ринку для виробника (приклади – естонська і східно-азіатська моделі),
- стан виробництва (приклад - східно-європейська модель, а також Південна Корея - в рамках східно-азіатської моделі);
- прагнення національного уряду країни залучити іноземні інвестиції (приклад - китайська модель).

На нашу думку, сполучення елементів протекціонізму і лібералізації торгівлі покликані компенсувати наявну у кожній з країн нестачу факторів:

- у східно-азіатській і естонській моделях компенсується нестача виробничих ресурсів і вузькість ринків збуту шляхом відкриття своїх ринків і лібералізації торгового режиму,
- створення конкурентних національних виробництв і підтримка національних виробників – шляхом поступового допуску іноземних виробників у міру зміцнення позицій національного виробника - в східно-європейській моделі;

- розвиток виробничого потенціалу за допомогою іноземних інвестицій - у китайській моделі.

Таким чином, зовнішньоторговельна політика, крім протекціоністської і наступальної функції, виконує і компенсуючу функцію, а тактика проведення зовнішньоекономічної політики повинна враховувати вже наявні в країні фактори і розробляти шляхи одержання відсутніх [112].

При застосуванні методу поступового відходу від протекціонізму, актуальним стає питання вибору галузей, що потребують тимчасового захисту, визначення рівня цього захисту та його тимчасових рамок. Виходячи з теорії міжнародної конкуренції, у тимчасового захисту і всебічної підтримки держави потребують галузі, що характеризуються передумовами до досягнення конкурентних переваг на світовому ринку і здатністю вивести країну на передові рубежі в тих або інших галузях. На нашу думку, до таких відносяться молоді галузі, що володіють факторами, які визначають потенційну конкурентоспроможність виробу і фірми (фундаментальними і прикладними науковими розробками, висококваліфікованою робочою силою, розвиненою інфраструктурою). Не можна упускати з виду і такий фактор, як тривалість обороту коштів. Як відомо, галузі з коротким циклом обертання капіталу, наприклад, харчова і легка промисловість, мають більше можливостей для розвитку конкурентних переваг самостійно, а тому не потребують або майже не потребують державної підтримки.

Аналізуючи рівень необхідного для тих чи інших галузей захисту від іноземної конкуренції, слід, насамперед, виходити зі стану національного конкурентного середовища. З огляду на необхідність створення і підтримки змагального режиму функціонування національного господарства, при прийнятті рішень про ступінь захисту тієї або іншої галузі, повинна враховуватися наявність вітчизняних виробників-конкурентів. Таким чином, виробництва, що динамічно розвивають свої конкурентні переваги під впливом конкуренції з боку вітчизняних виробників, не мають потреби в захисних заходах з боку держави, а підвищені тарифи у даному варіанті можуть виконувати винятково фіскальну функцію. У цьому контексті

іноземну конкуренцію варто розглядати як додатковий стимул створення й удосконалення конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

В умовах же монопольного панування одного виробника в тій чи іншій галузі на національному ринку роль конкурента покликаний виконувати іноземний виробник аналогічної продукції, що одержав доступ на національний ринок. Це має сенс у тому випадку, коли заходи щодо організації конкурентного режиму виробництва на внутрішньому ринку (створення аналогічного виробництва-конкурента) обходиться державі занадто дорого і дешевше відкрити доступ на внутрішній ринок для іноземних конкурентів.

Реалізацію тактики поступового відходу від протекціонізму можна розділити на кілька етапів. Перший етап полягає в частковому допуску іноземного виробника на вітчизняний ринок як конкурента, з метою припинення монопольного панування національного продуцента на вітчизняному ринку і стимулювання останнього до створення конкурентних переваг. Проте, допуск іноземного конкурента повинен бути суворо дозований, тому що недостатній захист призведе до загибелі національних виробників у даній галузі, а надмірний – спричинить за собою каральні санкції стосовно вітчизняної продукції з боку держав-партнерів по торгівлі. Наступні етапи згаданої тактики характеризуються подальшим і усе більш широким доступом іноземних виробників у даній галузі на національні ринки шляхом зняття тарифних і нетарифних бар'єрів, і збереженням і збільшенням конкурентних переваг вітчизняних виробників з наступним виходом на зовнішній ринок.

Надаючи захист, держава повинна встановлювати чіткі тимчасові рамки з одного боку, достатні для створення і розвитку конкурентних переваг галузі, і з іншого боку – такі що, не дозволяють галузі впасти в технічний застій. Причому, ці рамки повинні встановлюватися для кожної галузі окремо. Таким чином, запропоновані схеми застосування елементів протекціонізму в зовнішньоекономічній політиці можуть бути використані, виходячи з економічних умов конкретної країни й особливостей кожної галузі.

Таким чином, можна сформулювати наступні принципові положення щодо регулювання експорту та імпорту.

По-перше, політика у відношенні іноземних товарів на вітчизняних ринках і у відношенні національних товарів на закордонних виступає як одна з умов, створених для продуцента з метою виробництва й успішної реалізації національного товару на зовнішньому і внутрішньому ринках.

По-друге, співвідношення методів зовнішньоекономічної політики прямо залежить від конкурентних переваг (цінових чи нецінових) вітчизняної продукції і товарів іноземних конкурентів, що надходять на внутрішній ринок, а також від стану внутрішнього і зовнішнього економічного середовища: наявності або відсутності національних факторів виробництва, обсягів національного ринку, первісного стану національних продуцентів (здатності чи нездатності обходитися без тимчасового захисту від надмірної іноземної конкуренції)

По-третє, митно-тарифне регулювання, як один з інструментів зовнішньоекономічної політики є елементом складної системи створення і підвищення конкурентних переваг національної продукції. Причому, взаємодія інструментів митно-тарифного регулювання з іншими елементами системи створення і підвищення конкурентоспроможності національної продукції, може або підсилити дію, або, навпаки, придушити і звести нанівець ефект застосування тарифного і нетарифного регулювання.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Поняття конкурентоспроможності є системним поняттям. Причому, конкурентоспроможність товару виявляється в конкурентоспроможності фірми, що займає центральне місце в системі понять конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність країни відіграє підтримуючу роль, тому що покликана створити умови для виробництва фірмою конкурентоспроможного товару.

2. Виходячи з наведеного трактування конкурентоспроможності країни, зовнішньоекономічну політику можна розглядати як одну з умов виробництва

фірмою конкурентоспроможної продукції і просування її на зовнішній ринок. Традиційними умовами конкурентоспроможності національної продукції, що забезпечуються по засобах зовнішньоторговельної політики, є:

- створення цінових конкурентних переваг національної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- захист національних виробників від прояву недобросовісної конкуренції з боку іноземних виробників, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

3. Вищезгадані умови супроводжують процес просування національного товару на національних і зовнішніх ринках, але не торкаються самого процесу виробництва товару. Умовою виробництва конкурентоспроможного товару є забезпечення вільного доступу національних продуцентів до якісних і доступних у вартісному виразі факторів виробництва. Зовнішньоекономічна політика покликана сприяти вирішенню цієї задачі шляхом створення умов доступу національних виробників до відсутніх факторів виробництва, або перешкоджати надмірному впливу за кордон або дефіцитних факторів виробництва, що утворюються в середині країни.

4. Зовнішньоекономічна політика, крім захисної (захист від недобросовісної конкуренції з боку іноземних держав) і наступальної (створення цінових конкурентних переваг національного товару на внутрішньому і зовнішньому ринку) функцій, може виконувати функцію забезпечення доступу продуцента до факторів виробництва. Всі три зазначені функції повинні бути реалізовані в комплексі, що дозволить створити найбільш сприятливі умови для виробництва і реалізації національної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

5. Вибір методів реалізації методів реалізації зовнішньоторговельної політики, як умови для виробництва конкурентоспроможної продукції і просування її на ринок, залежить:

- від первісних умов, наявних в країні (наявність чи відсутність факторів виробництва, початкова низька або висока вартість виробництва продукції);
- від співвідношення цінових і нецінових переваг, приваблюваного фактора виробництва, що залучається.

РОЗДІЛ 2

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ МЕТОДІВ ТАРИФНОГО І НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРУ В УКРАЇНІ

2.1. Основні методи тарифного і нетарифного регулювання в Україні

За роки незалежного розвитку в Україні була проведена робота зі створення механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, як найважливішої умови проведення ефективної зовнішньоекономічної політики країни. Головним її змістом в умовах переходу до ринкових відносин став перехід від адміністративних методів до використання економічних важелів регулювання зовнішньої торгівлі.

В умовах переходу України до ринкових відносин, основними цілями митно-тарифного регулювання, як елементу створення і підвищення конкурентоспроможності національної продукції, на нашу думку, є:

- створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробництва;
- регулювання впливу іноземних товарів на ринок України з метою розвитку справедливої конкуренції;
- вирішення торгово-політичних завдань у взаєминах України з іншими державами, їхніми союзами і групами, у тому числі при проведенні переговорів щодо приєднання України до СОТ.

В даний час імпорتنний тариф, як елемент системи створення і підвищення конкурентоспроможності національних товарів, ґрунтується на наступних положеннях митно-тарифної політики:

- урахування рівня ефективного митного тарифу, тобто реального рівня мита на кінцеві товари, обчислений з урахуванням рівня мита на імпортні вузли і деталі цих товарів;

- ескалація митного тарифу, тобто поступове збільшення ставок митного тарифу в залежності в ступеню обробки сировини і збільшення доданої вартості товарів: від сировини і напівфабрикатів до готових виробів і товарів кінцевого споживання.

Разом з тим, цій принцип, на нашу думку, не розмежовує рівень митного тарифу на готові виробина: рівень митного тарифу на кінцеві товари споживчого призначення і рівень митного тарифу на кінцеві товари виробничого призначення.

На шляху становлення і розвитку митно-тарифної політики України, починаючи з 1991 року і до сьогоднішнього дня, можна виділити наступні основні етапи.

На першому етапі (1991-1993) розроблялися основи митної політики. Даний період проминав в умовах руйнування господарських зв'язків між підприємствами, спаду у виробництві та в умовах дефіцитної економіки, що дісталася Україні у спадщину після розпаду СРСР [113].

Вже на початку 1992 року були розроблені основні положення тарифного регулювання, що були введені в дію Законом «Про Єдиний митний тариф України» [114]. Через дефіцитний стан споживчого ринку і спад виробництва, першочерговим завданням стало насичення внутрішнього ринку товарами народного споживання. Крім того, покладалися надії на підвищення ефективності і якості виробництва внаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі. Саме цим можна пояснити масштабну лібералізацію імпортного режиму. Єдиним митним тарифом встановлювалися ставки до 10% для більшості товарів, ставки 15-30% були встановлені для досить незначної їхньої частини, а рівень тарифу (для алкогольних і тютюнових виробів) складав 50%. Для товарів походженням із країн, для яких встановлений режим найбільшого сприяння, передбачалися тарифи на рівні 2-5% [115].

Внаслідок відкриття внутрішнього ринку для іноземних виробників, на першому етапі ринок достатньою мірою був насичений імпортними товарами народного споживання, хоча і не завжди кращої якості.

За мірою послаблення захисної функції валютного курсу на другому етапі (1994-1995рр.) в Україні почала проводитися політика протекціонізму.

Стимулювання імпорту тепер вже стосувалося тільки товарів, що не становили загрози вітчизняному товаровиробнику. У той же час були підвищені ставки імпортного мита на деякі споживчі товари аналогічні виробленим в Україні (на деякі види продуктів харчування – з 10-20 до 60%; на алкогольні напої та спирт – з 20-50 до 200%, на тютюнові вироби - з 4 до 200%) [116]. З огляду на можливості української економіки виробляти всі вказані товари, цей крок був досить резонним, однак іноді це призводило до зростання цін на вітчизняну продукцію, що не було економічно обґрунтоване.

У лютому 1995 року підвищилися ставки мита на машини, призначені для агропромислового комплексу, цемент, одяг, деякі хімічні товари, будівельні матеріали і дорожньо-будівельні машини, автомобілі, меблі та інші: пільгові – до 20-30% і повні – до 40%, що відповідало політиці протекціонізму.

Разом з тим, надмірно високі ставки ввізного мита призвели до використання схем від ухилення від сплати мита. Самими розповсюдженими з цих схем були ввіз товарів під виглядом інших товарів та заниження митної вартості. Внаслідок цього, одних тільки тютюнових виробів незаконно продається щорічно близько 14 млрд. сигарет, що складає приблизно 20% обсягу реалізації.

Відповіддю на цю ситуацію стала заміна в травні 1994 року адвалорних ставок на деякі товари на специфічні ставки мита в ЕКЮ. Причому еквівалентний рівень нових ставок перевищував ті, що існували раніше [117]. Цій захід був спрямований на запобігання ухилення від сплати мита шляхом заниження митної вартості.

Проте, незважаючи на вищезгадані протекціоністські заходи, спад виробництва не зупинився. Так, щодо товарів народного споживання у 1994 році темп спаду виробництва збільшився до 26,7% [117], хоча у 1995 році трохи зменшився – до 17,8% [118].

Серед факторів спаду виробництва, безумовно, була і митна політика: за п'ять років було прийнято близько 10 законів і 60 постанов, що змінили 95% ставок імпортного мита, що були затверджені Декретом Кабінету Міністрів від 11 січня 1993 року №4 [119]. На жаль, ці ставки не завжди були достатньо обґрунтованими і досить часто вони змінювалися на той самий товар по 2-3 рази на рік. Унаслідок

цього, підприємства досить часто не були у змозі планувати свою діяльність у аспекті резервування коштів задля оплати ввізних митних платежів при імпорті необхідного у виробництві устаткування, сировини, напівфабрикатів і т.д.

З 1996 року почався третій етап розвитку митно-тарифного регулювання (1996-1998). Митна політика стає більш гнучкою і зваженою, відбувається вдосконалення і деталізація митного тарифу. Крім того, у зв'язку з наміром України вступити до СОТ, з'являється необхідність у поступовому зниженні рівня митних ставок. У 1996 році Указом Президента України № 255/96 була затверджена «Концепція трансформації митного тарифу України на 1996-2005 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ» [120]. Концепція визначає основні принципи і напрямки поступового зниження ставок ввізного мита в процесі переговорів щодо допуску на закордонні ринки вітчизняних товарів та навпаки - допуску на вітчизняні ринки імпортованих товарів - у рамках вступу України до СОТ.

Вже в 1997 році середній рівень імпортованого мита був знижений до 6%. Слід зазначити, що в Україні не відмовилися від політики протекціонізму, однак вже йшлося про «помірний» його варіант. Так на протязі 1996 року в Єдиному митному тарифі були знижені тарифні ставки щодо більш ніж по 1500 товарних позицій, у той час як ставки щодо товарів, які можна було виробляти в Україні, трохи виросли (наприклад, на м'ясо і сири з 20 до 30%).

Черговим кроком вдосконалення митної політики протягом 1996-1997 років стало встановлення митної вартості деяких імпортованих товарів – автомобілів, окремих марок кави, ікри чорної та червоної, шоколаду, хутряного і шкіряного одягу, відео- і аудіокасет, телевізорів та інше. Дані заходи мали на меті запобігання зменшення митних платежів на підставі заниження декларованої митної вартості.

Важливим кроком вдосконалення митної політики стало прийняття наприкінці 1998 року Антидемпінгового кодексу. Його складовими стали:

- Закон України «Про захист вітчизняного товаровиробника від демпінгового імпорту» № 330 – XIV від 22.12.1998 року [121], що визначає, механізм захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту з інших країн, митних

союзів чи економічних груп. Закон передбачає введення антидемпінгового мита (попереднього чи остаточного) як методу, що може діяти до 5 років.

- Закон України «Про захист вітчизняного виробника від субсидованого імпорту» №331 - XIV від 22.12.1998 року [122], що визначає механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з інших країн, митних союзів чи економічних груп, а, основною заходом впливу визначає компенсаційне мито (попереднє чи остаточне), що діє терміном до 5 років у випадку, якщо буде доведено, що мала місце нелегітимна субсидія.

Таким чином, даний пакет законів повинен сприяти захисту вітчизняного виробника за допомогою інструментів, що визначені нормами ГАТТ/СОТ.

Разом з тим, характеризуючи даний етап, слід зазначити істотний недолік: заходи митно-тарифного регулювання були більше спрямовані на полегшення імпорту сировини, а не товарів виробничого призначення. Цей висновок доводять дані табл.2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка рівня імпортного тарифу у період 1996-2001 рр.

Найменування товару	Ставка імпортного тарифу (%)					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Сировина						
Насіння соняшника	2	2	50%, але не менш 0,5 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.
Екстракти дубильні рослинного походження	10	10	10	10	10	10
Смоли нафтові	10	10	10	10	10	10
Целюлоза дерев'яна	5	5	5	5	5	5
Товари виробничого призначення						
Трактори	40	20	20	40	20	20
Радіолокаційна апаратура	20	20	20	20	20	20
Носії інформації	40	40	40	40	40	40
Товари споживчого призначення						
Мотоцикли	0,4 єю за 1див куб.	0,4 єю за 1див куб.	0,4 єю за 1див куб.	0,4 єю за 1див куб.	0,4 єю за 1див куб.	0,4 єю за 1див куб.
Яхти	10	10	10	10	10	10
Іграшки	5	5	5	5	5	5
Настільні ігри	30	30	30	30	30	30

Джерело [123]

Дані таблиці вказують на не вигідні умови ввезення виробничого устаткування, у той час як товари споживчого характеру і навіть предмети розкоші (яхти) увозилися на досить вигідних умовах. Таке положення з ввозом товарів виробничого призначення явно не сприяло підвищенню конкурентоспроможності виробництва.

Оскільки середньоарифметичне значення імпортного тарифу в Україні в 1999 році знизилося на 1,7% і на 1 січня 2000 року складало близько 11%, а в 2000 році цей показник ще зменшився і склав близько 10%. Таким чином, можна говорити про загальну тенденцію зниження рівня оподаткування товарів ввізним митом і тенденцію до трансформації тарифу від помірною до відкритого (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Середньоарифметичне значення митного тарифу на Україні з 1 січня 1993 року по 1 січня 2000 року (%)

1993	1996	1997	1998	1999	2000
6,3	6,7	11,52	12,74	11	10,2

Джерело [123]

Концепцією трансформації митного тарифу України передбачене поступове зниження верхньої межі імпортного тарифу до 20%. Станом на 2001 рік питома вага ставок ввізного мита рівнем 0% складає в Єдиному митному тарифі - 17%, рівнем 25% - всього 10% від загальної кількості тарифних ставок.

Оцінюючи вищезгадані етапи розвитку митно-тарифного регулювання, необхідно відзначити, що був пройдений шлях створення і практичного відпрацювання системи митно-тарифного регулювання: від хаотичного прийняття великої кількості рішень щодо змін ставок мита до зваженого колегіального підходу в цьому питанні. При цьому використовується механізм Митно-тарифної Ради, що базується на принципах проведення єдиної митно-тарифної політики на засадах врахування інтересів держави і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, захисту внутрішнього ринку, обмеження

монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції при здійсненні експортно-імпортних операцій, протидії дискримінаційним заходам окремих держав і союзів.

Основними завданнями Митно-тарифної Ради є:

- розробка пропозицій щодо основних напрямків і засобів реалізації митно-тарифної політики в Україні;
- розробка проектів законодавчих актів України і міжнародних договорів щодо реалізації митно-тарифних заходів;
- підготовка пропозицій щодо встановлення чи скасування змін ставок ввізного і вивізного мита.

Щодо економічної ефективності митно-тарифного регулювання необхідна, на нашу думку, подальша робота з таких напрямків:

- визначення рівня ставок митного тарифу в залежності від характеру товару (сполучення цінових і нецінових конкурентних переваг), його місця в процесі виробництва і ситуації, що сформована на внутрішньому ринку даного товару;
- з метою забезпечення умов добросовісної конкуренції, необхідно:
 - а) посилення контролю за визначенням митної вартості і нарахуванням митних платежів, з метою недопущення ухилення учасників зовнішньоекономічної діяльності від оподаткування товарів шляхом заниження митної вартості;
 - б) посилення контролю за кодуванням і класифікацією товарів;
 - в) контроль слухності визначення країн походження товарів при використанні пільгових умов оподаткування товарів;
 - г) ліквідація існуючої системи пільг в оподаткуванні, приведення її до рівня тарифних преференцій, що визначені Законом України «Про Єдиний митний тариф» і міжнародними договорами.

Вперше експортне мито почало використовуватися з 1992 року і нараховувалося на всі потенційно експортні товари (близько 124 товарних груп). У 1993 року вийшов Декрет Кабінету Міністрів України "Про вивізне "експортне мито" у 1993 році" [124], що встановлював вивізне мито на такі товари як: живі тварини (30%), продукти харчування (30%), зернові (30%), цукор (30), горілчані напої і пиво (30%), руди (30%), вугілля, торф, нафта (30%), фармацевтичні продукти

(30%), добрива (30%), шини (5%), шкіри великої рогатої худоби (20%), хутро (30%), папір і картон (30%), бавовна і вовна (10%), чавун (40%), вироби з чорних металів (10%) і низка інших. Декларативними причинами застосування експортного мита стали встановлення раціональної структури експорту та скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає нетарифному регулюванню. Незважаючи на те що значно скоротилось кількість товарних груп, що підпадали під експортне мито, порівняно з 1992, було розширено діапазон ставки мита від 10% до 30% митної вартості товару. Не обкладалися експортним митом товари, які вивозились у межах отриманих суб"єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, що вироблені повністю з давальницької сировини, яка була попередньо імпортована. Даний період застосування експортного мита можна назвати фіскальним. Про це свідчить досить широка номенклатура товарів, відносно яких воно застосовувалось та рівень ставок оподаткування.

У вересні того ж 1993 року почався поступовий процес лібералізації експорту: були звільнені від сплати експортного мита такі товари як: пиво, шини, вироби з чорних металів та низка інших, а також знижені мита на такі товари як: графіт (з 30% до 10%), мармур і граніт (з 30% до 10%), руди марганцеві (з 30% до 5%), азотні добрива (з 30% до 5%), чавун (з 40% до 0,5%), чорні метали (з 25% до 0,5%) [125]. Слід зазначити, що на необхідність лібералізації зовнішньоекономічної діяльності вплинула ціла низка факторів, а саме: висока інфляція, падіння курсу національної валюти, від"ємне сальдо платіжного балансу. За цих умов основна увага тарифної системи регулювання зовнішньоекономічних зв"язків приділялась імпорту.

Починаючи з 1996 року основною метою введення експортного мита стає виконання функції регулювання. Це пов"язано з необхідністю заблокувати експортний потік важливої для національної економіки з України. Головним аргументом при цьому є завантаження національних підприємств роботою. Вивізне мито стало використовуватись по таких товарних позиціях, як велику рогату худобу (75%) і шкіряну сировину (30%), металобрухт (30%). А також введені з вересня 1999 року ставки на насіння деяких олійних культур (23%) і змінена в 2001 році ставка на насіння олійних культур - 17%.

Проаналізувати наслідки застосування вивізного мита для України, окремі вчені пропанують [21] на прикладі опадаткування експорту насіння соняшнику.

У 1999 році було введено експортне мито при вивезенні соняшникового насіння. Основна причина введення експортного мита - це надприбутки, які отримують посередники на даному сегменті ринку. Крім того, у зв'язку з вивезенням сировини почалися проблеми в олійножирових підприємствах. У 1997-1998 рр. Для покриття дефіциту олія імпортувалось за пільговими цінами протягом 5 років, порівняно з іншими роками збільшився імпорт маргарину. Експорт насіння не сприяв підвищенню ефективності їх виробництва, площі посіву збільшувались, а врожайність і рентабельність знижувалися.

Насамперед, слід зазначити, що **заходи** регулювання експорту (з червня 2001 року - 17% і **заборона** давальницьких схем) і імпорту насін'я і соняшnikової олії взаємозалежні і переслідують **загальну мету**: по-перше, завантажити **переробні** заводи, що простоюють у **міжсезоння**; по-друге, уникнути імпорту в Україну готової масложирової продукції і рафінованої олії, і в такий спосіб підвищити конкурентоздатність національної продукції. Так Закон України «Про порядок увозу в Україну окремих видів олії в 1999 році» установив пільгову квоту увозу в Україну нерафінованої соняшnikової олії в **обсязі** 100 тис. тонн. Умови пільгового імпорту передбачали нульову ставку ввізного мита, відстрочку сплати ПДВ на 30 днів і скасування **обов'язкової** сертифікації товару.

Крім завантаження вітчизняних **олійнопереробних** заводів, регулювання експорту насін'я соняшника переслідує наступні цілі: по-перше, **ріст** експорту **готової** продукції і збільшення виторгу від експорту за рахунок доданої вартості при переробці насін'я на території України; по-друге, збільшення надходжень у державний бюджет за рахунок експортного мита.

Разом з тим, при аналізі ефективності дії митно-тарифного регулювання на дану галузь у цілому, варто проаналізувати вплив митно-тарифних методів на **кожний** з учасників даної галузі окремо: сільгоспвиробників насін'я, **маслоэкстракционные** і **маслоперерабатывающие** заводи, **трейдеров-експортеров**.

Вплив митно-тарифного регулювання на **кожний** з учасників галузі неоднозначно. Так, в умовах дії мита в першу чергу можуть постраждати виробники насіння соняшника за рахунок зниження рентабельності **виробництва даної** продукції. Переносячи втрати, **зв'язані з уведенням** мита, на плечі сільгоспвиробників насіння соняшника, **трейдеры**, можливо, знизять закупівельні ціни на первинному ринку сировини.

Крім того, що постраждала **стороною** може виявитися й інвестор, що вклав **засоби** у вітчизняне **виробництво** насіння. Неододержавши прибуток, у **майбутньому** він істотно скоротить вкладення **засобів** у національне **виробництво**, у результаті чого **виробництво** насіння може зменшитися за рахунок зниження врожайності (при **відході** інвестора - реального постачальника **засобів захисту** рослин і добрив - зберегти врожайність соняшника стає проблематичним).

Для виробників соняшникової олії і **виробництв** його глибокої переробки **введення** експортного мита буде мати наступні наслідки. По-перше, це дозволить залишати **більше** насіння соняшника для переробки на території України, що дасть можливість **маслоперерабатывающим** підприємствам працювати цілий рік від врожаю до врожаю. По-друге, для українських підприємств відпаде необхідність закуповувати соняшкову олію за рубежем. Таким чином, експортне мито на вивіз насіння дозволяють знизити собівартість продукції кінцевої переробки насіння соняшника в **середньому** на 15-30%.

У свою чергу, для **трейдеров** **введення** експортного мита означає втрату прибутків на зовнішньому ринку (тому що насіння стають неконкурентоспроможні в порівнянні з більш дешевими аргентинськими насіннями соняшника), і перехід на експорт готової продукції.

Підводячи підсумки дії експортного мита, слід зазначити, що введена в жовтні 1999 року мито на експорт соняшника (23%) **з'явилася** одним з факторів, що стимулюють розвиток масложирової галузі. У 1999-2000 р. завдяки експортному миту **маслоэкстракционные** заводи і **масложиркомбинаты** працювали стабільно і нарощували як **обсяги виробництва**, так і **обсяги експорту сирової** і рафінованої

рослинної олії. За 2000 рік було експортовано близько 550 тис. т. пісної олії, тоді як у 1998 році – 198 тис. тонн, а в 1999 – 174 тис. т.

Більш того, різко знизився - а по деяких категоріях товарів і зовсім припинився - імпорт, як рослинної олії, так і похідних від нього продуктів: майонезу, маргарину, кондитерського жиру. Основними особливостями митно-тарифного регулювання даної галузі є: використання нульової ставки імпортного тарифу при ввозі соняшникової олії на територію України; 23% експортне мито (нині 17% і заборона давальницьких схем) на насіння соняшника при вивозі.

Динаміка змін експортного мита дозволяє міркувати про наступні тенденції регулювання українського експорту:

1. підвищення привабливості українського експорту готових виробів (пиво, шини, вироби з чорних металів);
 2. перешкоди експорту окремих видів сировини (шкіряна сировина, металобрухт, олійні культури) задля забезпечення їми національних виробників.
- Разом з тим, слід відзначити, що дія експортного мита з вказаною метою порізно діють на виробників даної сировини та на її користувачів. Як бачимо у випадку з великою рогатою худобою через запровадження експортного мита сільгосвиробники терплять збитки через зниження цін на внутрішньому ринку цієї сировини (шкіра великої богатою худоби). Тому, на нашу думку, потрібно: розширювати коло користувачів цієї сировини шляхом: по-перше, підвищення купівельної спроможності населення, по-друге підвищення конкурентоспроможності виробів з цієї сировини. Ці заходи, на нашу думку, у майбутньому зроблять більш привабливим внутрішній ринок сировини, а це, в свою чергу, дасть змогу відмінити експортне мито.

Перші кроки України після проголошення незалежності були спрямовані на створення національної законодавчої бази, закладення договірно-правових відносин та інфраструктури у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

При розбалансованості економіки, несприятливому внутрішньогосподарському середовищі та інвестиційному кліматі, який робить

недоцільними внутрішні капіталовкладення, Україна зіткнулася з потребою введення кількісних обмежень ряду імпортно-експортних операцій.

За таких умов найбільш ефективним методом прямої дії на початковому етапі стало застосування їх нетарифного регулювання експортно-імпортних операцій. Одним із найважливіших кроків на шляху правового врегулювання цієї проблеми стало прийняття у квітні 1991р. Закону УРСР “Про зовнішньоекономічну діяльність”, стаття 16 якого встановлювала чіткі правила ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій, та ряду Постанов і Декретів Уряду, які мали на меті створення цілісної системи державного впливу та контролю у стратегічно важливій галузі, що в умовах централізованої економіки того часу було виправданим.

У залежності від характеру дії заходів нетарифного регулювання на обмеження доступу імпортного товару на вітчизняний ринок, систему цих заходів в Україні умовно можна розділити на кілька груп:

- обмеження доступу фізичного обсягу товару на ринок (ліцензування, квотування);
- обмеження доступу товару на ринок з безпеці споживання, включаючи технічні і споживчі характеристики (сертифікація на предмет відповідності національним стандартам, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний контроль, санітарний контроль);
- заходи, що спрямовані на обмеження кількості учасників даної діяльності (спеціальний режим експорту «стратегічно важливої продукції», система держзамовлень, якщо вони реалізуються на неконкурентній основі);
- заходи неринкового цінового регулювання (індикативні ціни).

Практика застосування квотування і ліцензування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в Україні отримала законодавчу основу після прийняття Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [127, С. 450], де згідно зі статтею XVI “Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій” запровадження ліцензування і квотування експорту та імпорту здійснюється Україною самостійно в особі її державних органів у випадках:

- різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо негативне сальдо його перевищує на відповідну дату 25 відсотків від загальної суми валютних вимог України;
- досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості;
- значного порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України, особливо по сільськогосподарській продукції, продуктах рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарах народного споживання першої потреби;
- необхідності забезпечення пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві.

Режим квотування запроваджується відповідно до міжнародних угод, які укладає або до яких приєднується Україна.

Як визначено Законом “Про зовнішньоекономічну діяльність” [127], режим ліцензування в Україні запроваджується, як санкція на порушення суб’єктом ЗЕД правових норм цієї діяльності, а список конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строки дії цього режиму по кожному товару приймаються Верховною Радою України за поданням Кабміну.

В Україні щороку приймаються постанови Кабінету Міністрів з переліком товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню. Але, якщо для експорту товарів в цих документах встановлюються певні квоти, то стосовно імпорту лише визначається перелік товарів. До останніх віднесені хімічні засоби захисту рослин та регулятори їх росту, інсектициди для боротьби з побутовими комахами, лікарські засоби і засоби особистої гігієни, косметичні та ветеринарні препарати. Використовуючи механізм ліцензування держава намагається захистити споживача від препаратів, які можуть загрожувати його здоров’ю. В постановах окремо виділений перелік озоноруйнуючих речовин та продукції, яка містить озоноруйнуючі речовини, імпорт яких підлягає ліцензуванню. Причому в цих випадках ліцензії, які видаються за погодженням Міністерства екології та природних ресурсів, служать інструментом екологічного захисту.

За останні роки набула поширення практика встановлення сезонних квот на імпорт деяких видів сільськогосподарської продукції, передбачена щорічними Постановами КМУ.

Слід відзначити, що з прийняттям Закону України “Про застосування спеціальних заходів щодо регулювання імпорту в Україну” [128] та поширенням практики спеціальних розслідувань, в нашій країні почастішали випадки застосування спеціальних ліцензій по відношенню до товарів, які стали об’єктами розслідувань.

Наслідком проведених трьох спеціальних розслідувань в рішеннях Міжвідомчої комісії, окрім встановлення спеціальних квот, наголошується на необхідності отримання спеціальних ліцензій на право ввезення товарів. В цих випадках ліцензування виступає інструментом деякого обмеження імпорту.

В зв’язку з тим, що умовами, передбаченими “Угодою про захисні заходи” ГАТТ-94, не заборонено введення кількісних обмежень, а пільговий період для країн з перехідною економікою становить не два, а сім років, Україні слід добиватися домовленостей на запровадження обмежувальних заходів та подовження терміну перехідного періоду у відповідності з ст. 5 додатку II Угоди між Україною і ЄС.

В Україні для регулювання експорту використовується неавтоматичне ліцензування. У цьому випадку уповноважений державний орган (раніше МЗЕЗторг, нині – Міністерство економіки України та з питань європейської інтеграції) може дозволити чи заборонити здійснення експортної операції.

З січня 1995 року перелік товарів, експорт яких квотується і ліцензується, охоплював лише зернові, дорогоцінні метали, відходи і брухт чорних металів. У 1996 році цей перелік вже включав тільки руди дорогоцінних і напівкоштовних металів, дорогоцінні і напівкоштовні камені. Цей процес мінімізації кількісних обмежень експорту досяг максимуму в 1997 році. Однак, при цьому було передбачено, що механізми експортного ліцензування і квотування можуть застосовуватися для виконання Україною узятих на себе міжнародних зобов’язань і для запобігання антидемпінгових заходів проти неї.

Так, у грудні 1995 року було введено експортне ліцензування феросилікомарганця при вивозі його в країни ЄС з метою запобігання введення антидемпінгових мит щодо українських постачальників. Відповідно до міжнародних зобов'язань України у вересні 1996 року були встановлені квоти на експорт сталевих виробів у країни Європейського об'єднання вугілля і сталі.

На даний час ліцензування експорту в межах квот зберігається лише по досить обмеженому колу товарів, по яких існують міжнародні зобов'язання України, або зарубіжними країнами введені квоти на український імпорт [129]. Це стосується українського експорту текстильної продукції до США, експорту прокату плоского і сортового до країн-членів Європейського співтовариства з вугілля та сталі, експорту феросилікомарганцю до країн-членів ЄС і США, магнію необробленого – до країн-членів ЄС, окремих виробів з прокату плоского гарячекатаного не в рулонах, із заліза та нелегованої сталі (товстий лист) – до США (згідно з Угодою між Урядом України і Міністерством торгівлі США про припинення антидемпінгового розслідування щодо імпорту з України деяких виробів з обрізного вуглецевого прокату плоского, укладеною 02.10.1997р.), прокату плоского гарячекатаного в рулонах та не в рулонах, із заліза та нелегованої сталі – до Індонезії та експорту сталевих тросів – до країн-членів ЄС.

Зберігається система ліцензування експорту специфічних товарів: бурштину (ліцензії видаються за погодженням з Мінфіном); руд і концентратів дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння (крім діамантів) і напівдорогоцінного каміння, срібла, золота, платини необроблених, напівоброблених або у вигляді порошку, відходів та брухту дорогоцінних металів, монет (тільки з дорогоцінних металів). Експорт зазначених товарів здійснюється безпосередньо Державною скарбницею Національного банку України без ліцензій.

З метою реалізації єдиної технічної політики у галузі стандартизації, метрології і сертифікації; захисту інтересів споживачів і держави з питань безпеки продукції для життя, здоров'я і майна громадян, охорони навколишнього середовища, в Україні був прийнятий Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» № 46-93 від 10.05.93 [130].

До 1994 року була введена обов'язкова сертифікація електропобутового та аналогічного обладнання і комплектуючих виробів; світлотехнічної продукції і комплектуючих виробів до неї; ручних електромеханічних машин, персональних верстатів та інструменту слюсарно-монтажного з ізольованими рукоятками; апаратури радіоелектронної побутової; засобів обчислювальної техніки; обладнання технологічного для харчової, м'ясо-молочної промисловості підприємств торгівлі, громадського харчування та харчоблоків; іграшок та миючих засобів.

У 1995 році раніше здійснені заходи були доповнені обов'язковою сертифікацією медичної техніки; тракторів малогабаритних та мотоблоків; двигунів тракторів і сільськогосподарських машин; обладнання металообробного та деревообробного; зварювального обладнання; машин електричних; велосипедів, колясок дитячих; технічних засобів охоронної, пожежної та охоронно-пожежної сигналізації; засобів зв'язку; кіно-фототехніки; посуду з чорних та кольорових металів; фарфору, фаянсу та скла; засобів автоматизації та механізації контрольно-касових операцій і конторського обладнання; побутової апаратури, що працює на твердому, рідкому та газоподібному паливі; харчової продукції та продовольчої сировини.

У 1996 році була введена обов'язкова сертифікація машин сільськогосподарських для рослинництва, тваринництва, птахівництва і кормовиробництва, зварювальних матеріалів, товарів легкої промисловості.

У 1997 році заходи по обов'язковій сертифікації були поширені на спеціальні засоби самозахисту; продукцію протипожежного призначення; будівельні матеріали, вироби та конструкції; вантажопідйомні засоби та кранову продукцію.

У 1998 році була передбачена обов'язкова сертифікація труб та балонів, а у 1999 році - засобів індивідуального захисту працюючих, яка у 2000 році – була поширена на хімічні джерела струму і техніку радіаційну [131].

Технічні обмеження, які застосовуються Україною покликанні захищати інтереси споживачів, застерігаючи їх від збитків викликаних дефектом товару і від можливої шкоди при його використанні. Це відноситься, насамперед, до імпорту побутової електротехніки, дитячих товарів тощо.

Згідно діючого Закону України “Про захист прав споживачів” [132], у відповідності зі статтею 18 “Про право споживача на інформацію про товари (роботи, послуги)”, на етикетці для продовольчих товарів, українською мовою обов'язково повинен бути зазначений склад вмісту, калорійність, наявність шкідливих для здоров'я речовин, дата і місце виготовлення, термін придатності. Без виконання цих умов реалізація товару заборонена законом. Виконання цих вимог регламентується також Законом України “Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини” (ст. 7 “Вимоги до маркування харчових продуктів”) та іншими нормативними актами, дія яких поширюється на певний продукт.

На думку спеціалістів, зростання числа захворювань, висока смертність населення багато в чому пов'язані з вживанням несертифікованих, недоброякісних продуктів харчування. Значну частину їх ввозять “човники”, під виглядом “особистого майна”. В зв'язку з цим документи, що підтверджують якість продукції, здебільшого відсутні, а вимоги державних контрольних служб про наявність сертифікатів відповідності позбавлені юридичних підстав. В Постанові КМУ “Про затвердження Порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні” [133], зокрема зазначається, що порядок не поширюється на імпортовані товари (продукцію), які ввозяться: як подарунки; у режимі тимчасового ввезення (вивезення); як гуманітарна допомога; як інвестиції до статутного фонду суб'єктів підприємницької діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність; для проведення виставок; у режимі реімпорту; на митні ліцензійні склади; у режимі імпорту для подальшого реекспорту в порядку затвердженому Держмитслужбою.

Українським законодавством недостатньо врегульоване питання про вилучення й утилізацію неякісної і небезпечної для здоров'я продукції. Після “арешту” такі продукти роками лежать на складах під митним контролем, і немає ніякої гарантії, що згодом вони не потраплять на столи вітчизняного споживача. У Німеччині, наприклад, діє близько 80 законів і 300 державних директив, що регламентують виробництво, імпорт, збереження та продаж харчової продукції.

Про серйозність проблеми, яка виросла до загальнонаціонального рівня, говорить наповнення українського ринку підробками під маркою відомих фірм. Адже, за рахунок обороту в нашій країні фальсифікованих товарів народного споживання український бюджет щорічно втрачає до 1 % від загального обсягу.

Ще однією, невирішеною на законодавчому рівні, проблемою є ввіз у нашу країну модифікованих продуктів. За даними, опублікованими активістами екологічної організації Greenpeace у всесвітній глобальній мережі Інтернет, в цей список увійшли сніданки швидкого приготування, заморожені обіди, закуски й інша їжа, що заповнила наш ринок. В нашій державі, на відміну від багатьох інших країн, у тому числі і Росії, виробники трансгенних продуктів не зобов'язані вказувати їх походження на упакованні.

Прогалини в законодавстві України та контроль за його дотриманням дозволяють порушникам уникати адміністративного і кримінального покарання за реалізацію неякісних або небезпечних товарів, внаслідок чого наш ринок наповнюється імпортною продукцією, яку іноземні виробники не можуть реалізувати у своїх державах у зв'язку з її невідповідністю чинним міжнародним стандартам.

У відповідності зі статтею 22 Закону України «Про ветеринарну медицину» від 25.06.92р. № 2498 – XII [134], пропуск через митний кордон України товарів, продуктів тваринного походження, готових харчових продуктів, сировини тваринного походження, кормів тваринного і рослинного походження, кормових добавок, штамів мікроорганізмів, засобів захисту тварин, засобів ветеринарної медицини, а також предметів і матеріалів, що можуть бути носіями збудників інфекційних захворювань тварин, дозволяється тільки після проходження обов'язкового ветеринарного контролю.

Метою введення екологічного контролю є забезпечення екологічної безпеки при ввезенні (транзиті) на територію України небезпечних для здоров'я населення і навколишнього середовища відходів, вторинної сировини і т.п.

Законом України «Про забезпечення санітарної та епідеміологічної безпеки населення» від 24.02.94р. №4004-ХІІ [135] визначені основні положення і вимоги щодо захисту населення від застосування недоброякісної продукції.

Законом України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.97р. №468/97-ВР [136] встановлено, що сільськогосподарська продукція, що ввозиться на митну територію України, підлягає санітарно-епідеміологічному контролю.

У грудні 1992 року був введений так званий режим експорту «стратегічно важливої продукції», що реально проіснував до травня 1994 року і який з'явився фактично легалізованою формою монополізації особливо прибуткових видів експортної діяльності окремими вибраними комерційними структурами. У грудні 1996 року даний режим був замінений реєстрацією контрактів у Міністерстві зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі у відповідності із заявленим принципом.

З 1995 року були початі заходи задля демонтажу системи державних замовлень, через які здійснювалося інтенсивне втручання держави в сферу експортних операцій. Система державних контрактів, що залишилася, більш не поширювалася на експортну діяльність. Таким чином, у цілому можна констатувати проведення радикальної і швидкої лібералізації експортних операцій.

Слід зазначити, що ліквідація системи квот і ліцензій супроводжувалася спробами впровадження нових, більш завуальованих, форм експортного регулювання. Одним з таких нових регулюючих інструментів стали, так звані, індикативні ціни, що наказують експортерам рівні експортних цін по широкого кола найважливіших товарів – паливно-сировинних і з низьким ступенем обробки. Однак, вже в лютому 1996 року даний механізм щодо більшості товарів утратив свою обов'язкову силу, перетворившись у інструмент інформаційної підтримки ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Обов'язковий характер застосування зазначених цін став поширюватися на досить обмежене коло товарів [137]. Указом Президента «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності» [138] було узаконено «Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності». Воно встановило

порядок запровадження індикативних цін, визначення їх рівнів та сфери застосування. У відповідності з цим Указом індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові розслідування чи процедури в Україні або за її межами;
- щодо яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”;
- щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими;
- експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому ст. 20 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов’язань України.

Тобто, на сучасному етапі розвитку економічних процесів в Україні, індикативні ціни повинні служити не лише вдосконаленню кон’юнктурно-цінової політики у сфері ЗЕД, а і запобіганню експорту українських товарів за цінами, які можуть бути підставою для порушення антидемпінгових процедур. Дія основних заходів нетарифного регулювання окремих груп товарів представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Заходи нетарифного регулювання, що застосовуються щодо окремих товарів в
Україні

Група товарів	Міри нетарифного регулювання					
	Ліцензування	Реєстрація контракту	Держветеринарний контроль, карантинний контроль	Санепідемконтроль	Екоконтроль	Сертифікація
1. Живі тварини	-	-	+	+	+	+
2. Зернові	-	+	+	+	-	+
3. Мукомельна продукція	-	-	+	+	-	+
4. Насіння олій	-	-	+	+	-	+
5. Готові харчові вироби із м’яса та зернових	-	-	+	+	-	+
6. Цукор та кондитерські	+	-	+	+	-	+

вироби						
	Продовження табл. 2.3.					
7. Горілчані напої	+	-	-	+	-	+
8. Тютюн	+	-		+	-	+
9. Руда	-	-	-	+	-	-
10. Ліки	-	-	+	+	-	+
11. Добрива	-	-	+	+	+	+
12. Шкіряна сировина	-	+	+	+	+	+
13. Шкіряні вироби	-	-	+	+	-	+
14. Папір та картон	+	-	+	+	-	+
15. Бавовона	-	-	+	+	-	+
16. Трикотаж	-	-	-	+	-	+
17. Одяг	+	-	-	+	-	+
18. Чорні метали	-	-	-	+	-	+
19. Електрообладнання	-	-	-	+	-	+

Джерело [123]

Таким чином, проаналізувавши інструменти тарифного і нетарифного регулювання, можна зробити низку висновків.

По-перше, варіант української стратегії зовнішньоекономічної політики трохи схожий з варіантом східноєвропейських країн у частині тарифного регулювання:

- лібералізація імпорту на початку реформ,

- потім повернення до протекціоністської політики при лібералізації експорту,

- і, нарешті, поступова лібералізація торгівлі з ухилом у бік політики часткового, селективного протекціонізму.

По-друге, при помітному зниженні ставок митного тарифу і значному скороченні переліку підакцизних товарів, Україна активно використовує методи нетарифного регулювання. У самому спектрі методів нетарифного регулювання спостерігається тенденція використання методів обмеження доступу на ринок товару за ознакою безпеки використання даного товару, а саме санепідемконтролю, ветеринарного, екологічного контролю, обов'язкової сертифікації продукції. На нашу думку, застосування саме методів обмеження доступу на ринок товару за даною ознакою, дозволяє, з одного боку, не допускати низькоякісний товар на

вітчизняний ринок, з іншого боку - подібні методи можуть розцінюватися як вміло завуальовані протекціоністські бар'єри на шляху руху іноземних товарів на вітчизняний ринок, не даючи, разом з тим, приводів для каральних санкцій з боку держав іноземних партнерів.

2.2. Специфіка впливу тарифних і нетарифних методів регулювання на конкурентоспроможність національної продукції України

З метою аналізу впливу тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність у залежності від характеристики товару і підбору найбільш раціональної комбінації інструментів регулювання ввезення товарів, проаналізуємо динаміку змін імпортного тарифу за 1997-2002 роки (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка імпортного тарифу на товари за період 1997-2002 роки

Назва товару	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Насіння соняшника	2%	50%, але не менше 0,5 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.	1 євро за 1 кг.
Олія	30%, але не менше 1 ЕКЮ за 1 кг.	50%, але не менше 0,3 євро за 1 кг.	1,6 євро за 1 кг.	1,6 євро за 1 кг.	1,6 євро за 1 кг.	1,6 євро за 1 кг.
Сира нафта			0%	0%	0%	0%
Бензин			15 євро за 1 т.	15 євро за 1 т.	15 євро за 1 т.	15 євро за 1 т.
Мідна катанка	5%	10%	15%	20%	20%	20%
Кабель	10%	10%	20%	20%	20%	20%
Бавовняні тканини	10%	20%	20%	20%	20%	20%
Одяг	30%, але не менше 8 ЕКЮ за 1	30%, але не менше 8 євро за 1	30%, але не менше 8 євро за 1	30%, але не менше 8 євро за 1	30%, але не менше 8 євро за 1	30%, але не менше 8 євро за 1

	шт.	шт.	шт	шт	шт	шт
Продовження таблиці 2.4.						
Кондитерські вироби із цукру	30%, але не менше 1 ЕКЮ за 1 кг.	30%, але не менше 1 ЕКЮ за 1 кг.	2 євро за 1 кг.	2 євро за 1 кг.	2 євро за 1 кг.	2 євро за 1 кг.
Легкові автомобілі	0,4 ЕКЮ за 1 куб. см. двигуна	0,4 євро за 1 куб. см. двигуна	0,4 євро за 1 куб. см. двигуна	0,4 євро за 1 куб. см. двигуна	0,4 євро за 1 куб. см. двигуна	0,4 євро за 1 куб. см. двигуна
Ліки	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Добрива	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Радіолокаційне обладнання	20%	20%	20%	20%	20%	20%

Джерело [123].

Для аналізу були обрані (Додаток Б):

- 1) товари різного ступеню обробки: сировинної групи (насіння соняшника, сира нафта), готові вироби (кондитерські вироби, ліки, добрива), товари високих технологій (радіолокаційна апаратура);
- 2) представлені товари були відібрані за ознакою цінових і нецінових конкурентних переваг;
- 3) відібрані товари займають важливе місце в процесі виробництва, споживчі товари і товари, які мають важливе соціальне значення для суспільства. Крім того, для комплексності аналізу товари будуть аналізуватися в комплексі «напівфабрикат – готовий виріб».

Перед тим, як дати аналіз впливу тарифного регулювання на конкурентоспроможність продукції в комплексі "сировина – готова продукція", треба розглянути декілько схеми постачання сировини для вітчизняних галузей.

Перша схема полягає у постачанні якісної вітчизняної сировини в достатній кількості задля вітчизняного виробництва. Однак існує небезпека її нестачі через надмірний експорт сировини за кордон.

Через відсутність в країні необхідної сировини (друга схема), вона може постачатися з-за кордону.

Через брак у країні достатньої кількості необхідної вітчизняної сировини, її нестача може бути компенсована частковими поставками з-за кордону (треття схема).

Динаміка обсягів імпорту та експорту товарів комплексу "сировина - готова продукція" подана у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка обсягів імпорту та експорту товарів комплексу "сировина - готова продукція"

Товар	Роки					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Імпорт (тис. дол. США)						
Насіння соняшника	8494,58	14517,34	3300,53	2592,0	1650,96	378,01
Олія	4450,48	15084,59	4207,81	86,97	99,54	67,28
Мідний дріт			14799,01	22850,07	34014,82	24552,62
Електричний кабель			38094,64	38583,59	45611,06	50042,91
Сира нафта	1011858,64	1054613,78	815574,01	1270267,23	2105316,7	2430822,32
Нафтопродукти	512928,03	354374,56	815574,01	1270267,23	501299,64	379517,48
Бавовняна тканина	44507,89	40018,6	27216,14	37670,07	41903,45	19580,94
Одяг			1767,02	1381,71	1188,6	1645,98
Експорт (тис. дол. США)						
Насіння соняшника	455936,6	402209,5	100043,55	136070,28	99899,33	3508,21
Олія	109859,21	122056,25	105345,04	232956,09	216653,35	334585,08
Мідний дріт			9753,20	825,22	515,02	802,86
Сира нафта	1011858,64	1054613,78	815574,01	1270267,23	2105316,7	61392,45
Нафтопродукти	146339,82	179192,26	282293,76	338315,38	735206,23	1127998,72
Бавовняні тканини	6132,49	9263,7	876,14	839,41	512,63	252,05
Одяг			4417,41	5145,42	4453,46	4394,58

Джерело [139, 140, 141, 142, 143]

Ілюстрацією до першої схеми може служити переробка насіння соняшника.

При цьому сировина може, як перероблятися на національних підприємствах, так і надходити прямо на експорт. У цьому випадку актуальним стає питання щодо

перешкоди вивозу сировини на зовнішній ринок і стимулювання її постачання задля переробки на національному виробництві.

Динаміка обсягів імпорту та експорту насіння соняшника за період 1997-2002 років представлена на рисунку 2.1

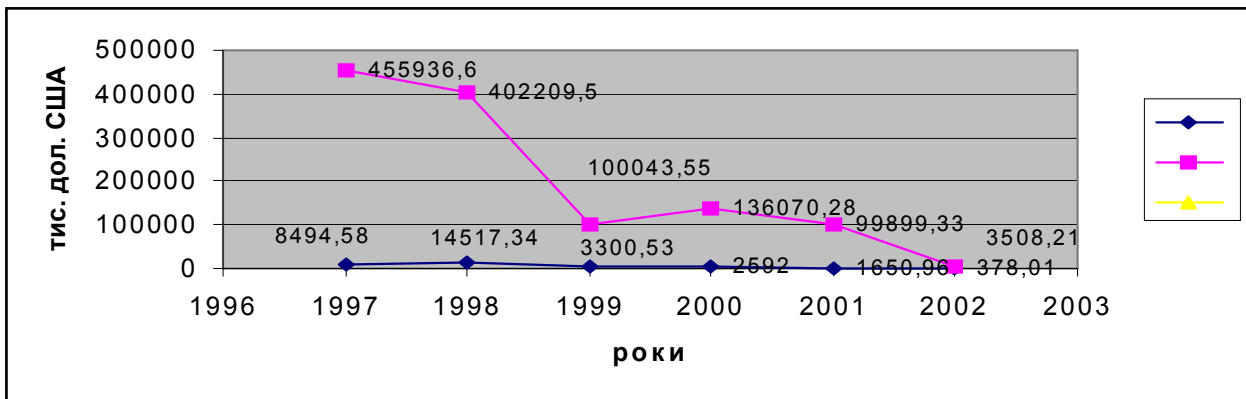


Рис. 2.1 Динаміка зміни обсягів імпорту та експорту насіння соняшника за період 1997-2002 років

Дані табл. 2.5 і рис. 2.1 вказують на водночасне збільшення рівня імпортного тарифу і зниження обсягів імпорту (за винятком 1998 і 2001 років) і експорту (за винятком 2000 і 2001 років) насіння соняшника. Таким чином, у цілому спостерігається зворотня залежність: при збільшенні імпортного тарифу зменшуються обсяги імпорту та обсяги експорту. Це вказує на можливу невігідність у ціновому аспекті для вітчизняного переробника імпортних ресурсів і перехід до використання вітчизняних аналогів.

Динаміка обсягів імпорту та експорту соняшникової олії продемонстрована на рисунку 2.2.

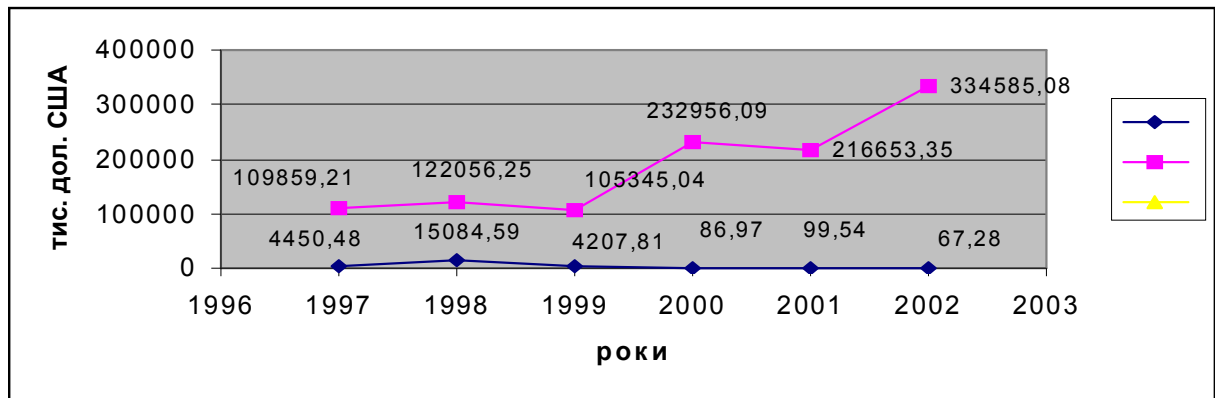


Рис. 2.2 Динаміка обсягів імпорту та експорту соняшникової олії 1997 2002

Дані змін імпортного тарифу і динаміки обсягів імпорту та експорту соняшникової олії свідчать, що збільшення імпортного тарифу і зменшення обсягів імпорту в цілому (за винятком 1998 і 2001 років) знаходяться у зворотній залежності. Водночасно з цим спостерігається збільшення обсягів експорту соняшникової олії (за винятком 1999, 2001 років) при водночасному зниженні обсягів імпорту та експорту насіння соняшника та обсягів імпорту соняшникової олії. Це вказує на те, що соняшникова олія виробляється в основному з вітчизняної сировини та експортується вже як напівфабрикат або готова продукція. Вище приведений аналіз виявляє таку функцію імпортного тарифу як функцію переорієнтації: у випадку з насінням соняшника підвищення імпортного тарифу сприяє скороченню імпорту сировини при одночасному переорієнтуванні на використання вітчизняної сировини національними переробниками.

У випадку із соняшниковою олією імпортний тариф виконує протекціоністську функцію, стимулює насичення внутрішнього ринку і підвищення обсягів експорту.

Ілюстрацією до другої схеми може служити постачання бокситів в Україну. Через відсутність власних покладів бокситів, їхній імпорт в Україну обкладається імпортним митом – 5%, що на нашу думку, носить фіскальний характер.

Також на нашу думку, ілюстрацією до другої схеми може служити і виробництво мідної катанки для національної кабельної промисловості.

Динаміка імпорту й експорту мідної катанки представлена на рис 2.3.

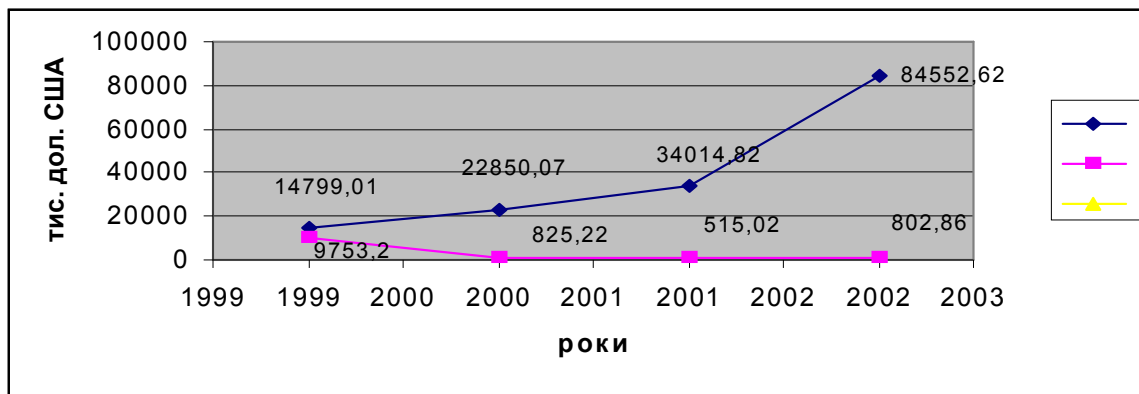


Рис. 2.3 Динаміка обсягів імпорту та експорту мідної катанки 1997-2002

Як бачимо з графіку динаміки обсягів імпорту та експорту мідної катанки, режим регулювання імпорту мідної катанки (табл. 2.6.) підриває конкурентоспроможність української кабельно-проводникової продукції, як у ціновому, так і в якісному аспектах. Тому існує низка об'єктивних причин.

По-перше, катанка виробництва Артемівського заводу по обробці кольорових металів (АЗОЦМ) і науково-виробничої фірми «Форум» (м. Запоріжжя) є - тільки два ці підприємства виробляють катанку на Україні - низької якості і не придатною з технічних причин для виготовлення емаль-проводів малих діаметрів. Так, із закупленої в 1999 році в ОАО «АЗОЦМ» 3,8 тис. т. мідної катанки було забраковано та повернуто підприємству 3,4 тис. т., що складає 89,4%, а з закуплених у фірми «Форум» 4,2 тис. т. було забраковано 3,3 тис. т., що складає 78,6% [144].

По-друге, зазначені підприємства встановлюють завищені ціни на свою продукцію, а саме 1970-2400 доларів за тону, що на 5-6% перевищує вартість імпоротної катанки (і це за умови безмитного імпорту аналогічної продукції).

По-третє, обсяг випуску катанки українськими підприємствами приблизно в 1,5 рази менше реальних потреб кабельщиків .

Таким чином, існуючий режим регулювання імпорту мідної катанки може перетворити багато кабельних виробництв у збиткові, що підриває конкурентоспроможність кабельної промисловості (рис 2.4).

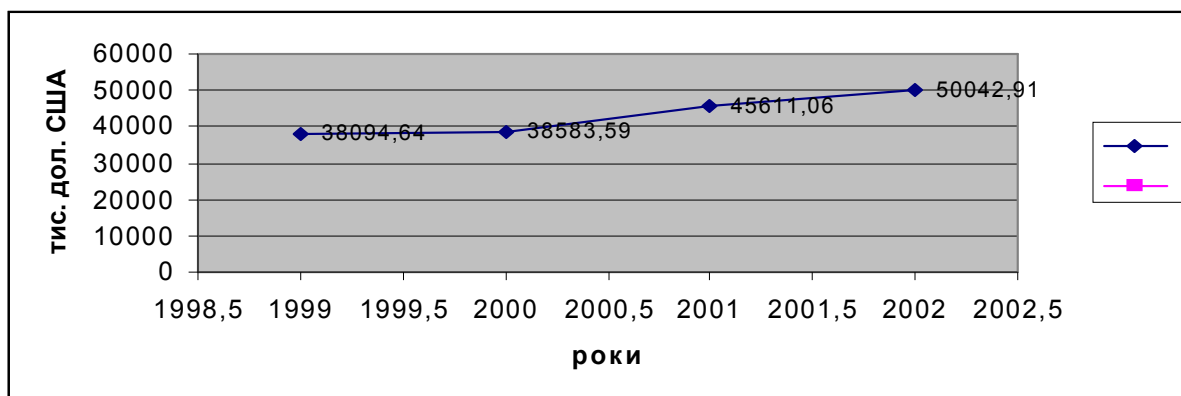


Рис. 2.4 Динаміка імпорту кабельної продукції

Як бачимо, непогодженість у діях митно-тарифного регулювання приводить до підриву конкурентоспроможності одного зі складових кластера галузі.

Третя схема також може бути проілюстрована постачанням нафти для національної нафтопереробної промисловості.

Україна не має в достатній кількості власної сировини і залежить від імпорту сирої нафти з Росії та Казахстану, що продемонстровано на рис. 2.5.

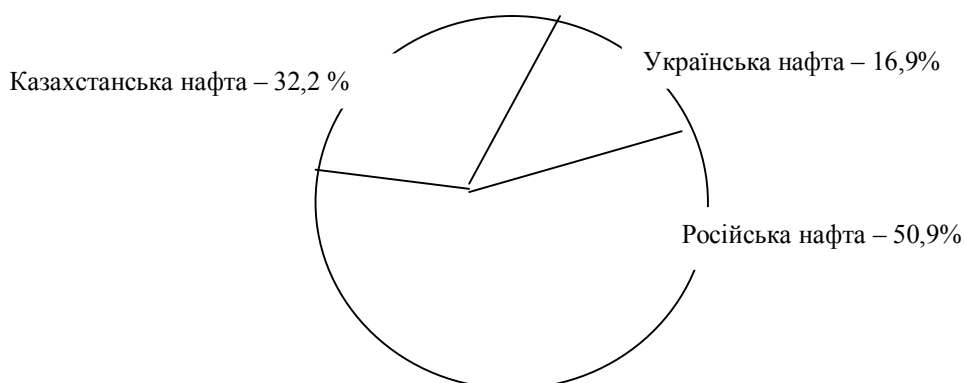


Рис. 2.5 Постачання в Україну сирої нафти

При цьому сира нафта надходить в Україну без сплати ввізного мита і ПДВ. Динаміка експорту та імпорту сирої нафти представлена на рис. 2.6.

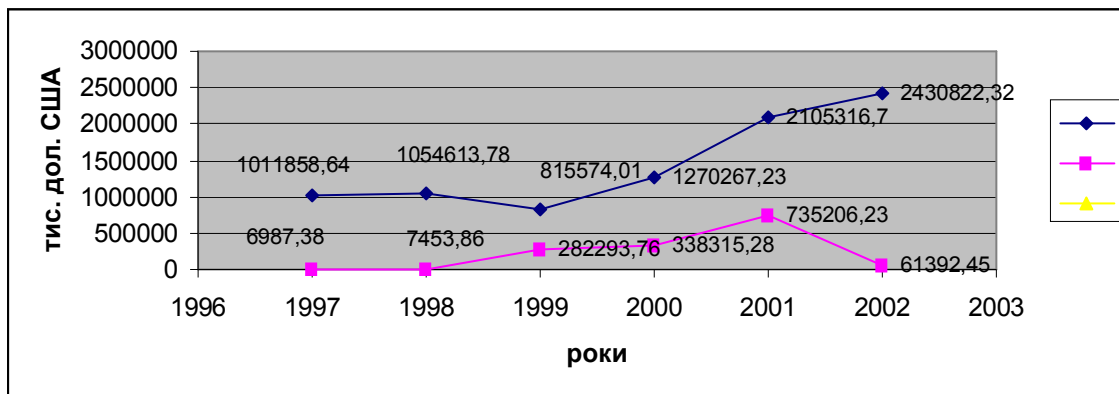


Рис. 2.6 Динаміка експорту та імпорту сирої нафти 1997-2002 роки

Слід зазначити, що безмитний імпорт сирої нафти позитивно вплинув і на основну галузь - нафтопереробні виробництва. Динаміка експорту та імпорту бензину продемонстрована на рис 2.7.

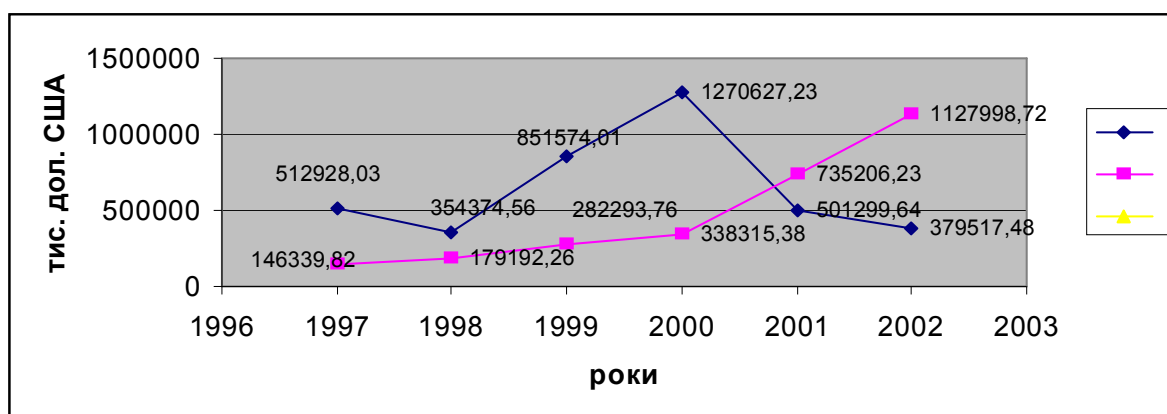


Рис. 2. 7 Динаміка експорту та імпорту нафтопродуктів

Проведемо аналіз динаміки імпорту, експорту та імпортного тарифу комплексу «бавовняні тканини (напівфабрикат) – готовий одяг (готовий споживчий продукт).

Динаміка експорту та імпорту тканини за період 1997 - 2002 роки продемонстрована на рис. 2.8.

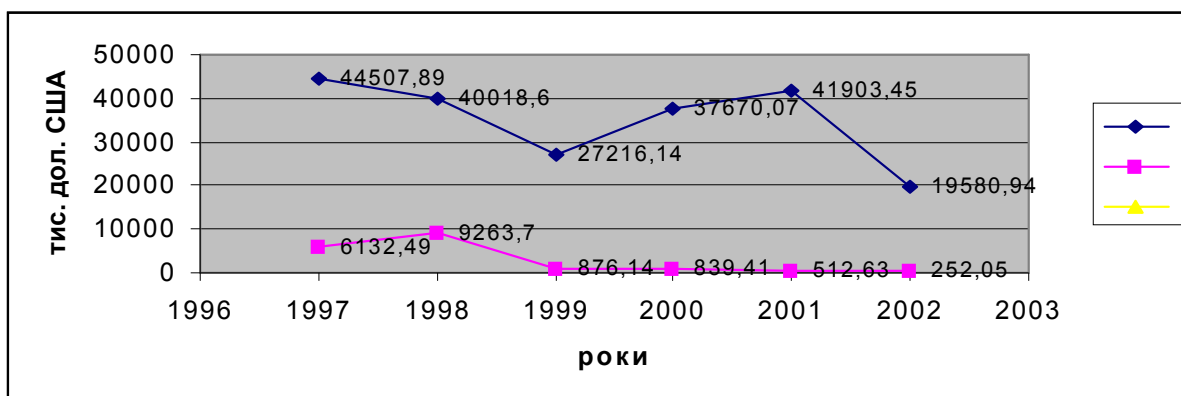


Рис. 2.8 Динаміка експорту та імпорту бавовняних тканин

Дані динаміки експорту та імпорту бавовняних тканин, а також динаміки імпортного тарифу вказують на водночасне збільшення імпортного тарифу на бавовняні тканини та водночасне зниження імпорту (за винятком 2000, 2001 роки) та експорту (за винятком 1998 року) бавовняних тканин. Як і у випадку комплексу «насіння соняшника – соняшникова олія» у цілому спостерігається зворотня залежність: при збільшенні імпортного тарифу зменшуються обсяги імпорту й обсяги експорту. Це вказує на можливу невідповідність у ціновому аспекті для вітчизняного виробника готового одягу імпортних ресурсів і перехід до використання вітчизняних аналогів.

Динаміка експорту та імпорту готового одягу за період 1999-2002 продемонстрована на рис. 2.9.

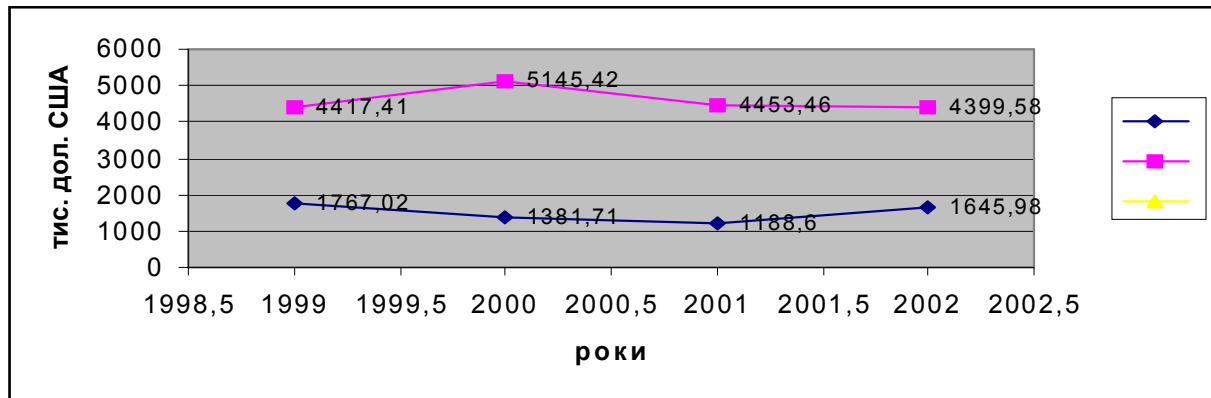


Рис. 2.9 Динаміка експорту та імпорту одягу

Дані рис. 2.9. вказують, що при досить високому імпортному тарифі (30% але не менше 8 ЕКЮ за штуку) на імпорт готового одягу, обсяги експорту готового одягу продовжують зростати (за винятком 2001, та 2002 року). Таким чином, тут спостерігається пряма залежність між динамікою імпортних тарифів і експортом готових виробів. Це дає підстави зробити висновок про те, що високі, за своїм характером протекціоністські імпортні тарифи впливають на конкурентоспроможність швейної промисловості, даючи їй можливість розвиватися і збільшувати обсяги експорту. Разом з тим, збільшення конкурентоспроможності даного виробництва не можна відносити на рахунок винятково захисних імпортних тарифів, цьому також сприяє висока конкуренція на національному ринку між місцевими виробниками (швейне об'єднання «Селена» м. Запорозжя, швейне об'єднання «Стиль» м. Луганськ, швейна фабрика «Класик» м. Дніпропетровськ, Львівська швейна фабрика і низка інших підприємств), робота з закордонних лекал, впровадження у виробництво національних колекцій пер-а-порте [145].

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів з переважно ціновими конкурентними перевагами представлена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів з переважно ціновими конкурентними перевагами

Товари	Роки					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Імпорт (тис. дол. США)						
Кондитерські вироби	10846,50	3824,16	2800,65	4421,46	7795,55	5699,63
Легкові автомобілі	215861,11	200720,83	221960,871	168191,3	318680,91	475685,05
Експорт (тис. дол. США)						
Кондитерські вироби	41674,24	49581,81	56749,59	89401,3	65612,21	24919,43
Легкові автомобілі	2342,42	1961,65	2338,59	4989,7	5128,87	4947,50

Джерело [139, 140, 141, 142, 143]

При аналізі динаміки зміни ставок імпортного тарифу на кондитерські вироби, можна відзначити залежність між зростанням рівня імпортного тарифу і зниженням обсягів імпорту (за винятком 2000 і 2001 років). Це вказує на зниження цінових переваг імпортного продукту на внутрішньому ринку. Разом з тим спостерігається тенденція стійкого збільшення експорту готових виробів (за винятком 2001 року).

Динаміка обсягів експорту, імпорту на кондитерські вироби представлені на рис. 2.10.

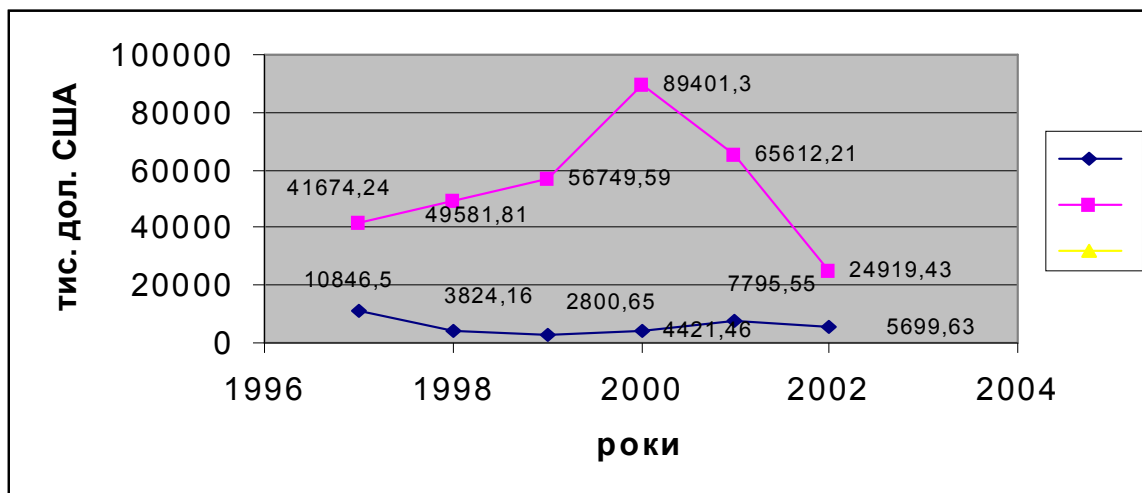


Рис. 2.10 Динаміка експорту та імпорту кондитерських виробів

Аналогічно, як і у випадку з готовим одягом, тарифні заходи виконують захисну функцію, дозволяючи вітчизняним виробникам кондитерських виробів підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції. Так само як і у випадку з готовим одягом, зростання конкурентоспроможності виробів не можна відносити винятково за рахунок захисного митного тарифу. У даній галузі виробництва також спостерігається жорстка конкуренція серед виробників (ЗАТ Львівська кондитерська фірма «Світоч», ОАО «Крафт Якобз Сушард Україна», ЗАТ "Київська кондитерська фабрика імені К. Маркса", ОАО «Донецька кондитерська фабрика»), постійно оновлюваний асортимент продукції, робота на закордонних автоматизованих лініях [146, 147, 148 149].

Динаміка зміни обсягів експорту та імпорту легкових автомобілів представлена на рисунку 2.11.

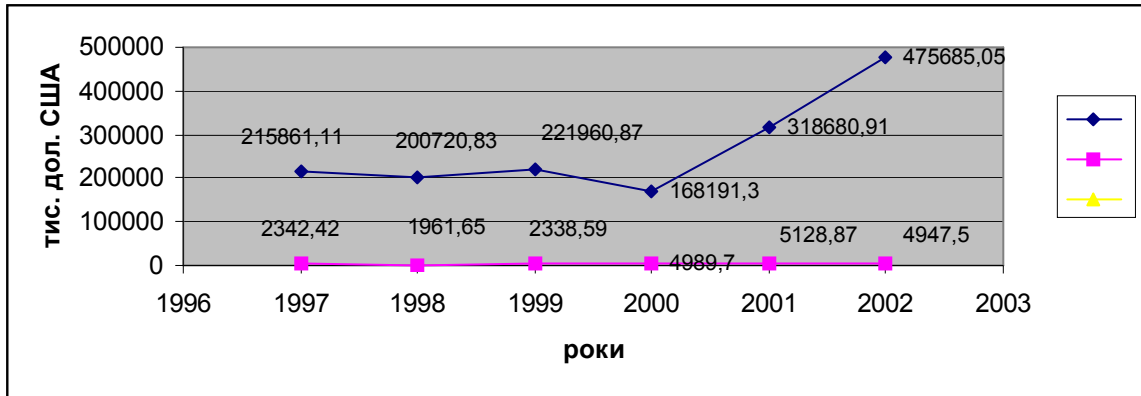


Рис. 2.11 Динаміка змін обсягів експорту та імпорту легкових автомобілів

Як випливає з даних таблиці 2.6 і графіку динаміки зміни обсягів експорту легкових автомобілів (рис.2.11) при досить високих тарифах українська промисловість повільними, але вірними темпами (за винятком 1998 та 2002 років) нарощує конкурентоспроможність національної продукції - збільшує експорт.

Крім високого захисного бар'єра дану динаміку можна пояснити наступними причинами:

1. Висококонкурентний вітчизняний ринок (рис. 2.12.). На даному ринку присутні, по-перше, як іноземні виробники нових, так і продавці старих імпортованих машин; по-друге, підприємства зі зборки автомобілів, в основному російських марок, з імпортованих вузлів (Херсонський автоскладальний завод «Анто-Рус», Луцький автозавод, виробництво автомобілів ГАЗ та низка інших), але з 25-40% часткою локалізації, і, нарешті, виробники вітчизняних автомобілів [150, 151, 152]. Таким чином, український ринок автомобілів носить досить конкурентний характер: виробник вітчизняних автомобілів не є монополістом ринку (на відміну від виробників електроламп, де конкуренцію йому склали тільки закордонні виробники), тому що конкуренцію йому складають не тільки імпортовані автомобілі, а, у першу чергу, автомобілі, що були зібрані на території України з імпортованих вузлів.

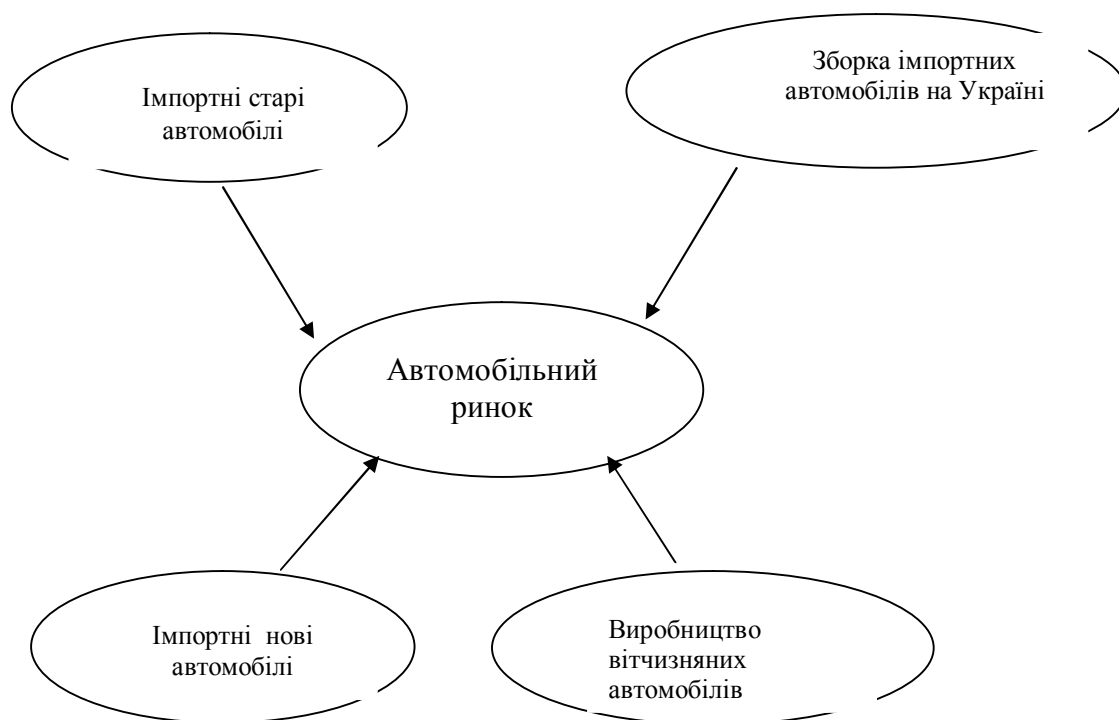


Рис. 2.12 Ситуація на автомобільному ринку.

2. Вітчизняний авторинок регламентується дворівневою системою митно-тарифного регулювання.

На першому рівні регулюється імпорт іноземних старих автомашин. При цьому основним моментом є визначення поняття «старий автомобіль».

Так, у Польщі ставки митного імпортного тарифу встановлюються в залежності від віку автомашини: для автомобілів, зроблених у 1998-2000 роках, митна ставка складає 1250 євро; у випадку, якщо автомобіль зроблений у 1991-1997 роках, мито складає 2500 євро [153].

В Україні старим автомобілем вважається автомобіль, що хоча б раз пройшов реєстрацію в будь-якій країні світу.

19 лютого 2001 року набрав чинності Закон «Про внесення змін у деякі Закони України щодо регулювання ринку автомобілів в Україні» [154]. Зміни, що стосуються правил ввезення старих автомобілів, і наслідки даних змін приведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Зміни у правилах ввезення старих автомобілів в Україну та їх наслідки

Норма, якої торкнувся закон	До прийняття закону	Після прийняття закону	Наслідки
Ставки ввізного мита на старі автомобілі	Дорівнювали ставкам ввізних мит на нові автомобілі	Ставки збільшені в 2-3 рази в порівнянні з діючими раніше	Митне очищення старого автомобіля стає не вигідним.
Умови тимчасового ввезення	Для резидентів – терміном на один рік один раз протягом трьох років	Дозволено без обмеження терміну, за умови сплати митних платежів в повному обсязі	Тимчасовий ввіз втрачає сенс
	Для нерезидентів – терміном на один рік один раз протягом трьох років	Дозволено на весь час перебування нерезидента в Україні	Немає необхідності кожного року перереєструвати
Ставки ввізного мита на двигун	EUR 0,05 за 1 куб.см об'єму двигуна	EUR 1,5 за 1 куб.см об'єму двигуна	Митне очищення двигуна, як єдиного цілого стає не вигідним
Умови митного оформлення за рішенням суду	Здійснювалась без сплати митних платежів	Здійснювалась зі сплатою всіх митних платежів	Митне очищення автомобіля за рішенням суду стає не вигідним

Джерело [155, 156, 157, 158, 159]

Таким чином, тимчасовий ввіз старих автомобілів для громадян України фактично був заборонений, збільшена вартість їхнього митного очищення та обмежене використання низки схем легалізації іномарок. Таким чином, щодо імпорту старих автомобілів методи митно-тарифного регулювання носять явно заборонний характер.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що дані заходи як би «відтинають» зайвий імпорт старих автомашин і можуть бути розцінені як боротьба з несумлінною конкуренцією, так само як для імпортерів нових автомашин, так і для вітчизняних виробників.

У зв'язку з наявністю конкурентного середовища за рахунок присутності на автомобільному ринку вітчизняних складальних виробництв автомобілів з імпортних вузлів, існуючі заходи регулювання імпорту старих автомобілів носять захисний характер для виробників національної продукції від недоброчесної

конкуренції. Водночас, рівень конкуренції на внутрішньому ринку (без обліку імпортих автомобілів) достатньою мірою захистить вітчизняного виробника від сповзання до монополізації ринку, ціни і якість зібраних в Україні з імпортих вузлів автомобілів дають достатній первісний стимул для поліпшення якості і цінової політики виробництва національної продукції.

Підсумовуючи аналіз впливу імпортного тарифу на конкурентоспроможність таких виробництв, як кондитерська, пошиття одягу і виробництво легкових автомобілів можна відзначити ту особливість, що поєднує дані виробництва – висококонкурентний внутрішній ринок і, як наслідок цього, прагнення до поліпшення якості продукції і розширення номенклатури виробленої продукції. Тому, підвищення конкурентоспроможності продукції даних виробництв не можна відносити цілком за рахунок високого мита. Таким чином, можна зробити висновок про те, що в умовах жорсткої внутрішньої конкуренції імпортний тариф виконує не тільки захисну, але і фіскальну функції, тому що, конкуруючи між собою, національні підприємства можуть і не мати потреби в особливому захисті від іноземних конкурентів.

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів з неціновими конкурентними перевагами представлена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка експорту та імпорту товарів з неціновими конкурентними перевагами.

Товар	Роки					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Імпорт (тис. Дол. США)						
Добрива	627,91	716,43	544,5	266,4	6537,9	219063,10
Ліки	389807,29	273909,33	210955,87	230804,7	1962,03	1413
Радіолокаційна апаратура	6296,14	4586,02	769,06	4275,77	5994,82	4643,18
Експорт (тис. Дол. США)						
Добрива	366528,67	245673,33	50698,51	17325,60	676,7	398022,34
Ліки	82707,00	48742,86	27406,48	38135,32	357118,57	37531,18

Продовження таблиці 2.8						
Радіолокаційна апаратура	1292,43	1631,28	29235,12	10961,28	14169,2	20647,57

Джерело [139, 141, 142, 143, 144]

Як бачимо з даних, що наведені у таблиці 2.4 (динаміка імпортного тарифу) та таблиці 2.9., динаміка експорту або імпорту товарів з неціновими конкурентними перевагами не залежить від використання саме тарифних заходів регулювання товарних потоків таких товарів. Тому можна припустити, що товарні потоки цих товарів доцільно регулювати заходами нетарифного характеру. Заходи нетарифного регулювання імпорту товарів наведена в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Заходи нетарифного регулювання

Назва товару	Заходи нетарифного регулювання імпорту					
	Ліцензування	Ветеринарний контроль	Карантинний контроль	Санітарно-епідеміологічний контроль	Сертифікація продукції	Екологічний контроль
Насіння соняшника	-	+	+	+	+	-
Олія соняшника	-	+	-	+	+	-
Катанка	-	-	-	-	+	-
Кабель	-	-	-	-	+	-
Сира нафта	-	-	-	+	+	-
Нафтовироби	-	-	-	+	+	-
Бавовняни тканини	-	-	-	+	+	-
Одяг	-	-	-	+	+	-
Кондитерські вироби з цукру	+	-	-	+	+	-
Легкові автомобілі	+	-	-	-	+	-
Ліки	+	+	-	+	+	-
Добрива	-	-	-	+	+	+
Радіолокаційне обладнання	-	-	-	+	+	-

Як бачимо з даних таблиці, при використанні заходів регулювання нетарифного характеру наголос робиться перш за все на заходи, що підсилюють контроль за безпекою споживання імпортних товарів (за винятком кондитерських виробів з

цукру, легкових автомобілів та ліків - де ще використовуються методи кількісного обмеження доступу на вітчизняний ринок). Тому, можна зробити висновок, що митні тарифи регулювання імпорту товарів з неціновими конкурентними перевагами носять суто фіскальний характер. Проте, для таких товарів, як: насіння соняшника, соняшникова олія, бавовняні тканини, готовий одяг, кондитерські вироби з цукру заходи нетарифного регулювання підсилюють дію тарифних заходів, але вже не в ціновому аспекті, а в аспекті безпеки використання цих товарів.

Проаналізувавши вплив тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність окремих виробів, можна зробити низку висновків щодо характеру впливу тарифного і нетарифного регулювання на галузь і щодо функції тарифу.

1. Тариф, як інструмент цінового регулювання, впливає, насамперед, на конкурентоспроможність товару з яскраво вираженими ціновими конкурентними перевагами (сировина) і товари з переважно ціновими конкурентними перевагами (товари споживання).

2. Функції, що виконує тариф, та вплив митного тарифу на галузь не однозначні, а залежать від стану на внутрішньому ринку даного товару і ступеня конкуренції у виробництві цього товару на внутрішньому ринку.

2.1 Так за браком сировини внаслідок її зайвого експорту, імпортний тариф шляхом високих ставок переорієнтовує, потоки вітчизняної сировини з експорту на внутрішнє використання, витісняючи за допомогою тарифу імпорт аналогічної але сировини, що дорого коштує.

2.2 За браком сировини на внутрішньому ринку, імпортний тариф може шляхом використання нульових ставок залучати іноземну сировину на внутрішній ринок.

2.3. Імпортний тариф може виконувати фіскальну функцію, тому що за умов нестачі сировини або її недостатній якості національні переробники будуть змушені закуповувати сировину за будь-яких, навіть високих, цінах на неї. Безумовно, це впливає на розвиток галузі і кінцеву продукцію та її неконкурентоспроможною в ціновому аспекті.

Таким чином, при встановленні ставки митного тарифу на сировину необхідно враховувати вплив даної ставки на конкурентоспроможність основної галузі в комплексі "сировина - готова продукція".

2.4. В умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку серед національних виробників, митний тариф може виконувати як фіскальну функцію, якщо галузь настільки конкурентоспроможна, що не має потреби в захисті держави від надмірної іноземної конкуренції, або протекціоністську функцію, якщо в галузі вже створені умови для виробництва конкурентоспроможної продукції, але потрібен ще час для подальшого розвитку галузі.

3. Тарифне регулювання не впливає на конкурентоспроможність товарів з яскраво вираженими неціновими конкурентними перевагами, і в цьому випадку, тарифи можуть виконувати винятково фіскальну функцію.

На імпорт та експорт товарів впливають методи нетарифного регулювання в аспекті обмеження доступу імпортних товарів на ринок в аспекті безпеки споживання. При цьому жорсткість подібних заходів буде мати наступні позитивні моменти: по-перше, збільшується безпека споживання даних товарів, а, по-друге, посилюється конкуренція вітчизняних виробників з виробниками кращих імпортних аналогів що пройшли жерсткий добір;

4. Таким чином, вибір інструментів регулювання імпорту залежить від
- характеру конкурентних переваг товару (цінових і нецінових);
 - місця даного товару в процесі виробництва;
 - ступеня конкуренції на внутрішньому ринку даного товару.

На закінчення, виходячи з характеру впливу тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність товару, можна зробити висновок і про місце тарифного і нетарифного регулювання в системі створення конкурентоспроможності національного товару.

Основна мета інструментів системи створення конкурентоспроможності товару з ціновими конкурентними перевагами (податкова і кредитна політика, доступ до ресурсів) є зниження витрат при виробництві даної продукції, а отже і зниження кінцевої ціни продукції.

У відношенні формування кінцевої вартості товарів імпортерний тариф виконує:

- для товарів з переважно ціновими конкурентними перевагами - функцію захисту національного виробника від зайвої конкуренції з боку іноземних виробників аналогічного товару. При цьому варто враховувати два основних моменти.

По-перше, ефективність застосування тарифу як захисний захід буде залежати від ефективності функціонування правового нагляду за повнотою і своєчасністю сплати імпортерних сплат: чітка процедура стягування імпортерного мита не дозволяє імпортерам ухилитися від сплати імпортерних сплат і ставить, таким чином, визначений бар'єр на шляху руху імпортерних конкуруючих товарів, створюючи тим самим тимчасову цінову конкурентну перевагу вітчизняних виробників.

По-друге, від рівня самого мита: з одного боку вони не повинні бути настільки низькими, щоб звести нанівець дію наданих податкових пільг, з іншого боку – ставки мита не мають бути настільки високими, щоб легальний імпортер товарів, аналогічних національним, ставав не рентабельним, що сприяє відходу імпортеру в тінь [160];

- для товарів з неціновими конкурентними перевагами - функцію доступу іноземних виробничих ресурсів для національних виробників. При цьому митний тариф діє в системі інших інструментів з забезпечення конкурентоспроможності національних виробників у плані забезпечення їхнього доступу до національних і іноземних виробничих ресурсів.

Прикладом доступу виробників до національних ресурсів є постачання електроенергії виробникам. В даний час постачання електроенергії підприємствам здійснюється через державну компанію «Оптовий енергоринок» за ціною 15 копійок за квт (без ПДВ), у той час як постачання електроенергії у «Оптовий енергоринок» здійснюється за ціною всього 3,5 копійки за квт. З огляду на той факт, що технологія виробництва експортної продукції, як правило, дуже енергомістка, подібні витрати на електроенергію приводять до значних відволікань засобів підприємства від фінансування розвитку нецінових конкурентних переваг національної продукції. Тому, на нашу думку, має сенс встановити пільговий режим купівлі електроенергії

безпосередньо за ціною її виробників для експортоорієнтованих виробництв, що використовують на дійсному етапі енергомісткі технології.

Методами забезпечення доступу до іноземних ресурсів можна вважати: кредитування банками операцій з купівлі імпоротної сировини (імпортний кредит), а також встановлення нульового або дуже низького мита на іноземну сировину. У таблиці 2. 10 наведені умови імпортного кредиту АКБ «Приватбанк».

Таблиця 2.10

Умови імпортного кредиту АКБ «Приватбанк»

Ціль позики	Короткострокове фінансування придбання імпоротної сировини і матеріалів для подальшої переробки
Розмір кредиту	Сума кредиту - до 70 % від вартості проекту: мінімальна - USD 50 000, максимальна - USD 2 500 000.
Термін користування кредитом	До 1 року.
Відсоткова ставка	(LIBOR + 8 %) річних. На 25.10.96 р. складала - 13,81 % річних.
Інші витрати	<u>Кредитний збір</u> за виділення кредитних ресурсів - близько 2 % від суми кредиту, <u>Плата за резервування</u> - 0,5 % річних за кожний день, <u>Страхування застави</u> - близько 2 % від заставної вартості майна.
Застава	130% від суми кредиту
Умови погашення	Щомісячна виплата відсотків.

Як бачимо з таблиці, умови імпортного кредитування досить жорсткі. Це може спонукати національного виробника або збільшити вартість компоненту, виробленого для основного виробництва (при кластерном побудові галузі) з імпоротної сировини або використовувати для свого виробництва більш дешевий, але менш якісний вітчизняний ресурс. На наш погляд, була б доцільною державна програма пільгового імпортного кредитування національних виробників: якщо неможливо збільшити термін дії кредиту, а також зробити пільговими ставки по кредиту та умови його виплати, то держава, принаймні, могло б взяти на себе видатки, пов'язані з наданням кредиту.

Аналізуючи податкові пільги виробникам, слід зазначити, що вони мають на увазі не тільки зменшення ставок податків з підприємства, а і консолідацію заощаджених коштів у спеціальних цільових фондах, наприклад на технічне переозброєння виробництва і фінансування науково-технічних розробок нової продукції. Прикладом такого використання заощаджених коштів може бути

експеримент у гірничо-металургійній галузі, що почався влітку 1999 року. Внаслідок сплати тільки 50% від податку на прибуток і скасування сплати екологічного збору, підприємства даної галузі змогли розрахуватися з боргами по платежах у бюджет і зробити часткове технічне переозброєння виробництва. У 2002 році даний експеримент планується продовжити, однак заощаджені внаслідок пільгового оподаткування кошти будуть консолідуватися в цільовому фонді і направлятися на реконструкцію виробництва.

Застосування комплексного підходу з надання пільг вітчизняним виробникам при їхньому доступі до ресурсів, у процесі виробництва і реалізації продукції, дозволяє: по-перше, національним підтримуючим галузям забезпечувати основні вітчизняні галузі конкурентоспроможними компонентами, тому що заощаджені за рахунок наданих пільг кошти можуть бути спрямовані на вдосконалення продукції, що виробляється галузями, що підтримують. По-друге, після досягнення визначеного рівня конкурентоспроможності національного компонента, Україна буде спроможна знизити рівень імпортного мита на аналогічний імпортний компонент, виконавши, таким чином, одну з основних умов вступу до СОТ.

Разом з тим, як відзначалося вище, в аналізі впливу тарифного регулювання на конкурентоспроможність національної продукції, тарифне регулювання майже не впливає на рух кінцевої готової продукції з неціновими конкурентними перевагами, а тому одне з основних місць у даній системі буде мати інструменти нетарифного регулювання: технічні умови, санітарні і фітосанітарні заходи, процедури сертифікації продукції. При цьому тариф на продукцію з неціновими конкурентними перевагами повинні бути мінімальним, а сам тариф має виконувати функцію забезпечення доступу іноземних ресурсів для національного виробника.

Зараз в Україні, незважаючи на зниження рівня митного тарифу і перехід на використання нетарифних методів регулювання, що обмежують доступ на національний ринок товарів шляхом посилення контролю за безпекою імпортного товару, залишається досить високий рівень митного тарифу на виробниче устаткування (20%). Це змушує виробників вдаватися до використання оптимізаційних схем (хоча саме їхнє використання вимагає витрат). Це речей

свідчить про необхідність подальшого вдосконалення митно-тарифної політики з метою підвищення конкурентоспроможності національної продукції.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Митний тариф, як інструмент цінового регулювання, ефективно впливає насамперед на імпорт товарів з яскраво вираженими ціновими конкурентними перевагами та з переважно ціновими конкурентними перевагами. Вплив та роль митного тарифу є різноплановими і залежать від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку даного товару, наявності сировини для його виробництва та ступеню конкуренції між національними виробниками на внутрішньому ринку країни. В залежності від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку тариф може виконувати фіскальну, компенсуючу чи або переорієнтуючу.

Проаналізувавши вплив тарифного та нетарифного регулювання на конкурентоспроможність окремих виробів, можна зробити низку висновків щодо характеру впливу тарифного та нетарифного регулювання на окремі галузі і функцій тарифу.

1.1 За браком сировини внаслідок її надмірного експорту, імпортний тариф виконує переорієнтовує, потоки вітчизняної сировини з експорту на внутрішнє використання, витісняючи за допомогою високої ставки тарифу імпорт аналогічної сировини.

1.2 За браком сировини на внутрішньому ринку, імпортний тариф шляхом використання нульових ставок залучає іноземну сировину на внутрішній ринок. Однак, імпортний тариф може виконувати і фіскальну функцію, тому що за браком сировини національні переробники будуть змушені закуповувати сировину за будь-які, навіть високі, ціни на неї. Безумовно, це негативно впливає на розвиток галузі і кінцевої продукції, роблячи її неконкурентоспроможною в ціновому аспекті. Таким чином, при встановленні ставок митного тарифу на сировину необхідно враховувати

вплив імпортного тарифу на основну галузь у комплексі "сировина - готова продукція"

1.3 За умов жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку серед національних виробників, митний тариф може виконувати як фіскальну функцію, якщо галузь настільки конкурентоспроможна, що не потребує захисту держави від надмірної іноземної конкуренції, або протекціоністську функцію, якщо в галузі вже створені умови для виробництва конкурентоспроможної продукції, але потрібнен ще час для подальшого розвитку галузі.

2. Митний тариф не впливає на імпорт товарів з яскраво вираженими неціновими перевагами і, насамперед, на імпорт товарів виробничого призначення. У цьому випадку мито виконує фіскальну функцію і впливає на конкурентоспроможність як у ціновому, так і неціновому аспектах, товарів, що виробляються на цьому виробничому устаткуванні. Більш дієвими заходами регулювання доступу на ринок товарів з неціновими конкурентними перевагами є нетарифні заходи, особливо заходи, що обмежують доступ на ринок за параметрами безпеки споживання даного товару. Це дозволяє: по-перше, збільшити безпеку споживання даних товарів, а, по-друге, посилити конкуренцію вітчизняних виробників з кращими імпортними аналогами, що пройшли жорсткий відбір.

3. З метою зменшення негативного впливу тарифів у їхній фіскальній функції на конкурентоспроможність національної продукції, виробники вдаються до використання різних схем, що дозволяють зменшити суму митних платежів та носять найчастіше нелегальний характер.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНО-ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

3.1. Побудова стратегії трансформації митного тарифа в Україні при її вступі до СОТ

Світова організація торгівлі є результатом тривалого процесу становлення і розвитку на основі багатосторонніх домовленостей системи глобальних правил міжнародної торгівлі, що спрямовані на створення вільного, прогнозованого і прийняттого для учасників середовища, у якому здійснюються міжнародні економічні зв'язки [161 - 166].

Приєднання до СОТ, участь у її діяльності надає кожній країні торгові преференції і гарантований захист економічних прав у рамках загальновизнаних у світі правил і регулятивних механізмів в обмін на проведення державою, що вступає, усвідомленого курсу на лібералізацію національної економіки і внутрішнього ринку. Вступ до СОТ має на увазі відмовлення від практики довільного встановлення і застосування державних правил економічного поводження і перехід до поступового впровадження правил, що визначені на багатосторонній міжнародній основі.

Основним напрямком діяльності Світової організації торгівлі є лібералізація міжнародної торгівлі, що відображається в угодах, що спрямовані на зниження рівня митних тарифів і поступове усунення нетарифних бар'єрів. З цією метою СОТ регламентує встановлення митних процедур і впровадження національних стандартів і технічних норм регулювання торгівлі. Країни-члени СОТ зобов'язуються усувати нетарифні торгові обмеження, замінюючи їх митом

(тарифним еквівалентом). Це явище отримало назву тарифікацією торгових обмежень.

Одним з ключових завдань СОТ є скасування або зниження тарифів у міжнародній торгівлі [167, 168].

Зниження рівня імпортного мита відбувається шляхом так званого "зв'язування" тарифів: держава зобов'язується не піднімати ставки імпортного мита на конкретні товари вище граничного "зв'язаного" рівня. Тарифи, що знижені – ставки, що зв'язані - вказуються в Розкладі поступок кожної держави, що складається з чотирьох частин:

1. Тарифні зобов'язання щодо товарів, походженням із країн, на які поширюється режим найбільшого сприяння.
2. Тарифні зобов'язання щодо товарів походженням із країн, на які поширюється преференційний режим.
3. Поступки щодо нетарифних заходів.
4. Зобов'язання щодо внутрішньої підтримки й експортних субсидій на сільськогосподарські товари відповідно до Угоди про сільське господарство.

Показники середнього і навіть середньозваженого рівня мита не завжди адекватно відбивають дійсний рівень тарифних бар'єрів. Держави намагаються зберегти надвисокі ставки на особливо значимі для них і чуттєві до іноземної конкуренції товари. Такі товари не завжди займають велику частку в товарообігу держави: з підвищенням ставки обсяг ввозу товару, а з ним і його частка в загальному обсязі імпорту, при інших рівних умовах, скорочується. У той же час, країни йдуть на тарифні знижки щодо товарів, торгівля якими обслуговує коопераційні зв'язки, товари за якими національні виробники досягли високий рівень конкурентоспроможності; товари, що взагалі не виробляються у країні.

У розвинених країнах "зв'язані" ставки це, як правило, тарифи, що фактично стягуються при імпорті; у більшості країн, що розвиваються, "зв'язані" ставки трохи вище фактичних, і в такий спосіб "зв'язані" ставки виконують функцію верхніх межових показників імпортного тарифу.

Основною перевагою зв'язаних тарифних ставок – це забезпечення гарантованого доступу на ринки інших країн, як наслідок того, що діючі митні збори не перевищують зв'язаних ставок мита.

При вступі у СОТ йдеться про односторонню тарифну знижку країни, що вступає, як про «вхідну плату» за членство у СОТ. Крім того, до країн, що вступають, висувуються вимоги, що не регламентуються правилами СОТ: так, що ведуть країни-члени СОТ жадають від країн, що вступають, 100% зв'язування тарифних пропозицій, застосування тільки адвалорних мит, приєднання до так названих «нульових секторальних ініціатив».

Разом з тим, слід зазначити, що в Угодах СОТ фактично немає положення, що визначає рівень тарифних знижок для окремих країн, що вступають. Рівень ставок тарифів у кожному конкретному випадку залежить від результатів тарифних переговорів країн, що вступають у СОТ з країнами-членами. При цьому приймається до уваги рівень відносних ставок зв'язаних тарифів інших країн-членів СОТ, подібний економічний рівень розвитку і подібні соціальні умови, у тому числі і для проведення тарифних переговорів у СОТ в майбутньому.

Однак, ці дані можуть бути використані в якості довідкових, тому що вступ кожної конкретної країни являє собою унікальний процес, і загальний рівень тарифних ставок буде залежить від конкретних переговорів і інтересів.

Існує три можливих варіанти зв'язування окремих тарифних ставок:

1. Зв'язати тарифні ставки на рівні діючих ставок тарифу;
2. Зв'язати тарифні ставки на більш низькому рівні, ніж діючі ставки тарифу;
3. Зв'язати тарифні ставки на більш високому рівні, ніж діючі ставки тарифу (граничне зв'язування).

Цілком ймовірно, що країни, що ведуть переговори, попросять країну, що вступає, обрати перший чи другий варіанти. У багатьох випадках доцільно обрати варіант 2 (наприклад, для товарів, що не виробляються і не будуть вироблятися в країні, що вступає, але які становлять особливий інтерес для її партнерів) для того, щоб захистити інші чуттєві товари. Якщо країна, що вступає, хоче обрати граничні зв'язування (варіант 3), вона повинна бути готовою обґрунтувати свою позицію.

Одним з варіантів пояснення може бути те, що тарифні ставки на окремі товари не можуть бути зв'язаними на рівні діючих ставок, оскільки з визначених причин ставки застосовуються тільки тимчасово (наприклад, тарифи на товари, що підпадають під проведення погодженої з МВФ економічної реформи, чи на товари, що тимчасово відсутні на внутрішньому ринку, чи на ті товари, що мають потребу в потенційному захисті в майбутньому з урахуванням національної стратегії економічного розвитку).

При ухваленні рішення щодо специфічних тарифних ставок необхідно звернути увагу на “тарифну ескалацію”. Якщо застосовуються більш низькі тарифні ставки щодо сировини, з якої виготовлений товар, ніж до самого товару, то ефективний рівень захисту товару буде вище номінальної тарифної ставки.

Перехідний період зниження тарифних ставок дозволяє країні, що вступає, поступово знижувати тарифи (поетапний підхід) протягом декількох років (5 і більше). Це може дати можливість вітчизняним виробникам підготуватися до зниження тарифів. Узгодження такого періоду також є предметом переговорів. Наприклад, Болгарія, що вступила у СОТ в 1996 році, домовилася про перехідний період для завершення зниження тарифів на більшість товарів, що були внесені у Розклад Поступок, протягом 5, 10 і 15 років. Еквадор одержав п'ятирічний період для реалізації результатів переговорів, Панама – максимум 15 років.

Слід зазначити, що в процесі переговорів щодо вступу у СОТ кожна зі сторін переслідує різні цілі. Так розвинені країни -члени СОТ в ході переговорів керуються суто торгово-політичними міркуваннями, - збільшення своєї частки на ринку. Причому, чим менше в державі ВВП на душу населення, тим більші тарифні знижки ця країна змушена робити в ході переговорів [169].

З моменту подачі Україною в 1994 році офіційної заявки про приєднання до СОТ (до 1995 року - ГАТТ) Україна веде двосторонні переговори в цілому з 43 країнами. Метою даних переговорів є приєднання до цієї організації, а предметом - ступінь відкритості українського ринку для доступу іноземних товарів і послуг за допомогою зменшення і зв'язування митного тарифу. У цьому зв'язку можуть проявитися позитивні наслідки для національних виробників від вступу до СОТ, і

негативні наслідки від збільшення доступу іноземних товарів на національний ринок.

На думку вітчизняних експертів [170, 171, 172, 173, 174, 175, 176] позитивні наслідки для національних виробників можуть бути наступні:

- одержання полегшеного доступу на світові ринки товарів, послуг, технологій, капіталів; міжнародне визнання прав захисту національних економічних інтересів на цих ринках (відповідно до норм і правил СОТ). Полегшений доступ може бути забезпечений шляхом безумовного надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі товарами і послугами, а також національного режиму в питаннях внутрішнього оподаткування, нетарифного (зокрема, технічного) регулювання;

- зниження комерційних ризиків, внаслідок встановлення більш стабільного режиму торгівлі, що буде сприяти зниженню ціни пропозиції і тим самим, підвищенню конкурентоспроможності української продукції на відповідних ринках;

- поживлення виробництва в окремих експортоорієнтованих галузях економіки, внаслідок лібералізації режиму доступу на зовнішні ринки;

- зменшення втрат українських експортерів від дискримінаційних заходів (які за окремими даними складають 2-3 млрд. дол. за рік), зокрема, завдяки можливості одержання не дискримінаційних умов застосування антидемпінгових механізмів. Для України це має винятково важливе значення - з урахуванням її належності до лідерів у переліку країн-об'єктів антидемпінгових заходів. Це обумовлюється структурою експорту України, де превалюють саме ті статті, що найчастіше стають об'єктами зазначених заходів: на недорогоцінні метали і вироби з них припадає 32% ініційованих антидемпінгових розслідувань і 38% застосованих антидемпінгових заходів країн-членів СОТ протягом 1995-2001 років;

- зменшення витрат у наслідку відмови від подвійних стандартів - для внутрішнього ринку й експорту. Завдяки взаємному визнанню оцінки якості продукції витрати на сертифікацію і перевірку відповідності можуть зменшитися на 3-5%, в залежності від видів продукції;

- застосування механізмів справедливого рішення торгових суперечок. Приєднання до СОТ означає, що торгові відносини з іншими країнами підпадають

під багатосторонні міжнародні правила і механізми врегулювання суперечок. Це може поліпшити умови захисту інтересів українських компаній, - якщо вміло користатися можливостями механізмів врегулювання суперечок, що діють у рамках СОТ.

На нашу думку, доступність іноземних товарів на вітчизняного ринку може мати для національних виробників і такі позитивні наслідки: по-перше, полегшений доступ іноземних факторів виробництва - сировини, ресурсів, технологій; по-друге, присутність на національному ринку передових зразків продукції, що може стати стимулом до удосконалення аналогічної національної продукції.

На думку фахівців [172], високу ймовірність одержання позитивних ефектів приєднання до СОТ мають такі галузі як харчова і легка промисловість. Тобто галузі, як було зазначено в аналізі у підрозділі 2.2., що характеризуються високим ступенем конкуренції на внутрішньому ринку, а тому досить конкурентоспроможними, щоб витримати конкуренцію з боку іноземних виробників.

Певну ймовірність одержання позитивних ефектів від приєднання України до СОТ мають наступні галузі: літакобудування, суднобудування, хімічна промисловість, радіоелектронна промисловість.

Водночас, експерти відзначають і низку можливих негативних наслідків для національних виробників від приєднання України до СОТ:

- вітчизняні виробники в окремих випадках можуть виявити неготовність до жорсткої конкуренції. Недостатня готовність національних виробників до конкурентної боротьби в умовах відкритого економічного простору обумовлюється деформацією структури внутрішнього споживчого ринку, низькою якістю і технічною недосконалістю багатьох видів вітчизняної готової продукції, у першу чергу, технічно складної. Гармонізація українських стандартів з міжнародними і європейськими відбувається повільно і не дозволить найближчим часом забезпечити світовий рівень якості і споживчих властивостей продукції. Останнім часом збільшення частки національних виробників на ринку України значною мірою викликане слабкою купівельною спроможністю населення, для якого імпортні товари є недоступними за ціною. Однак, немає підстав вважати таке положення

постійним. За умови збільшення доходів, з одного боку, і здешевлення імпоротної продукції - з іншого, ситуація може змінитися не на користь вітчизняних виробників.

- досить істотною проблемою для окремих галузей може стати зменшення їхньої прямої підтримки з боку держави. Це може торкнутися, зокрема, сільськогосподарського машинобудування, автомобілебудування, чорної металургії, та інше, а також виробників, що у даний час підпадають під дію системи державних закупівель, що здійснюються за відсутності відкриття конкуренції.

У макроекономічному аспекті вступ України до СОТ забезпечить наступні можливі позитивні наслідки:

- поява вже в короткостроковій перспективі додаткових стимулів для проведення необхідних внутрішніх реформ. Цьому сприяє приведення національного законодавства (зокрема, у сфері оподаткування, митного регулювання, стандартизації і сертифікації, регулювання сфери послуг, конкурентної політики, охорони інтелектуальної власності) у відповідність з нормами і правилами СОТ, що формують ринкові регулятори економіки;

- створення передумов для захисту конкурентного середовища і боротьби з корупцією. Підвищення прозорості державної політики, усунення великої кількості персональних преференцій будуть сприяти звільненню торгівлі від адміністративного тиску і, водночас, усуне необхідність надмірного лобіювання корпоративних інтересів у Парламенті й уряді;

- розвиток нових технологій шляхом збільшення обсягу торгівлі товарами і послугами обумовлене більш спокійним і стабільним режимом торгівлі. Такий вплив підтверджується досвідом багатьох країн світу і прогресом у розвитку окремих галузей економіки України;

- покращення інвестиційного клімату шляхом впровадження більш стабільних, прозорих і передбачуваних умов, що може призвести до зростання обсягів і поліпшення структури інвестицій. Так, за офіційними оцінками, це створить умови для збільшення обсягів надходжень іноземних інвестицій у 2,5-3 рази;

- зниження рівня тіньозації імпорту шляхом його подальшої лібералізації, що також обумовить зростання доходів державного бюджету.

Для України головною проблемою у використанні переваг членства у СОТ є:

- невисокий, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентоспроможності;
- переваги вільного доступу на світові ринки більшою мірою стосуються ринків з переважно ціновою конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції та стандартизованих масових готових виробів. Водночас це значною меншою мірою стосується високотехнологічних виробів, що постачаються переважно у межах замкнених систем обігу ТНК і мінімально підлягають впливу лібералізаційних заходів СОТ. Таким чином, якщо Україна буде покладатися лише на дію ефектів торгової лібералізації, то вона ще довгий час вона буде утримуватися в сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем доходів, тобто - у зоні ресурсних обмежень, що стримують темпи внутрішніх реформ;

- мірою зниження тарифів збільшується вага нетарифного регулювання, що значно менш піддається впливу заходів зі зниженню обмежень доступу на національний ринок.

Таким чином, основну мету переговорів щодо вступу у СОТ в аспекті зниження рівня тарифів можна, на нашу думку, інтерпретувати і як побудову оптимального балансу між інтересами виробників країн партнерів з переговорів і інтересами національних виробників.

У контексті вищесказаного важливо, на нашу думку, проаналізувати досвід вступу до СОТ окремих країн в аспекті зниження рівня тарифів. Метою аналізу досвіду вступу окремих країн у Світову організацію торгівлі є виявлення окремих закономірностей у взаємозв'язку взятих на себе зобов'язань у плані тарифного і нетарифного регулювання, термінів вступу кожної держави у Світову організацію торгівлі і видів виробництва в економіці кожної країни, з метою вироблення на основі даного аналізу рекомендацій з тактики вступу України в цю організацію.

Для аналізу зазначених закономірностей, на нашу думку, заслуговує уваги досвід вступу до СОТ таких країн, як Киргизстан, Грузія і Китайська Народна Республіка, а також опит Росії.

Як зазначалося вище, країни, що вступають розраховують на одержання доступу своїх виробників на експортні ринки і приплив іноземних інвестицій у державу. Однак досвід Киргизстану, Грузії та Молдови - перших країн СНД, що вступили до СОТ переконливо доводять, що членство у СОТ не є універсальним рецептом економічного зростання, а на початкових стадіях навіть навпаки.

Першою з країн СНД у грудні 1998 року до СОТ вступив Киргизстан.

Процес вступу Киргизстану до СОТ проходив протягом двох з половиною років. У ході переговорів ця країна представила ставки мита на сільськогосподарські і промислові товари, що імпортуються на територію Киргизстану і перелік своїх специфічних зобов'язань щодо послуг. Загальна спрямованість усіх переговорів зводилася до досягнення найбільш відкритих умов на ринку Киргизстану для торгівлі імпортними товарами. Зобов'язання щодо тарифних ставок (консолідований тариф), які були прийняті Киргизстаном як наслідок переговорів із країнами – членами СОТ, знаходяться у діапазоні від 0 до 50%:

А) ставка “0” була прийнята з наступних товарів: сільськогосподарське устаткування, хімічна продукція, будівельне устаткування, меблі, медичне устаткування, кольорові метали, папір, фармацевтична продукція, науково-дослідне устаткування, сталь, текстиль, іграшки, продукція з деревени, інформаційні технології.

Б) ставки, що перевищують 10%: деякі позиції з групи 02 “М'ясо і харчові субпродукти”, група 0408 “Яйця птахів”, деякі позиції з групи 18 “Какао і продукція з нього” – 15%, група 05 “Продукти тваринного походження”, деякі позиції з товарної групи 07 “Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульбоплоди”, група 11 “Продукція круп'яної, мукомельно-круп'яної промисловості”, група 20 “Продукти переробки овочів, плодів, горіхів і інших частин рослин” – 20%; група 57 “Килими та інші текстильні напольне покриття”; група 61 “Одяг і приналежності одягу, трикотажні, машинного чи ручного в'язання”; група 62 “Одяг і приналежності текстильні” – 12%; група 93 “Зброя і боеприпаси” – 50% до 2000 року, з 2000 року – 15%; група 97 “Твори мистецтва, антикваріат” – 15%.

Створено Довідкову службу з питань розробки, прийняття і застосування технічних регламентів, стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів при Державній інспекції по стандартизації і методології при уряді Киргизстану.

Три роки після вступу – адаптаційний період, і п'ять років – перехідний період [177, 178, 179].

Настільки швидкий вступ Киргизстану до СОТ можна пояснити принаймні двома причинами: по-перше, структурою господарства країни, а по-друге, досить відкритим режимом зовнішньої торгівлі. Економіка Киргизстану – це, насамперед, сільське господарство. На долю сільського господарства приходиться 40% ВВП і близько 41 % зайнятого населення. Основний продукт сільського господарства: м'ясо, вовна, шкіра, бавовна, шовк, тютюн, овочі, фрукти, збіжжя і корм для худоби. На частку недержавної форми власності припадає 78% загального обсягу сільськогосподарського виробництва.

Ліцензії на імпорт і на експорт діють тільки у відношенні статей, що прийняті у світовій практиці (зброя, наркотики, лікарські засоби, дорогоцінні метали, твори мистецтва). Киргизстан не застосовує кількісні обмеження на імпорт чи інші тарифні заходи, що не відповідають правилам СОТ.

Слідом за Киргизстаном у червні 2000 року у СОТ вступила Грузія.

Процес вступу Грузії до СОТ зайняв три роки й у цілому Делегацією Грузії було проведено близько 120 раундів переговорів.

У процесі переговорів до уваги були прийняті інтереси, як національних виробників, так і потреби держави в імпорті низки товарів. Внаслідок, максимально прийнятий рівень імпортного митного тарифу на: низку продовольчих товарів складає 25-30%, хлібобулочних виробів – 20%, тютюнових виробів 30% і мінеральні води до 20%, фрукти – 30% овочі – 20%. (слід зазначити, що існуючий у даний момент імпортний тариф на ці товари не перевищує 12%).

Замість тарифів на горілчану продукцію була застосована форма фіксованої оплати, відсотковий вміст якої у кілька разів перевищує існуючий рівень, що повинен посприяти в захисті інтересів місцевих виробників від можливого згубного впливу великого обсягу імпортової продукції.

За допомогою уряду США стало можливим створення інформаційного центру по санітарних і фітосанітарних заходів, що повинен забезпечити в країні максимальну прозорість законодавства в сфері санітарії і фітосанітарії і вчасне надання спеціальних даних у комітети СОТ, а також одержання аналогічних даних від комітетів СОТ і передачу їх зацікавленим державним чи приватним структурам.

У процесі переговорів Грузія погодилася не нав'язувати національні стандарти і приймати імпорт, що відповідає будь-яким міжнародним стандартам і, фактично, що відповідає будь-яким визнаним стандартам будь-якого характеру. Країна зобов'язалася визнавати сертифікати відповідності, що були видані будь-яким державним чи приватним уповноваженим органом. Іншими словами було заявлено: незважаючи на те, що Грузія може зберегти держстандарти і власний механізм відповідності, але держава готова визнавати все, що відповідає міжнародним стандартам.

Як і Киргизстан, Грузія – це, насамперед, сільськогосподарська країна: виробництво вин і тютюну, текстиль.

Незважаючи на розрахунок урядів, що після вступу як Киргизстана, так і Грузії у ці країни почнуть надходити іноземні інвестиції, почнеться відновлення економіки і зросте національний добробут, однак на практиці цього не спостерігалось.

Протягом трьох років після вступу у СОТ в Киргизстані не відбулося зростання обсягів експорту й імпорт, припливу іноземних інвестицій, не спостерігалось позитивного впливу на динаміку економічного зростання в країні.

Так, спостерігалось значне скорочення обсягів експорту й імпорту товарів - як із країн СНД, так і з країн далекого зарубіжжя: темпи зростання зовнішньоторговельного обороту в 1999 році склали 22,3%; у 2000 році - 0,5% (при цьому імпорт із країн далекого зарубіжжя знизився на 7,5%); у 2001 році експорт знизився, у порівнянні з 2000 роком, на 5,6%, імпорт - на 15,7%. Було досягнуте позитивне сальдо торгового баланси 8,9 млн. дол.

Промисловий сектор у 2001 році не зміг подолати спад, більш чверті підприємств так і не досягли рівня випуску продукції 2000 року. Більш половини заводів і фабрик працюють зі збитками, частина не працює і лише 5% - приносять

прибуток. Зовнішній борг республіки складає 130% ВВП і існують труднощі із його обслуговування.

Обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився в 3,8 рази. За даними Світового банку обсяг прямих іноземних інвестицій у Киргизстан, ще в 1997 році складовий 96 млн. дол., у 1999 році скоротився до 36 млн. дол., і в 2000 році практично залишився на тому ж рівні - 39 млн. дол., а в першому півріччя 2001 року інвестиційний спад у Киргизстані склав 21%. Події тут розвивалися в повній відповідності з класичним постулатом: інвестиції приходять у країну в тому випадку, якщо в неї не можуть прийти товари. І оскільки для товарів після вступу у СОТ Киргизстан відкрив "двері" фактично навстіж, інвестори квапитися не стали.

Таким чином, вступ до СОТ поки що не приніс Киргизстану значних переваг у зовнішньоекономічній політиці. Безумовно, не слід відносити економічні проблеми, з якими зустрівся Киргизстан, винятково за рахунок вступу до СОТ, у даному випадку мали місце суто внутрішні причини.

По-перше, географічна віддаленість і високі транспортні витрати. Через велику віддаленість від потенційно привабливих ринків країн-членів СОТ і недостатньо розвинуту транспортну інфраструктуру, товари, що надходять на ці ринки вже занадто дорого коштують або зовсім не надходять на ці ринки.

По-друге, недостатньо висока якість продукції. Тут має місце низька конкурентоспроможність товарів, що, виробляються, як правило, на підприємствах з застарілим устаткуванням.

По-третьє, протекціоністська зовнішньоторговельна політика сусідніх країн, що в останніми роками активно практикують політику обмежень імпорту, особливо тих товарів, що виробляються в цих країнах.

По-четверте, існує проблема транзиту через сусідні країни, що не є поки що членами СОТ.

Аналогічні причини перешкоджали і Грузії отримати зиск від вступу до СОТ. Обсяг торгівлі з третіми країнами в Грузії в 2000 році в порівнянні з 1999 роком впав на 32%. І хоча в країні в першому півріччі 2001 року різко - з 11% до 41% - збільшилася частка іноземних фірм і спільних підприємств у загальній структурі

інвестицій, спад промислового виробництва в Грузії (єдиної в цьому відношенні країни СНД) продовжувався і склав 3,1%.

Китайська Народна Республіка початла переговори щодо вступу до СОТ в 1986 році, однак, не намагаючись форсувати процес вступу до цієї організації.

Поступки, що були зроблені КНР у ході заключного етапу переговорів щодо членство (1999-2001 роки), не означають повного демонтажу, системи зовнішньоекономічного регулювання, що сформована у країні, і у якій за державою зберігається ряд ефективних важелів регулювання ЗЕД.

Згідно з угодами із СОТ Китай трохи послабив державну монополію у зовнішньоекономічних зв'язках: протягом трьох років буде лібералізована система здійснення експортно-імпортних операцій із низкою товарів: каучук, деревина, сталь і прокат. Державні компанії зберегли переважно здійснення зовнішньої торгівлі збіжжям, нафтою і нафтопродуктами, добривами, бавовняним волокном, тютюном і цигарками, цукром, деякими видами рослинних олій, вольфрамовими рудами і концентратами, чаєм, шовком, сріблом, сурмою. На більшість перерахованих товарів, а також медикаменти зберігається державне ціноутворення.

Збереження у руках держави різноманітних і могутніх важелів контролю над зовнішньоекономічною політикою істотно полегшує захист внутрішнього ринку, там де це необхідно, а також вживання відповідних заходів у випадку серйозного порушення прав китайських експортерів.

Середня ставка митного тарифу КНР після переходу до Гармонізованої системи з 1 січня 1992 року склала 44%, ледве меншим був рівень реального оподаткування імпорту. Протягом 90-х років уряд Китаю неодноразово знижував ставки мита. В міру винятково динамічного зростання “складального” сектору китайського господарства, знижувався рівень реального оподаткування імпорту (комплектуючі для експортних виробництв ввозяться безкоштовно). Середня ставка мита на промислові товари досягла 24% у 1997 році, 17% - у 1999 році, 16,4% у 2000 році. Рівень захисту споживчих товарів був приблизно в півтора рази вищий.

Згідно з угодами із СОТ середня ставка митного тарифу КНР до 2005 року буде доведена до 10%. При цьому більш високий рівень захисту передбачений для сільськогосподарської продукції – 14-15%.

Кількісні обмеження (введені в КНР у 1996 році) поширювалися в 2000 році приблизно на 20% китайського імпорту. Згідно з угодами із СОТ зберігається п'ятилітній перехідний період щодо п'ятнадцяти товарних груп: нафтопродуктів, телевізорів, кондиціонерів, низки хімічних товарів, автомобілів і мотоциклів. Щодо 377 товарних позицій передбачене поступове (протягом 2-4 років) скасування ліцензування і квотування.

З метою захиста внутрішнього ринку Китай широко використовує технічні умови. Хоча певний прогрес у переході до міжнародних стандартів є, його не можна назвати стрімким: протягом останніх 20 років використання міжнародних стандартів поширилося з 12 до 40%. Відповідно до угод із СОТ Китай зобов'язується поширювати сферу дії міжнародних стандартів на 10% кожні 10 років [179]

Основні галузі в промисловості Китаю складають: машинобудування і електронна промисловість, виробництво текстилю, пряжі, виробів зі сталі, морепродуктів, одягу, взуття, іграшок, виробів із пластмаси.

Вплив зниження імпорتنих тарифів на ріст ВВП у Китаї оцінюється в більшості досліджень на рівні 0,6%-4,0 %. За даними дослідження МВФ 2000 року, протягом першого року після вступу до СОТ можливий невеликий негативний ефект. Протягом другого року - передбачається додаткове зростання реального ВВП на 0,1%; третій і четвертий роки - на 0,6%; п'ятого - 0,8%.

Зростання імпорту буде відбуватися протягом першого років після вступу скоріше, ніж експорту, що призведе до зменшення позитивного сальдо поточного платіжного балансу, однак ця тенденція може бути послаблена шляхом скасування всіх квот на текстильні вироби. Можливе погіршення поточного платіжного балансу, компенсується збільшенням надходжень іноземних інвестицій. Водночас, членство у СОТ дозволить Китаю щорічно збільшувати ВВП на 2-3%.

Уряд прогнозує збільшення обсягів зовнішньої торгівлі з 320 млрд. дол. у 1998 році до 600 млрд. дол. у 2005 році, ріст іноземних інвестицій - з 45 млрд. дол. до 100 млрд. дол.

За попередньою оцінкою Світового банку, після приєднання Китаю до СОТ його частка у світовому експорті протягом найближчих п'яти років подвоїтись, частка у світовому імпорті збільшиться з дійсних 3,9% до 7,2% до 2005 року.

Вступ Китаю до СОТ серйозно відбилося на низці галузей промисловості цієї країни :

- автомобілебудування: за умовами угоди зі США до середини 2006 року Китай скоротить імпортні мита на ввіз автомобілів з 80%-100% до 25%. Угода з ЄС вимагає від Китаю скасувати всі обмеження з категорій, типам і моделям автомобілів, що виробляються спільними підприємствами, які були створені країнами ЄС та Китаєм. Вступ Китаю до СОТ найбільше серйозно відбитися на китайській транспортній промисловості. Зниження імпортного мита призведе до збільшення обсягів імпорту в Китай іноземних автомобілів і запчастин, що негативно позначиться на місцевих виробниках транспортних засобів;

- сільське господарство: відповідно до американо-китайської угоди, мита на ввіз у Китай сільськогосподарської продукції зі США повинні знизитися з 22% до 17,5%. За згодою з ЄС, Китай знизить ввізні мита на таку продукцію як рапсова олія, вершкова масло, мандарини і вино з 25%-28% до 9-18%. Китайські виробники сільськогосподарської продукції серйозно постраждають від зниження імпортних мит і квот, оскільки їхні товари, насамперед, збіжжя і бобові культури, можуть не витримати конкуренції з іноземними продуктами більш високої якості. Здешевлення імпортних м'ясних продуктів створить серйозну загрозу і для місцевих тваринницьких господарств;

- текстильна промисловість: відповідно до домовленостей із країнами-членами СОТ, імпортні квоти на китайську текстильну продукцію формально будуть скасовані в 2005 році, хоча до кінця 2008 року буде діяти спеціальна система імпортних квот, що має назву " системою безпеки". Китайська текстильна промисловість є одною з деяких галузей, що одержать переваги від вступу Китаю у

СОТ. Зниження квот на вивіз китайського текстилю за кордон особливо сприятливо відіб'ється на фірмах, що спеціалізуються на експорті;

- телекомунікації: відповідно до угоди з ЄС, іноземні оператори отримають права на придбання 25% акцій у китайських компаній мобільного зв'язку. Протягом трьох років після вступу Китаю у СОТ іноземні оператори одержать можливість збільшити частку участі в китайських фірмах до 49%. У таких секторах послуг, як Інтернет і пейджерний зв'язок, іноземні фірми одержать право на частку участі в розмірі 30% вартості компанії, що базуються в Пекіні, Шанхаї і Гуаньчжоу, а через два роки ця частка може бути збільшена до 50%, причому всі географічні обмеження також будуть скасовані. Приплив іноземних інвестицій у приватні телекомунікаційні компанії Китаю дозволить їм удосконалити мережну інфраструктуру і підвищити якість наданих послуг, що викликає жорстку конкурентну боротьбу і негативно вплине на телекомунікаційні фірми, що преналежать державі і не мають можливості залучати іноземний капітал;

- інвестиційна діяльність: відповідно до угоди між Китаєм і США, Китай дозволить діючим на його території спільним підприємствам з невеликою часткою участі іноземного капіталу працювати на ринку керування фондами на тих же умовах, що і китайські фірми. Через три роки після вступу Китаю до СОТ частка іноземного капіталу таких СП може бути збільшена до 49%. Місцеві брокерські фірми, що розвиваються, будуть прагнути до партнерства з іноземними інвестиційними компаніями, що володіють великими фінансовими коштами і значним досвідом роботи в інвестиційному середовищі [180, 181, 182].

Таким чином, підсумовуючи вищенаведений аналіз, можна зробити низку висновків:

1. У процесі переговорів щодо зниження тарифів досить чітко простежується інтереси країни, що вступає, відповідно до її потреб в імпорتنих товарах і інтересів національних виробників.

2. Тривалість періоду вступу кожної держави до СОТ і рівень досягнутих тарифних знижок залежать від структури, масштабів економіки, частки кожної держави в міжнародній торгівлі. Тому можна припустити, що Киргизстану і Грузії з

їх переважно аграрною економікою і великою потребою в імпортних товарах треба було всього 2,5 – 3 роки для вступу у СОТ при досить високому ступені поступок в галузі тарифного і нетарифного регулювання, ніж Китаю, що може забезпечити себе сам у багатьох товарних позиціях і не має потребу в імпорті тієї ж мірою, як Киргизстан і Грузія.

3. Крім того, тривалість переговорів і ступінь поступок залежать і від режиму в зовнішній торгівлі, що був у країнах до початку переговорів із СОТ.

4. Від перерахованих вище факторів: масштабів економіки, необхідності в імпорті і режиму в зовнішньої торгівлі, буде залежати і період адаптації національних економік до вимог СОТ. Країнам, що мають потребу в імпорті сировини і виробничого устаткування, а також мають до початку переговорів досить ліберальним режимом у зовнішній торгівлі, буде потрібен порівняно невеликий за тривалістю період адаптації національних економік до вимог СОТ.

Таким чином, Україні варто взяти до уваги аспекти, що вищевказані при проведенні переговорів щодо тарифних і нетарифних поступок. При цьому, у якості вихідних даних України при вступі до СОТ можна виділити наступні:

1. Необхідність у імпорті видів сировини, що відсутні на території України, і виробничого устаткування, що не виробляється в країні.
2. Досить широка номенклатура національних галузей.
3. Різний ступінь конкуренції в різних галузях, а, отже, і їхня конкурентоспроможність.

Можна зробити висновок і про те, що досить тривалі (з 1994 року) переговори України щодо тарифних знижок можна пояснити, насамперед, досить тривалим процесом узгодження всіх можливих поступок із зацікавленими галузями й окремими виробниками. Можна також зробити висновок і про те, що даний процес може протривати і ще якийсь час.

При проведенні переговорів щодо тарифних знижок, на нашу думку, доцільно враховувати наступні моменти.

- по-перше, варто диференціювати товарну номенклатуру імпорту України за наступними групами і визначити місце кожної з даних груп у процесі виробництва:

1. сировина і напівфабрикати;
2. товари споживчого призначення з ціновими конкурентними перевагами;
3. товари виробничого призначення для виробництва кінцевої продукції споживчого призначення і товарів високих технологій;
4. самі товари високих технологій.

Така диференціація дозволить виділити основні напрямки можливих тарифних знижок на такі групи товарів, як сировина і напівфабрикати, а також товари виробничого призначення;

- по-друге, варто взяти до уваги ступінь конкуренції серед виробників даних товарів на внутрішньому ринку. Даний момент дозволить визначитися з можливими тарифними знижками на такі товари як споживчі товари і товари високих технологій;

- по-третє, державі варто визначитися з тими функціями (протекціоністської, фіскальної), що воно покладає на тарифне регулювання імпорту того чи іншого товару.

При цьому функції, що покладені на тариф державою, не повинні суперечити з інтересам окремих галузей: як наприклад, 5% мита на ввіз природних боратів (сировини) чи 10% - на обладнання для обробки металів (виробниче устаткування), де простежуються явно фіскальні цілі з боку держави.

На сьогоднішній момент актуальним є розробка методики побудови переговорів щодо тарифних знижок України в рамках переговорів щодо вступу до СОТ.

Розглянемо запропоновану окремими вченими [183] методику побудови переговорів щодо тарифних знижок.

В основу даної методики покладений поділ галузей на:

- конкурентоспроможні галузі на внутрішньому і/чи зовнішньому ринках;
- галузі, що можуть стати конкурентоспроможними протягом найближчих п'яти років;
- галузі, що не стануть конкурентоспроможними ніколи.

Згідно цієї методики основною ознакою конкурентоспроможності продукції даної галузі є порівняння ціни національного виробника і ціна конкурента (додаток А). Так, діаграма враховує випуск одного продукту декількома національними виробниками за ціною 60 дол., що включає 20% тариф та ціну світового ринку (ЦСР) - 50 дол. за штуку. Ціна конкурентів (ЦК) складає 40 дол. - тобто є на 20% нижче від ЦСР. Тому, на останню ціну варто орієнтуватися при зміні рівня тарифів, коли імпортні продукти підуть з національного ринку. Це загальний приклад: у випадку, коли імпорт, що обмежений декількома країнами, такий малюнок не завжди відбиває торгову ситуацію в країні. У цьому випадку ціна встановлюється на рівні, визначеному найбільш вагомими торговими партнерами, що позначені на малюнку як ЦК. У такому випадку фірми (J-P) є конкурентоспроможними і можуть витримати зниження тарифів, водночас як фірми (H-I) мають середній рівень цін, а фірми (A-G) виживають завдяки захисту тарифу.

Виходячи з приведеної вище методики, підприємствам, що належать до першої категорії, тарифна підтримка не потрібна, зниження відповідних тарифів може бути введено з моменту вступу чи протягом наступних одного-двох років. Для потенційно конкурентоспроможних галузей може бути обговорена відстрочка зниження тарифного захисту на 3-5 років, а для групи безнадійних неконкурентоспроможних підприємств може бути визначений термін зниження тарифного захисту (5 і більш років) для реструктуризації даних галузей.

Разом з тим, приведена вище методика побудови переговорів щодо тарифних і нетарифних поступок, на нашу думку, є найбільш прийнятною для продукції з ціновими конкурентними перевагами, але не враховує домінування нецінових конкурентних переваг, тобто коли ціна на товар не має вирішального значення.

У свою чергу, ми пропонуємо методику побудови переговорів щодо тарифних і нетарифних поступок для товарів з неціновими конкурентними перевагами в рамках переговорів що вступу України до СОТ.

В основу, пропонованої нами методики, покладене комплексне визначення конкурентоспроможності, що було запропоноване нами у першому розділі даного дослідження.

З метою визначення можливих тарифних знижок і термінів зниження тарифів на ці товари їхня конкурентоспроможність, на нашу думку, доцільно розглядати в наступних аспектах:

I. Можливість технічного вдосконалення даного товару, додання йому нових якостей, розробка нового товару в даній галузі.

Даний аспект, на нашу думку, характеризується такими показниками як:

- 1) Обсяг національних науково-технічних розробок і винаходів у даній галузі.
- 2) Частота появи нових вітчизняних розробок і винаходів у даній галузі.
- 3) Забезпечення даної галузі науково-технічними кадрами.

II. Здатність національного виробника виробляти вдосконалений або новий товар.

Даний аспект, у свою чергу, можна характеризувати наступними показниками:

- 1) Можливість впровадження науково-технічних розробок у виробництво.
- 2) Забезпечення виробництва вдосконаленого чи нового товару високоякісним передовим виробничим устаткуванням.
- 3) Забезпечення виробництва вдосконаленого чи нового товару високоякісною і доступною за ціною сировиною.
- 4) Ефективності функціонування галузей, що забезпечують виробництво вдосконаленого чи нового товару, виробничим устаткуванням і сировиною.
- 5) Забезпечення виробництва вдосконаленого чи нового товару висококваліфікованим персоналом.

III. Здатність держави створювати сприятливі умови в країні для розробки і виробництва конкурентоспроможного товару. Ці умови характеризуються такими показниками, як достатнє фінансування науково-технічних розробок і ступінь доступу національних виробників до виробничих ресурсів.

З метою вироблення рекомендацій щодо тарифних знижок і термінів зниження тарифу для конкретних груп товарів, доцільно:

1. Проаналізувати наявність приведених вище факторів у виробництві товарів. При цьому кожній групі факторів варто надати певну шкалу очок, у залежності від впливу кожної з груп факторів на конкурентоспроможність товару, що аналізується.

На нашу думку, найбільшим впливою є перша група факторів, який умовно можна надати "вилку" 11-15 очок. У свою чергу, другій, менш значимій, групі факторів можна надати "вилку" від 5-10 очок. Третій групі умовно надається "вилка" від 1-4 очок. Кількість очок, що надається кожному фактору, знижується мірою зменшення наявності кожного фактора даної групи у виробництві визначеного товару. Сума очок буде формальною й умовною оцінкою конкурентоспроможності національної продукції.

2. Порівняти конкурентоспроможність національного продукту (у вигляді суми очок) з конкурентоспроможністю закордонного аналогу, що був оцінений за наведеною вище системою.

Продемонструємо запроповану методику (таблиця 3.1) на прикладі оцінки конкурентоспроможності окремих національних товарів. Варто підкреслити, що оцінка наявності тих чи інших конкурентних переваг умовна, тому що реальна їхня оцінка є закритою інформацією відповідних міністерств.

Таблиця 3.1

Оцінка конкурентоспроможності національного товару

	Очки										Сума очок
	Фактори першої групи (11-15)			Фактори другої групи (5-10)					Фактори третьої групи (1-4)		
	Обсяг національних науково-технічних розробок	Частота появи нових вітчизняних розробок	Забезпечення науковими кадрами	Можливість впровадження науково-технічних розробок у виробництво	Забезпечення виробництва високоякісним виробничим	Забезпечення виробництва високоякісною сировиною	Ступінь ефективності функціонування підтримуючих галузей	Забезпечення виробництва високоякісним персоналом	Фінансування науково-технічних розробок	Ступінь доступу національних виробників до виробничих ресурсів	
Важке верстатобудування	15	13	15	10	7	6	6	8	3	2	85

Продовження табл. 3.1.

Авіабудування	15	15	15	10	8	6	8	10	3	2	92
Медичне обладнання	14	13	14	8	7	6	6	7	2	2	79
Автомобілебудування	11	11	11	7	7	6	7	10	3	3	76
Фармацевтія	11	11	11	6	6	6	6	8	2	2	69

Для порівняння конкурентоспроможності національної продукції з зарубіжними аналогами природно застосувати дану методику для аналізу конкурентоспроможності зарубіжного аналогу, що надана у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка конкурентоспроможності зарубіжного аналога

Товар	Очки											Сума очок зарубіжного товару	Сума очок національного аналогу
	Фактори першої групи (11-15)			Фактори другої групи (5-10)					Фактори третьої групи (1-4)				
	Обсяг національних науково-технічних розробок	Частота появи нових вітчизняних розробок	Забезпечення науковими кадрами	Можливість впровадження науково-технічних розробок у виробництво	Забезпечення високоякісним виробничим устаткуванням	Забезпечення виробництва якісною сировиною	Ступінь ефективності функціонування підтримуючих галузей	Забезпечення виробництв високоякісним персоналом	Фінансування науково-технічних розробок	Ступінь доступу національних виробників до виробничих ресурсів			
Важке верстатобудування	13	13	11	9	10	9	9	10	4	4	73	85	
авіабудування	12	11	11	9	10	9	9	10	3	3	89	9	

												2
Продовження табл. 3.2.												
Медичне обладнання	11	11	11	6	7	7	7	6	2	2	70	7 9
Автомобілебудування	15	15	15	9	9	10	9	9	3	3	97	7 6
Фармацевтія	12	12	12	7	8	8	8	9	3	3	82	6 9

Дана методика, на нашу думку, дає низку переваг при виробленні позиції України щодо тарифних знижок:

1. Дозволяє визначити галузі, за якими на сучасному етапі переговорів, можливі нульові тарифні ставки і приєднання до нульових ініціатив: за умови, що формальна оцінка конкурентоспроможності національної продукції даних галузей вище формальної оцінки конкурентоспроможності закордонного аналога.

2. Дозволяє визначити галузі, що потребують у тимчасовій підтримки з боку держави: у випадку, якщо формальна оцінка конкурентоспроможності національної продукції виявиться дорівнює або трохи нижче (у межах 1-3 очок) формальної оцінки конкурентоспроможності закордонного аналога.

3. Детальний розгляд факторів конкурентоспроможності національного продукту й аналіз їхньої наявності дає можливість намітити шляхи підвищення конкурентоспроможності національного товару за рахунок нарощування відсутніх факторів.

4. Це, у свою чергу, дозволяє визначитися з термінами поступового зниження тарифного захисту, що повинні відповідати періоду нарощування конкурентних переваг у виробництві тих чи інших товарів.

Особливою проблемою при побудові переговорів є зниження тарифів на товари, що не є конкурентоздатними на національному, а вже тим більше на світовому ринках.

Варіантами рішення подібної проблеми є високий рівень тарифного захисту, або, що нам здається більш реальним, поступове зниження рівня тарифного захисту. У процесі переговорів варто дійти згоди про досить тривалі терміни поступового переходу на більш низькі тарифи в Україні. Розмінною картою в цьому питанні можуть стати угоди про технічні норми, санітарні і фітосанітарні заходи. Варіантами

тактик переговорів щодо зниження тарифів на недостатньо ще конкурентну національну продукцію можуть бути:

1. Остаточне визнання національних норм країн-експортерів чи міжнародних норм з технічних, санітарних і фітосанітарних стандартів в обмін на визнання високого рівня тарифу (орієнтовно 15% - тарифний пік) на недостатньо ще конкурентоспроможну продукцію.
2. Первісне визнання національних норм експортерів чи міжнародних норм з технічних, санітарних і фітосанітарних стандартів в обмін на визнання високого рівня тарифу на недостатньо ще конкурентоспроможну національну продукцію, але з наступним поступовим посиленням даних норм одночасно з поступовим зниженням тарифу і доведенням його до 5% рівня.

Ще однією проблемою є приєднання України до, так названих, секторальних ініціатив.

На сучасному етапі Україна планує приєднатися до так названих "нульових секторальних ініціатив", тобто домовленостей щодо взаємного скасування ввізних мит на чітко визначені товари: хімічні товари, сталь, іграшки, деревина, текстиль і одяг, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарське устаткування, меблі, будівельна техніка, наукове і технічне устаткування, цивільна авіація, дистилюваний спирт, пиво, насіння соняшnikової олії, риба.

В даний час на значну кількість перерахованих вище товарів пільгова ставка ввізного мита Митного тарифу України є порівняно високої. Наприклад, пільгові ставки мита на істотну кількість видів папера і виробів з нього складає 25%, а на досить різноманітний асортимент меблів - коливається в діапазоні від 15% до 25%. Пільгові ставки мита на різноманітні типи тракторів для сільськогосподарських робіт коливаються від 10% до 25%. З іншого боку, значна кількість національних товарів все ще істотно уступають щодо показників своєї конкурентоспроможності іноземним аналогам, а радикальне поліпшення їхньої якісних, цінових й інших споживчих характеристик можливо лише в порівняно віддаленій перспективі. Таким чином, приєднання України до вищезгаданих ініціатив (яке планується здійснити в 2004 - 2010 роках) може відчутньо шкідливо вплинути на стан національної

економіки і викликати посилення в ній тенденцій спаду виробництва, зростання дефіциту торгового балансу і Державного бюджету.

З огляду на вищевикладене, на думку окремих вчених [184] доцільно провести всеосяжне дослідження з метою визначення принаймні основних недоліків і переваг участі України в зазначених секторальних ініціативах. Це дослідження повинне передбачати аналіз широкого спектра можливих наслідків прийняття Україною рішення щодо приєднання до кожній подібній ініціативи. Так, повин бути врахований вплив такого рішення на стан і перспективи розвитку національних продуцентів відповідного товару з погляду як посилення конкуренції на внутрішньому ринку, так і розширення можливостей експорту цієї продукції. Повинний також бути врахованим позитивний ефект від скасування ввізного мита на зазначену продукцію (особливо ту, що має виробниче призначення) у плані зменшення внутрішніх цін на неї, а також вплив рішення, про яке йдеться, на динаміку обсягу бюджетних надходжень.

У свою чергу, ми пропонуємо методику:

1. вибору секторальних ініціатив, до яких Україні було б доцільно приєднатися;
2. визначення термінів приєднання України до окремих секторальних ініціатив.

У рамках запропонованої нами методики, секторальні ініціативи (до яких Україна збирається приєднатися) варто розділити на кілька груп за якісною ознакою:

1. Сировинна група і товари з невеликою часткою доданої вартості: деревина, текстиль, кольорові метали, папір, дистильований спирт, насіння олійних культур, риба.
2. Товари споживчого призначення з ціновими конкурентними перевагами: іграшки, одяг, меблі, пиво.
3. Товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами: "хімічна гармонізація", фармацевтичні препарати, сільськогосподарська техніка, будувальна техніка, наукове і медичне устаткування, цивільна авіація.

Треба відмитити, що йдеться не тільки про товари кінцевого споживчого вжитку (наприклад, іграшки, одяг, меблі, пиво), але і про комплектуючі та сировину для виробництва технологічної проодукції (деревина, текстиль, кольорові метали, папір, дистильований спирт). Таким чином, приєднання до цих угод є передусім стимулювання збільшення кількості підприємств складального типу [185] та підвищує конкурентоспроможність національної продукції.

У рамках кожної групи варто виділити ряд параметрів, згідно з яким, можливе ухвалення рішення щодо доцільності приєднання до перерахованих ініціатив і термінів такого приєднання.

Так, основним параметром доцільності приєднання до першої групи секторальних ініціатив, на нашу думку, є: по-перше, наявність або відсутність на внутрішньому ринку сировини для національних переробників; по-друге, доступна ціна і прийнятна якість сировини.

Основним параметром доцільності приєднання до другої групи секторальних ініціатив є переважно ціна товарів (у рамках даної групи ініціатив) і в меншому ступені новизна й унікальність товарів даної групи, тому що вони є товарами масового споживання. Методика оцінки цінових конкурентних переваг приведена вище [183]; на нашу думку, визначним фактором такої оцінки є рівень конкуренції на внутрішньому ринку серед національних виробників.

Методика оцінки конкурентоспроможності товарів, що входять до третьої групи ініціатив, а, отже, доцільності і термінів приєднання до секторальних ініціатив третьої групи приведена нами вище.

На даному етапі, на нашу думку, Україна може приєднатися до наступних секторальних ініціатив:

- сировина, що необхідна для національного переробника: сталь, деревина, папір;
- товари споживчого призначення з високим ступенем конкуренції серед національних виробників: одяг, пиво, насіння олійних культур;

- товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами: "хімічна гармонізація", сільськогосподарська і будівельна техніка, наукове і медичне устаткування.

3.2. Організаційно-економічний механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності товару засобами митно-тарифного регулювання в Україні

В умовах розширення міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, стає актуальним питання імпорту якісних і доступних за ціною окремих факторів (компонентів) для національного виробництва і підвищення на цій основі конкурентоспроможності національної продукції. Виходячи з табл. 2.5. і аналізу, приведеного в пункті 2.2., на нашу думку, такими факторами є сировина і виробниче устаткування при виконанні тарифом фіскальної функції.

З метою розробки компонента підвищення конкурентоспроможності національного товару через полегшення доступу до імпортного компоненту, розглянемо імпортний компонент з позиції митної логістики: ціна товару та митні платежі і дозвільні документи при перетинанні митного кордону [186].

Базовим при здійсненні зовнішньоекономічної угоди і при митному оформленні вантажу є поняття «фактурної вартості»: це вартість товару, що фактично сплачена чи повинна бути сплачена і вказується в рахунку-фактурі. Фактурна ціна є базовим поняттям тому, що на її основі визначається митна вартість вантажу.

На основі митної вартості нараховуються митні платежі, що сплачуються експортером або імпортером при перетинанні товаром митного кордону [187].

$$\text{Митний збір} = \text{Митна вартість} \times \text{ставка митного збору} \quad (3.1)$$

$$\text{Мито} = (\text{Митна вартість} + \text{митний збір}) \times \text{ставка мита} \quad (3.2)$$

$$\text{Акцизний збір} = ((\text{Митна вартість} + \text{митний збір} + \text{мито}) : (100 - \text{ставка акцизного збору})) \times \text{ставка акцизного збору} \quad (3.3)$$

$$\text{Податок на додану вартість} = (\text{митна вартість} + \text{мито} + \text{акцизний збір}) \times \text{ставку ПДВ} \quad (3.4)$$

Таким чином, митна вартість є підставою нарахування основних митних платежів (митного збору, мита й акцизу), що, у свою чергу, є базою для нарахування податку на додаткову вартість.

Виходячи з формули (3.4), можна зробити висновок про те, що процедура сплати ПДВ на імпорتنі вироби в Україні носить явно дискримінаційний характер у порівнянні з вітчизняними товарами. Це виявляється в тому, що крім митної вартості ПДВ нараховується на мито й акциз. За таких умов проблема оптимізації ввезення імпортних складових для національного виробництва стає ще більш актуальною.

Чітко уявляючи можливості оптимізації ввезення імпортного компоненту, дамо порівняльну характеристику і проаналізуємо митно-тарифну складову окремих операцій у плані підвищення конкурентоспроможності національної продукції (Додаток В).

Імпорт товарів у розібраному вигляді, тобто кодування згідно з ТН ЗЕД кожної складової частини готового виробу як напівфабрикати, є одним з методів оптимізації митної вартості як бази нарахування митних платежів, і, у кінцевому рахунку, суми митних платежів. Дана схема оптимізації митної вартості готового виробу, на нашу думку, дозволяє:

- по-перше, увозити товари в розібраному виді як напівфабрикати, що дозволяє: зменшити митну вартість увезеного виробу, як бази нарахування митних платежів, і скоротити суму мита, що нараховано за неї, у рамках режиму ескалації тарифу. У наслідок цього, ввіз виробу в агрегованому стані є набагато дешевше, ніж ввіз готового виробу у зібраному вигляді;
- по-друге, дана схема в окремих випадках дозволяє уникнути платежів акцизних зборів, якщо даний компонент товару як напівфабрикат не підпадає у підакцизну групу.

Таким чином, дана схема, за підрахунками практиків, дозволяє скоротити сплату митних податків приблизно на 30%.

Необхідність появи митного режиму "митний склад", обумовлена тим, що за умов високих ставок мита, акцизів, скасування пільг при оподатковуванні, твердість контролю надходження у бюджет митних платежів в Україні значно звузили можливість маневрування легальному бізнесу. Митний склад – це митний режим, відповідно до якого завезені через межі митної території товари зберігаються під митним контролем без стягування податків і зборів і без застосування до них у період збереження мір нетарифного регулювання й інших обмежень. При цьому, на митному складі митними органами дозволені операції з підготовки товарів до продажу: дріблення партій, сортування, упакування, переупакування, маркування. Заявивши, усю партію однією вантажною митною декларацією, і сплативши 15 доларів США, імпортер має можливість робити митне очищення, у міру необхідності невеликими партіями. Це має особливо важливе значення для таких товарів як сировина і виробниче устаткування при застосуванні до них фіскальної функції тарифу, тому що зробивши митне очищення невеликої партії такого товару, національний виробник має можливість скоротити витрати по сплаті можливого банківського відсотка, зменшити терміни і підвищити ефективність обороту капіталу. Безсумнівно, використання режиму митного складу буде позитивно впливати на підвищення конкурентоспроможності національної продукції.

Розглянемо митну складову операцій з ввезення товарів виробничого призначення у якості іноземної інвестиції.

Потреба економіки України у закордонних інвестиціях, крім інших причин, обумовлена гострою необхідністю технічної і технологічної модернізації, як самого виробництва, так і всієї ринкової і соціальної інфраструктури шляхом імпорту сучасних технологій, машин і устаткування.

В українській практиці питання іноземного інвестування можна розглядати через призму істотних пільг по оподатковуванню, що практично стали використовуватися учасниками торгових операцій.

Система податкових пільг з початку 1990-х років трансформувалася в напрямку поетапного звуження.

Перший етап 1992-1994 роки: спеціальні податкові пільги для іноземних інвесторів на цьому етапі містять у собі: звільнення від податку на прибуток; пільги по митних платежах: безподатковий вивіз товарів з України, а також безподатковий увіз.

Другий етап 1995-1996 роки: на цьому етапі держава проводить обмеження і скасування пільг по податку на прибуток. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року [188] припинив надання «податкових канікул» спільним підприємствам, зареєстрованим після 1 січня 1995 року.

Третій етап 1996 рік – на теперешній час: залишилося дві пільги:

- з ввізного мита при ввезенні основних фондів;
- податок на додану вартість при формуванні статутного фонду підприємства.

Дані пільги з ввезення устаткування задля створення СП стимулюють, по-перше, виробничу діяльність як таку, по-друге, створюються умови для виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок, насамперед, зменшення собівартості продукції, тому що споконвічно надається можливість внесення в статутний фонд СП високоякісного і високотехнологічного устаткування на пільгових умовах. Система пільг для іноземних інвесторів зазначена в табл. 3.3.

Насамперед, виникає необхідність визначити коло товарів, що користаються при ввезенні пільгами.

Товари, щоввезені з наданням пільг, повинні мати ознаки, що дозволяють визначити їхні як основні фонди в розумінні пункту 8.2. статті 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [188], а саме:

- мати матеріальний характер і вартісну оцінку;
- бути придатними для використання в господарській діяльності більш року;
- переносити свою вартість на вироблений продукт вроздріб (амортизуватися).

Таблиці 3.3

Система пільг для іноземних інвесторів в Україні

Пільга	У яких випадках надається	На яких умовах можна скористатися цією пільгою
Звільнення від обкладання ввізним митом	1. При увозі в Україну устаткування (крім товарів, призначених для реалізації й особистого споживання) як внесок іноземного інвестора в статутний фонд підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - реєстрація підприємства з іноземними інвестиціями; - зарахування інвестиції на баланс підприємства; - державна реєстрація іноземної інвестиції; - невідчуження інвестиції протягом трьох років (крім випадку зворотного вивозу за кордон).
	2. При увозі в Україну майна з метою інвестування на підставі інвестиційного договору (крім товарів призначених для реалізації й особистого споживання)	Пільга використовується на перерахованих вище умовах з тією відмінністю, що державної реєстрації підлягає не підприємство, а інвестиційний договір
Звільнення від податку на додану вартість	Тільки при ввезенні основних фондів для передачі у статутний фонд юридичної особи (крім підакцизних товарів).	<ul style="list-style-type: none"> - Реєстрація підприємства з іноземними інвестиціями; - зарахування інвестицій до складу основних фондів підприємства; - одержання іноземним інвестором корпоративних прав; - цільове використання для формування цілісного майнового комплексу.

За винятком основних фондів, всі інші операції по передачі матеріальних активів у статутний фонд юридичної особи обкладаються податком на додану вартість. Іноземна інвестиція в статутний фонд підприємства у вигляді виробничого устаткування з запасними частинами до нього буде обкладатися ПДВ у такий спосіб: саме устаткування не є об'єктом оподаткування, оскільки відноситься до основних фондів підприємства; але запасні частини, вузли і деталі цього устаткування є вже не основними фондами, а виробничими запасами. Тому при передачі (увозі) у статутний фонд цієї частини інвестиції (запасних частин до устаткування) уже виникає об'єкт для оподаткування на додану вартість.

Таким чином, звільнення від сплати ввізних податків при товарному інвестуванні в Україну поширюються тільки на основні фонди. З погляду податкового законодавства інвестиційна діяльність, що користується пільгами, обмежується тільки виробничою сферою.

Пільга з ПДВ, що застосовується до внесків іноземного інвестора в статутний фонд юридичної особи, обумовлена метою формування цілісного майнового комплексу, що Закон України «Про податок на додану вартість» [189] трактує як активи, сукупність яких забезпечує ведення окремої підприємницької діяльності на постійній і регулярній основі не менш 12 місяців.

Область дії пільги з ввізного мита, наданої в рамках спільної інвестиційної діяльності за договором (контрактом) без утворення юридичної особи, обмежується виробничою кооперацією, спільним виробництвом чи іншою діяльністю для досягнення загальної господарської мети.

Деякі тонкощі українського законодавства вказують на те, що скористатися податковими пільгами може далеко не кожен інвестор. Перше обмеження стосується тарифних пільг. Пільга по сплаті ввізного мита поширюється тільки на ту частину інвестованих товарів, що належить іноземному інвестору. Інвестиція резидента України пільгою, на жаль, не користується. Тому специфікація інвестованих товарів повинна бути чітко розподілена між резидентом і нерезидентом (у кількісному і вартісному виразі).

Крім того, інвестиційні контракти (договори про спільну інвестиційну діяльність без утворення юридичної особи) можуть бути тільки з іноземними юридичними особами. Інвестиційні угоди за участю фізичних осіб – нерезидентів не проходять обов'язкової державної реєстрації в Україні, що, у свою чергу, унеможливорює одержання митних пільг. Причому, Закон України «Про режим іноземного інвестування» [190] такого обмеження по колу осіб не містить. Однак, як це часто трапляється в нашій країні, підзаконні акти – Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора» від 30 січня 1997 року №112 [191] і Наказ Міністерства зовнішньоекономічних

зв'язків і торгівлі України «Про міри МЗЕСторга по забезпеченню виконання постанови Кабінету Міністрів України від 3.01.97 № 112» від 20 лютого 1997 року №125 [192] – продемонстрували дуже специфічний підхід. У цих актах у якості одного з необхідних основ державної реєстрації інвестиційних контрактів вимагаються документи про реєстрацію іноземної юридичної особи, що можна трактувати як заборона на участь іноземних фізичних осіб в інвестиційних контрактах.

Аналіз діючого українського законодавства дозволяє також установити тимчасові рамки інвестиційної діяльності, у межах яких вона одержує пільги. Термін, на який полягає установчий договір чи контракт про спільну інвестиційну діяльність з іноземним інвестором, повинен бути більш ніж трирічним. Такий висновок впливає, знову ж, з того, що інвестиційні товари одержують звільнення від увізного мита за умови невідчуження товарної інвестиції протягом трьох років.

Резюмуючи усе вище сказане, можна зробити низку висновків.

По-перше, слід зазначити, що надання пільг ввезення товару у якості інвестиції спрямоване, насамперед, на стимулювання операцій увозу виробничого устаткування.

По-друге, основні пільги ввезення устаткування для створення СП стимулюють, по-перше, виробничу діяльність, як таку; по-друге, створюються умови для виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок зменшення її собівартості, тому що первісно надається можливість внесення у статутний фонд СП устаткування на пільгових умовах; по-третє, якість продукції, що випускається - передбачається, що продукція буде вироблятися на високоякісному і високотехнологічному устаткуванні, знову таки, за рахунок зниження собівартості ввезеного устаткування.

Існуюча практика обмеження одержання митних пільг включає в себе як позитивні, так і негативні моменти.

До позитивних, на наш погляд, можна віднести те, що пільгами користаються винятково основні фонди, використані більш одного року, і не підпадає під пільговий режим устаткування, завезене в Україну з метою його подальшого

продажу. Дана умова, на наш погляд, повинна сприяти стимулюванню виробничої діяльності і виробництву конкурентоспроможної продукції.

Окремі обмеження містять у собі негативні моменти, що можуть згубно відбитися на товарному інвестуванні, зменшенні випуску національної конкурентоспроможної продукції і здатні призвести до зловживань у цій сфері.

По-перше, у режимі імпорту виробничого устаткування в якості іноземного товарного інвестування не передбачена шкала пільги на ввіз устаткування в залежності від терміну створення і виробництва даного устаткування.

Відсутність такої шкали може призвести до того, що морально застаріле обладнання буде ввозитися на аналогічних умовах, що і сучасне устаткування. Таким чином, на нашу думку, необхідно установити шкалу тарифних пільг по ввезенню виробничого устаткування в залежності від термінів амортизації подібного устаткування.

По-друге, відсутність пільг ввезення запчастин, що комплектують, вузлів і деталей для основних фондів може викликати, у кращому випадку, зменшення конкурентоспроможності продукції як за рахунок собівартості в зв'язку з відсутністю пільг і ввезенню менш якісного устаткування, а в гіршому, припинення ввезення виробничого устаткування.

Третім, негативним моментом, що таїться в практиці обмеження пільг по ввезенню основних фондів, є те, що подібні пільги не поширюються на українських резидентів. Подібне обмеження може викликати створення фіктивних іноземних фірм-нерезидентів України і бути зайвим стимулом для витоку капіталу з країни за рубіж.

Четвертим, обмеженням, що містить у собі небезпеку, є бюрократизм при оформленні пільг на ввіз устаткування, і та обставина, що пільгою може користатися тільки іноземна юридична особа, що, у свою чергу, затримує розвиток виробництва.

Загалом, слід зазначити, що у введенні пільг саме при ввезенні устаткування й у суворій адресності подібних пільг можна доглянути позитивну тенденцію стимулювання конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Розглянемо митну складову ввезення і вивозу товарів у вільні економічні зони. Вільні зони створюються переважно для активізації зовнішньої торгівлі, полегшення виходу національних виробників на світовий ринок [193]. З позицій стимулювання конкурентоспроможності національного товару можна виділити наступні завдання створення ВЕЗ: по-перше, модернізацію промисловості; по-друге, освоєння передових технологій; по-третє, підвищення кваліфікації працюючих; і, нарешті, насичення внутрішнього ринку товарами.

У ВЕЗ в Україні встановлюється режим спеціальної митної зони. Відповідно до цього режиму в ВЕЗ існує наступний порядок ввезення (вивозу) товарів і інших предметів:

а) у випадку ввезення товарів та інших предметів (крім підакцизних товарів) через межі митної території України на територію ВЕЗ для використання на цій території ввізне мито і ПДВ не стягуються;

б) у випадку вивозу товарів і інших предметів, зроблених цілком, чи досить перероблених у ВЕЗ, з території цієї зони за межі митної території України ввізне мито й акцизний збір з цих товарів не стягуються, а ПДВ стягується по нульовій ставці.

в) у випадку вивозу за кордон митної території України з цієї зони, товарів і інших предметів, що попередньо були завезені через межі митної території України на територію ВЕЗ, ввізне мито, ПДВ і акцизний збір не стягуються;

г) у випадку вивозу товарів і інших предметів (крім підакцизних товарів) з митної території України на територію ВЕЗ ввізне мито не стягується, ПДВ стягується по нульовій ставці;

Крім вищевказаних пільг, у митну вартість товарів та інших предметів, попередньо завезених через межі митної території України на територію ВЕЗ, не включається вартість послуг з перевантаження, збереження товарів, їхній доробці, сортуванню, упакуванню і т.д., здійснених на території ВЕЗ. Зазначені послуги не підлягають обкладанню ПДВ, що зменшує базу можливого нарахування акцизу.

Крім того, імпорт суб'єктами підприємницької діяльності для потреб власного виробництва на території ВЕЗ і експорт товарів, цілком зроблених чи досить

перероблених у ВЕЗ, не підлягає ліцензуванню і квотуванню, якщо інше не встановлене міжнародними договорами України.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити ряд висновків.

По-перше, дана оптимізаційна схема дає досить широкі можливості для зменшення митних платежів при ввезенні в ВЕЗ за рахунок як зменшення бази нарахування митних платежів, так і за рахунок самого режиму нарахування платежів. Таким чином, мінімум - товар майже цілком звільняється від сплати митних платежів, крім митного збору, максимум – сплачується акцизний і митний збори.

По-друге, даний режим поширюється на всі товари, а не тільки на виробничі фонди, як у випадку з товарним інвестуванням.

Разом з тим, на нашу думку, варто диференціювати умови ввезення на територію ВЕЗ сировини та комплектуючих, виходячи з можливості ввезенню даної сировини і комплектуючих з національної території України.

На нашу думку впливає:

- увести безмитний увіз на територію ВЕЗ виробничого устаткування і сировини належної якості, за умови його відсутності в Україні;
- ввести імпортне мито на ввіз сировини на територію ВЕЗ, за умови наявності даної сировини належної якості на території України.

Виходячи з вище зазначеного, можна зробити висновок про те, що пільги при ввезенні основних фондів і комплектуючих для виробництва, а також сировини (за умови її відсутності на території України) на територію ВЕЗ будуть спрямовані на створення умов для виробництва висококонкурентоспроможних товарів.

Підсумки розгляд митно-тарифної складової різних операцій по ввезенню імпортного компонента для національного виробництва можна звести в табл. 3.4.

Таблиці 3.4

Основні характеристики операцій по ввезенню імпортного компоненту

Товар	Вид операції по ввезенню імпортного компоненту	Характеристика митної складової	Недолік у застосуванні даного виду операції
Напівфабрикати, устаткування	Імпорт у розібраному вигляді	Увіз готової продукції по складовим частинам і оплата мита і ПДВ як при ввезенню напівфабрикату	Немає недоліків
Сировина, напівфабрикати, устаткування	Імпорт у режимі "митний ліцензійний склад"	Декларування цілої партії товарів в одній митній декларації при ввезенні на ліцензійний склад з оплатою встановленої суми не залежно від розмірів партії самого товару, характеру товару і його митної вартості. Оплата митних платежів у міру випуску продукції у вільний обіг	Неможливість знизити саму суму митних платежів, а тільки розтягти її в часі
Устаткування	Імпорт продукції як іноземну інвестицію.	Одержання пільг сплати мита і ПДВ.	Неможливість одержання митних пільг при ввезенню як інвестицію сировини і напівфабрикатів
Сировина, напівфабрикати, устаткування	Імпорт продукції у вільну економічну зону (ВЕЗ) та території пріоритетного розвитку (ТІР).	Одержання пільг при формуванні митної вартості, з сплати мита та ПДВ.	Неможливість одержання митних пільг при ввезенню товарів на інші території
Сировина напівфабрикати та устаткування.	Імпорт товарів із країн що підписали Угоду про вільну торгівлю.	Одержання пільг з сплати мита і ПДВ при дотриманні визначених умов.	Неможливість одержання митних пільг при недотриманні визначених правил.

При цьому простежується визначена закономірність: чим вищий ступінь обробки товарів, тим різноманітніші варіанти операцій по ввезенню імпортного компоненту. Тому основне питання складається в ефективності використання кожного з видів операцій.

Варто додати, що оптимізаційні схеми можуть носити і незаконний характер. Причиною цього, є необґрунтовано завищені ставки імпортного мита, що робить

більш вигідним відхід імпорту в тінь. Основним інструментом висновку імпорту в тінь є ряд схем відхилення від сплати чи заниження митних сплат. Найбільш розповсюдженими з них є:

1. Недостовірне декларування товарів: підбір однакового за функціональному призначенні товару зі схожим класифікаційним кодом ТН ВЕД, але з різними ставками оподаткування.
2. Ввіз товарів за фальсифікованими документами [194, 195, 196].

Як бачимо згідно з табл. 3.4 використання кожного з видів операцій ввезення імпортного компонента, можливо досягти визначеної величини оптимізації вартості імпортного компонента (додаток Г). При цьому можна зробити низку висновків.

Незважаючи на те, що неможливо використовувати усі види операцій у єдиному комплексі (та при одиничних постачаннях сума оптимізації може здаватися незначною), при револьверних та великих постачаннях при використанні подібних оптимізаційних схемах можливо заощаджувати значні суми засобів.

Застосування оптимізаційних схем при проведенні операцій постачання імпортного компонента для вітчизняного виробництва безпосередньо впливає на конкурентоспроможність кінцевого вітчизняного продукту на національному і світовому ринку як у ціновому, так у якісних аспектах.

Аналізуючи вплив оптимізаційних схем на ціновий аспект - зниження вартості імпортного компонента через оптимізацію операцій його постачання безпосередньо впливає на вартість кінцевого продукту.

У неціновому аспекті, застосування оптимізаційних схем дозволяє постачати більше високоякісне імпортний компонент, при цьому не збільшуючи вартість кінцевої вітчизняної продукції.

Таким чином, відмінність митно-тарифної складової з окремих видів діяльності від митно-тарифної складової звичайних операцій по імпорті товарів, а тим більше наявність тіньових схем ввезення товару свідчить про недосконалість інструменту митно-тарифного регулювання і необхідності подальшого його удосконалення.

Окремі українські фахівці [184] пропонують наступний варіант вдосконалення митно-тарифного регулювання, що містить наступні аспекти.

1. Необхідність оперативного корегування рівня ставок імпортного митного тарифу в залежності від змін кон'юнктури і цін на світовому ринку.

Відсутність адекватної реакції країни-імпортера на зміни кон'юнктури і цін світових ринків шляхом оперативного корегування ставок ввізного мита може значною мірою сприяти погіршенню стану її економіки. За умов відчутного зниження рівня цін на визначений товар на світових ринках ставка ввізного мита на нього в країні-імпортері залишиться незмінною, та досить обґрунтовано можна викликати істотне зростання імпорту аналогічної продукції, підвищення конкуренції на внутрішньому ринку і погіршення фінансово-економічного становища вітчизняних продуцентів даної продукції.

2. Розробка організаційно-правового механізму оперативного корегування рівня ставок імпортного митного тарифу.

З метою оперативного реагування на зміни світових цін на товари необхідно розробити механізм оперативного корегування рівня ставок імпортного митного тарифу.

У цьому плані є доцільною розробка конкретних механізмів, використання яких дозволило б Верховній Раді належним чином і у відповідний термін змінювати ставки ввізного мита у випадку різких коливань цін на зовнішніх ринках. У першу чергу, доцільно передбачити на законодавчому рівні саму необхідність прискореного розгляду і врегулювання Митно-тарифною Радою, Кабінетом Міністрів і Верховною Радою питань корегування ставок ввізного мита на визначений товар у випадку різких і істотних змін кон'юнктури і цін світових ринків цього товару, а також визначити конкретні терміни такого розгляду і врегулювання. Необхідно також надати Кабінету Міністрів України право приймати рішення з питань внесення змін до ставок ввізного мита на відповідний товар при що вищевказани обставинах, частіше ніж один раз у рік. Водночас з метою забезпечення стабільності і передбачуваності правової бази України з митно-

тарифних питань необхідно в законодавчому порядку чітко визначити основні умови, за яких ставки ввізного мита можуть змінюватися більш ніж раз у рік.

3. Забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності інформацією про зміну ставок імпортного тарифу.

Для цього доцільна регулярна публікація в спеціально визначеному для цього офіційному державному виданні Митного тарифу України в повному обсязі, тобто з обліком внесених у нього змін. Крім того, необхідно передбачити наступні моменти. По-перше, частота публікацій національного Митного тарифу в повному обсязі (наприклад, 1 раз у рік) і назва офіційного видання, у якому ця публікація повинна здійснюватися. Доцільним вважається визначити таким виданням Офіційний вісник України. По-друге, необхідність розміщення на спеціальному сайті в мережі Інтернет електронної версії Митного тарифу України і відображення в ній в адекватний термін всіх змін і доповнень, що вносилися в документ. Це питання вже практично врегульоване, однак все ще існує необхідність оформлення в законодавчому порядку механізмів його рішення.

Слід зазначити, що підходи, подібні вище запропонованим, використовуються більшістю країн і угруповань світу. Щорічно в Офіційному журналі Європейського Союзу публікується повний текст митного тарифу цього угруповання на наступний календарний рік. Інформацію щодо чинної редакції митного тарифу ЄС можна знайти на відповідному сайті в мережі Інтернет. Таким чином, реалізація вищевказаної пропозиції буде сприяти наближенню системи тарифного регулювання імпорту України до загальновизначених світом принципів, що спрощують рішення завдання щодо прискорення інтеграції національної економіки у світове господарство.

У розглянутій вище концепції вдосконалення митно-тарифної політики можна відзначити, на нашу думку, ряд недоліків:

- по-перше, мова йде про регулювання імпорту товарів з ціновими конкурентними перевагами, але не приділено уваги регулюванню імпорту товарів з неціновими конкурентними перевагами;

- по-друге, основна увага зосереджена на захисті національного виробника неконкурентоспроможної продукції від конкуренції закордонних виробників. Однак, у даній концепції не зазначені заходи з створення, за допомогою митно-тарифного регулювання, сприятливих умов виробництва національної конкурентоспроможної продукції.

Для усунення недоліки, що наведенні вище пропозиції, запропанована наступна методика вдосконалення митно-тарифної політики. При встановленні ставок тарифів необхідно забезпечити оптимізацію економічно доцільних меж протекціонізму і фіскальних потреб [24]. Вирішення цієї проблеми стає основною умовою, забезпечення ефективного захисту внутрішнього ринку, сприяння доступу високоякісного імпорту, формування конкурентного середовища та оптимізації обсягів бюджетних надходжень з врахуванням:

- важливості імпорту даних товарів для функціонування і розвитку економіки та задоволення споживчих потреб населення;
- рівня використання виробничих потужностей та насичення внутрішнього ринку вітчизняною продукцією;
- рівня субсидування ввозу конкретних товарів;
- дефіцитності даного виду товарів, їх виробничого та соціального призначення;
- можливості освоєння та розширення внутрішнього виробництва продукції і важливості її для економічної безпеки держави;
- рівня монополізації внутрішнього ринку;
- конкурентоспроможності аналогічної вітчизняної продукції;
- перспектив внутрішнього та зовнішнього інвестування виробництва відповідних товарів;
- економічного становища країн, звідки надходять імпортні товари та належності цих країн до економічних угруповань.

Таким чином, ця методика більш направлена на посилення виконання тарифною політекою більш протекціоністської функції. Але остається незрозумілим необхідність врахування економічного становища країни, звідки надходять імпортні товари.

Інший варіант вдосконалення митно-тарифного регулювання з ціллю підвищення конкурентоспроможності національного товару був запропонован іншим українським фахівцем О. Гребельник [21]. Цій варіант запропонован у трьох схемах.

За **першою схемою** передбачається звільнення від мита й інших обмежень на ввезення виробничих ресурсів для визначених експортерів промислових товарів, що імпортують матеріали для виробництва на експорт і для внутрішнього ринку. Ця схема найбільш ефективна для великих підприємств, що здійснюють регулярні великі експортні поставки, відповідно, систематично потребують значних обсягів виробничих ресурсів. Дана сзема може бути реалізована за допомогою:

- використання схем спеціальних знижок;
- зворотних схем з компенсації виплаченого мита;
- схем тимчасового безмитного ввезення;
- системи звільнення від мит.

З адміністративної точки зору використання даних схем ускладнюється необхідністю створення ефективної системи контролю, що дала змогу отримувати фірмам-експортерам лише стільки ресурсів, скільки їм необхідно для виробництва експортної продукції. Такий підхід забезпечує певний рівень державних прибутків і перешкоджає домінуванню імпортних ресурсів на національному ринку, що завдавало б шкоди національному виробництву товарів. Дану проблему можна розв'язувати за допомогою розрахунків і застосування в повсякденній практиці відповідних технічних коефіцієнтів використання імпортних ресурсів для кожного із звичайних типів імпортної продукції.

Друга схема може бути запропонована для стимулювання експортної діяльності підприємства малого бізнесу, оскільки вони здійснюють експортні поставки нерегулярно і не потребують значних обсягів такого імпорту. У даному випадку доцільно створити систему часткової компенсації фактично сплачених сум мита або непрямих податків, яка б забезпечувала придбання експортерами потрібних імпортних ресурсів із уже зарахованим митом, за гарантії зворотного

одержання сум мита, замість того, щоб імпортували матеріали малими партіями або сплачувати мито.

Треття схема припускає один з варіантів безмитного імпорту для фірм-експортерів. Введення такої схеми має сприяти прискоренню поставок і відвантаженнь, а витрати з її використання не мають бути значними. Найбільш гнучким підходом для реалізації цієї схеми в Україні стало б виробництво експортних товарів з імпортних матеріалів під контролем митних служб. У цьому випадку передбачається поставка виробничих ресурсів і відвантаження продукції під жорсткою системою митного контролю.

На нашу думку, в запропанованих схемах є низка недолів. По-перше, виходячи з цих схем, здається що конкуренція між національними і іноземними виробниками існує виключно на експортних ринках, а на внутрішньому вона відсутня. Це підтверджується наданням тарифних пільг щодо постачанні імпортних ресурсів диференціюються в згідно ринком постачання кінцевої продукції - експортним або внутрішнім.

З цього положення впливає другий недолік схем, що запропановані вище - а саме наголос у наданні митних пільг у постачанні імпортних ресурсів саме виробникам-експортерам. На нашу думку, це може призвести до використання тьоневих схем постачання імпортних ресурсів виробниками, що постачають готову продукцію на внутрішній ринок.

Крім того, як свідчить досвід повернення ПДВ, здається дуже сумнівною можливість повернення імпортного мита.

На нашу думку, можливо погодитись с двома останніми методиками вдосконалення митно-тарифного регулювання імпорту, але слід внести низку важливих уточнень с метою покращення вже зроблених пропозицій.

По-перше, не слід розрізняти товари, що постачаються на експортний ринок, та товари, що постачаються на внутрішній ринки, тому, що на внутрішньому ринку існує жорстка конкуренція між національними і іноземними виробникам.

По-друге, інструменти митно-тарифного регулювання по-різному діють на імпорт товарів з яскраво вираженими ціновими і неціновими конкурентними перевагами.

По-третє, з висновку про різні функції митного тарифу при регулюванні імпорту різних товарів в залежності від ситуації, що склалася на внутрішньому ринку.

Таким чином, при розробці митно-тарифної політики варто виходити з:

1. Наявності конкурентних переваг товару і його місця у процесі виробництва і споживання;
2. Ступені конкуренцій на внутрішньому ринку цього товару
3. Цілей, що переслідує держава при регулюванні імпорту та експорту даного товару.

Основною метою митно-тарифної політики регулювання імпорту та експорту сировини є достатня наявність останньої для національного переробника в незалежності від напрямку подальшої реалізації готового виробу.

У випадку дефіциту сировини на внутрішньому ринку, внаслідок її природної відсутності, має сенс зменшення чи взагалі скасування мита з метою безперешкодного ввозу сировини для національних виробників та водночас посилення заходів нетарифного регулювання, зокрема групи заходів щодо допуску товарів на національний ринок за ознакою безпеки продукції для споживача.

У випадку недостачі сировини на внутрішньому ринку, внаслідок надмірного її експорту за рубіж, має сенс використовувати експортне мито на вивіз даної сировини за рубіж, а також імпортне мито на аналогічну зарубіжну сировину з метою переорієнтування потоків національної сировини на внутрішній ринок.

При тарифному регулюванні експорту-імпорту товарів з яскраво вираженими ціновими конкурентними перевагами, тобто споживчими товарами, основною функцією митного тарифу є захист національного виробника від зайвої іноземної конкуренції, або, навпаки, стимулювання конкуренції на національному ринку шляхом допуску іноземного виробника аналогічного товару на внутрішній ринок. Таким чином, основним критерієм встановлення рівня імпортного тарифу є ступінь

конкуренції на внутрішньому ринку, а, також, ступінь конкурентоспроможності національних виробників у порівнянні з іноземним виробником аналогічної продукції. Таким чином, у залежності від цілей, що переслідує уряд, митні тарифи на продукцію, що вироблена в умовах високої конкуренції на внутрішньому –ринку (одяг, кондитерські вироби) можуть бути як досить високими (фіскальна функція), так і досить низькими з метою додаткового стимулювання конкуренції.

Основним принципом митно-тарифного регулювання імпорту виробів з яскраво вираженими неціновими конкурентними перевагами (виробниче устаткування) є забезпечення національного виробника устаткуванням найвищої якості і за доступними цінами. На нашу думку, в арсеналі митно-тарифного регулювання імпорту таких товарів ввізне мито повинне поступове збільшуватися в залежності від давнини створення і випуску виробничого устаткування. Для устаткування, що вироблено в поточном році мито повинне бути мінімальним або зовсім скасовано. Крім того, державі варто ввести жорсткий контроль за якістю імпортованого устаткування з метою ввозу на безмитних умовах у країну тільки якісного і високотехнологічного устаткування. Остаточні рекомендації з побудови митно-тарифної політики з метою створення найбільш сприятливих умов для національного виробника можна звести в табл. 3.5.

Рекомендації, були зроблені вище, можливо використовувати і при побудові переговорів щодо тарифних знижок у процесі вступу України до СОТ як доповнення до наведеної раніше методикам.

Вдосконалення митно-тарифної політики України, як умови створення і підвищення конкурентоспроможності національного товару і продуцента, у процесі підготовки держави до вступу у Світову організацію торгівлі дозволить пом'якшити низку негативних наслідків для виробників від вступу в цю організацію:

1. Доступність джерел сировини і доступне у вартісному відношенні високотехнологічне виробниче устаткування внаслідок значного зниження митних тарифів дозволять виробляти конкурентоспроможну продукцію, а, отже, це дозволить національним виробникам бути готовими до жорсткої іноземної конкуренції після вступу України до СОТ.

2. Доступність сировина і високотехнологічного виробничого устаткування, внаслідок зниження митних тарифних бар'єрів, можна розглядати і як непряму підтримку з боку держави національних виробників. Разом з тим, це дозволить зменшити пряму підтримку з боку держави.

Таблиця 3.5

Принципи побудови митно-тарифної політики з метою створення найбільш сприятливих умов для національного виробника

Товар	Характеристика товару	Ціль регулювання	Методи регулювання	
			Тарифні	Нетарифні
Сировина	Займає важливе місце в процесі національного виробництва. Наявність переважно цінових конкурентних переваг	Забезпечення національного виробника якісною, але недорогою сировиною	Скасування митних сплат на імпорт при наявності дефіциту на внутрішньому ринку. Введення експортних митних сплат при надмірному вивозі сировини	Посилення заходів контролю за якістю ввезеної сировини
Товари споживання	Наявність цінових переваг	Забезпечення умов здорової конкуренції на національному ринку	Введення компенсаційного мита у випадку несумлінної конкуренції з боку іноземних партнерів	Посилення заходів контролю за якістю імпортованих товарів
Устаткування	Займає важливе місце в процесі національного виробництва. Наявність переважно нецінових конкурентних переваг	Забезпечення національного виробника якісним, високотехнологічним, але доступним за ціною устаткуванням. Забезпечення конкурентного середовища для національних виробників аналогічного виробничого устаткування	Зменшення рівня мита на імпорт	Посилення заходів контролю за якістю імпортованих товарів

Крім того, доступність на національному ринку світових зразків виробничого устаткування створює умови конкуренції для національних виробників аналогічної продукції, що дозволить орієнтуватися їм на міжнародні стандарти у виробництві подібної продукції. Таким чином, Україна потенційно зможе вийти на світовий ринок з високотехнологічною конкурентоспроможною продукцією.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. У процесі переговорів з зниження тарифів досить чітко простежуються інтереси країни, що вступає, відповідно до її потреб у імпортних товарах та до інтересів національних виробників. Тому, тривалість періоду вступу кожної країни до СОТ і рівень досягнутого зниження тарифів залежать від структури і масштабів економіки, частки кожної країни у міжнародній торгівлі, від режиму зовнішньої торгівлі, що був у країні до початку переговорів щодо вступу до СОТ.

2. Від названих факторів буде залежати і період адаптації національних економік до вимог СОТ. Країнам, що потребують імпорту сировини і виробничого устаткування, а також мають до початку переговорів досить ліберальним режимом у зовнішній торгівлі, буде потрібно порівняно невеликий за тривалістю період адаптації національних економік до вимог СОТ.

3. Початковими даними України при вступі до СОТ можна вважати наступні:

- потреба у імпорті відсутньої на території України сировини і виробничого устаткування, що не невиробляється у країні;
- досить широка номенклатура національних галузей;
- різний ступінь конкуренції в різних галузях, а отже і їхня конкурентоспроможність.

Тому досить тривалі (з 1994 року) переговори України щодо зниження тарифів можна пояснити, насамперед, досить тривалим процесом узгодження всіх можливих поступок із зацікавленими галузями та окремими виробниками.

4. Для успішного проведення переговорів щодо зниження тарифів по товарах з неціновими конкурентними перевагами доцільне використання наступної методики. У її основу покладене комплексне визначення конкурентоспроможності, запропоноване нами. З метою визначення можливого рівня та термінів зниження тарифів на такі товари, їхня конкурентоспроможність має розглядатися у наступних аспектах:

а) можливість технічного вдосконалення товару, надання йому нових якостей, розробка нового товару в даній галузі;

б) здатність національного виробника робити вдосконалений чи новий товар.

в) здатність держави створити сприятливі умови в країні для розробки і виробництва конкурентоспроможного товару.

З метою надання рекомендацій щодо рівня та термінів зниження тарифів для конкретних груп товарів, доцільно:

- проаналізувати наявність вище приведених факторів виробництва товарів. При цьому кожна група факторів оцінюється за визначеною шкалою очок, у залежності від впливу кожної з груп факторів на конкурентоспроможність товару, що аналізується. Кількісна оцінка кожного фактору, знижується в міру зменшення наявності відповідного фактору даної групи у виробництві визначеного товару. Сума очок виступає як формалізована та умовна оцінка конкурентоспроможності національної продукції;

- порівняти конкурентоспроможність національного продукту (виражену через суму очок) з конкурентоздатоспроможність закордонного аналога, що оцінен за наданою вище системою.

5. Запропонована методика вибору секторальних ініціатив, до яких Україні було б доцільно приєднатися при вступі до СОТ і визначення термінів приєднання України до них. Дана методика базується на розподвілі товарів на де кілька груп за якісною ознакою: сировинна група і товари з невеликою часткою доданої вартості, товари споживчого призначення з ціновими конкурентними перевагами, товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами.

У рамках кожної групи доцільно виділити ряд параметрів, згідно з яким, можливе ухвалення рішення про доцільність приєднання до перерахованих ініціатив і термінах такого приєднання.

На даному етапі, на нашу думку, Україна може приєднатися до наступних секторальних ініціативам:

- сировина, що необхідна для національного переробника: сталь, деревина, папір;
- товари споживчого призначення з високим ступенем конкуренції серед національних виробників: одяг, пиво, насіння олійних культур;
- товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами: "хімічна гармонізація", сільськогосподарська і будівельна техніка, наукове і медичне устаткування.

6. Особливою проблемою є зниження тарифів у відношенні продукції, що є не досить конкурентоспроможною на внутрішньому, а тим більше на зовнішньому ринках. Варіантами рішення подібної проблеми є: або високий рівень тарифного захисту, або, як нам здається більш реальним, поступове зниження рівня тарифного захисту. У процесі переговорів дійти згоди про досить тривалі терміни поступового переходу на більш низькі тарифи в Україні. Розмінною картою в цьому питанні можуть стати угоди про технічні норми, санітарні та фітосанітарні заходи. Варіантами тактик переговорів щодо зниження тарифів на недостатньо ще конкурентну національну продукцію можуть бути:

- остаточне визнання національних норм країн - експортерів або міжнародних норм з технічних, санітарних і фітосанітарних стандартів в обмін на визнання високого рівня тарифу (орієнтовно 15% - тарифний пік) на недостатньо ще конкурентоспроможну продукцію;

- первісне визнання національних норм країн-експортерів або міжнародних норм з технічних, санітарних або фітосанітарних стандартів в обмін на визнання високого рівня тарифу на недостатньо ще конкурентоспроможною продукцію, але з наступним поступового обмеження даних норм одночасно з поступовим зниженням тарифу і доведенням його до 5% рівня.

7. З метою підвищення конкурентоспроможності національної продукції і пом'якшення негативних ефектів від вступ до СОТ для національних виробників, доцільні наступні дії щодо побудови митно-тарифної політики в Україні:

- поділ імпорту України на: а) сировину і напівфабрикати; б) товари споживчого призначення; в) товари виробничого призначення для виробництва кінцевої продукції споживчого призначення і товарів високих технологій; г) самі товари високих технологій.

- визначення ступеню конкуренції серед виробників даних товарів на внутрішньому ринку.

- державі варто визначитися з тими функціями (протекціоністської, фіскальної), що вона покладає на тарифне регулювання того чи іншого товару.

8. Основною метою регулювання сировини й устаткування, як товарів виробничого призначення, є полегшення доступу національних виробників виробничим ресурсам, в незалежності від ринку збуту кінцевої продукції:

А) до джерел сировинних ресурсів шляхом:

- скасування митних тарифів на імпорт сировини, у випадку її природної відсутності в країні;
- застосування імпортного мита на імпорт сировини з метою витискування імпортної сировини та переорієнтування національних виробників на використання національної сировини;

Б) стимулювання імпорту високотехнологічного і сучасного виробничого устаткування може відбуватися шляхом:

- встановлення шкали імпортного мита на виробниче устаткування: поступове збільшення імпортного мита в залежності від давнини створення і випуску виробничого устаткування;
- посилення заходів контролю за безпекою споживання ввезеного устаткування.

9. Подібні заходи, на нашу думку, можуть мати низку позитивних ефектів:

- підвищення конкурентоспроможності національної продукції в ціновому (приступність сировини й устаткування) і неціновому (виробництво продукції з

якісної сировини і на високотехнологічному устаткуванні) аспектах на національному і світовому ринках.

- створення і посилення конкурентного середовища для національних виробників аналогічного виробничого устаткування, тому, що імпортоване з-за кордону.

10. Вільний доступ до виробничих ресурсів, що надається державою за допомогою лібералізації імпорту і посилення контролю за безпекою споживання можна розглядати як заходи державної підтримки. Дані рекомендації дозволять не тільки підвищити конкурентоспроможність продукції і посилити позитивні ефекти від вступу до СОТ, але і пом'якшити окремі негативні наслідки для національних виробників від вступу в цієї організації.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження впливу тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність товару дозволяє сформулювати низку принципів висновків щодо побудови політики митно-тарифного регулювання експорту та імпорту продукції.

1. Поняття конкурентоспроможності є комплексним: конкурентоспроможність товару (у вигляді промислового зразка) реалізується через конкурентоспроможність фірми (здатність фірми створити конкурентоспроможний товар). У свою чергу, конкурентоспроможність країни реалізується через умови, що створює держава своїм виробникам для виробництва і реалізації товару національного виробництва.

Зовнішньоторговельну політику можна розглядати як (поряд з податковою, інноваційною, інвестиційною і тому подібно) одну з умов створення, виробництва і реалізації конкурентоспроможної вітчизняної продукції. Зазначена умова полягає у:

а) забезпеченні доступу національних виробників до виробничих ресурсів: сировини та виробничого устаткування;

б) захисті національного виробництва від несумлінної іноземної конкуренції з боку інших країн.

Зовнішньоторговельна політика реалізується через методи тарифного і нетарифного регулювання.

2. Вибір характеру методів регулювання, а також їхня комбінація може залежати від низки факторів:

- по-перше, від характеру товару імпорт якого регулюється. Заходи тарифного регулювання діючі для товарів, що володіють яскраво вираженими ціновими конкурентними перевагами, у той час як, заходи нетарифного характеру – для товарів, що мають потенціал розвитку нових технічних властивостей;

- по-друге, від характеру ситуації, що склалася на національному ринку, стосовно визначеного товару: дефіцит якісних і доступних за ціною ресурсів, або

надмірний експорт національних ресурсів за рубіж, а також від ступеню конкуренції серед виробників даних товарів на внутрішньому ринку.

Так, за браком сировини, внаслідок її надмірного експорту, імпорнтний тариф переорієнтовує, потоки вітчизняної сировини з експорту на внутрішнє використання та витісняючи за допомогою тарифу імпорнт аналогічної сировини.

За відсутністю сировини на внутрішньому ринку, імпорнтний тариф повинен виконувати функцію, що компенсує: тобто шляхом використання нульових ставок залучати іноземну сировину на внутрішній ринок. Однак, імпорнтний тариф може виконувати і фіскальну функцію, тому що при нестачі сировини національні переробники будуть змушені закуповувати сировину при будь-яких, навіть високих, цінах на неї. Безумовно, це впливає на розвиток галузі і кінцеву продукцію, роблячи її неконкурентоспроможною в ціновому аспекті.

В умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку серед національних виробників, митний тариф може виконувати як фіскальну функцію, якщо галузь настільки конкурентоспроможна, що не має потреби у захисті держави від надмірної іноземної конкуренції, або протекціоністську функцію, якщо у галузі вже створені умови для розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції, але потрібен ще час для подальшого розвитку галузі;

Дані фактори є визначальними при підборі індивідуального набору засобів регулювання кожної з товарних груп імпорнтної продукції. Принципи (принцип розумної достатності, принцип селективності і доповнення, принцип простоти, компактності і не протиріччя), що були запропоновані раніше, скоріше, характеризують порядок застосування даних інструментів на практиці.

3. Тарифне і нетарифне регулювання знаходиться в тісному зв'язку з іншими інструментами політики підвищення конкурентоспроможності національної продукції: кредитування витрат, податкові пільги, валютний курс, державні субсидії і фінансове стимулювання експорту. Вищезгадані інструменти впливають на цінову сторону конкурентоспроможності продукції та здатні компенсувати недостатню ефективність застосування окремих заходів регулювання зовнішньої торгівлі або підсилювати їхню дію. Отже, найбільша ефективність застосування заходів

регулювання зовнішньої торгівлі буде досягнута у випадку єдино направленої дії тарифного регулювання та інших інструментів політики створення і підвищення конкурентоспроможності національних товарів.

4. З метою зменшення негативного впливу тарифів у їхній фіскальній функції на конкурентоспроможність національної продукції, виробники вживають різні схеми, що дозволяє зменшити суму митних платежів. Використання таких схем (імпорт продукції в розібраному виді, імпорт у режимі "митний ліцензійний склад", імпорт продукції у якості іноземної інвестиції, імпорт продукції в вільні економічні зони, імпорт товарів із країн, що підписали Угоду про вільну торгівлю) дозволяє зменшити розмір митної складової при ввезенні товарів, особливо виробничого устаткування, і збільшити конкурентоспроможність товарів, що виробляються на даному устаткуванні, у ціновому і неціновому аспектах. Наявність таких схем, а також відмінності митної складової окремих видів операцій від операції по ввезенню товарів у митному режимі «імпорт» вже свідчать про недосконалість митно-тарифної політики держави і негативний вплив рівня митного тарифу на національного виробника. Сама можливість застосування таких схем, як реакція на недосконалість тарифного і нетарифного регулювання, спонукає використання не тільки легальних схем скорочення розміру митної складової, але і незаконних схем (недостовірне декларування товарів, ввіз товарів по фальсифікованим документам), що може призвести до негативних наслідків для економіки держави: ввезення на національну територію недоброякісної продукції, несумлінна конкуренція для національного виробника. Тому в інструментах тарифного регулювання повинна бути закладена можливість ввозу імпоротної складової національного виробництва – ресурсів і виробничого устаткування - на пільгових умовах і усунення самої необхідності у використанні оптимізаційних схем.

Щодо розвитку митно-тарифної політики в Україні можна зробити наступні висновки:

5. У самій структурі методів регулювання зовнішньої торгівлі Україна все більш тяжіє до використання заходів нетарифного регулювання. У самій структурі методів нетарифного регулювання в Україні частіше використовуються інструменти

нетарифного регулювання, що підсилюють контроль за безпекою товарів, що надходять на національний ринок.

Застосування заходів нетарифного регулювання дозволяє Україні збільшувати конкурентоспроможність національного товару через використання імпортного компоненту, тому що методи нетарифного характеру дозволяють не збільшувати вартість, але більш жорстко відноситися до якості імпортного компоненту, що постачається.

Разом з тим, незважаючи на значну лібералізацію зовнішньоторговельного режиму, і, насамперед, імпорту компонентів для національного виробництва, продовжує зберігатися досить високий, на нашу думку, рівень імпортного мита на окремі види промислового устаткування, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності виробленої на цьому устаткуванні національної продукції.

6. З метою пом'якшення негативних ефектів від вступу до СОТ для національних виробників, актуальним є обґрунтування рекомендацій з ведення переговорів щодо зніження тарифів по товарах з неціновими конкурентними перевагами.

На нашу думку, доцільно використовувати наступну методику: у її основу покладено комплексне визначення конкурентоспроможності, що було запропоноване нами. З метою визначення можливого рівня та термінів тарифного зниження на такі товари, їхня конкурентоспроможність має розглядатися в наступних аспектах:

а) можливість технічного вдосконалення даного товару, додання йому нових якостей, розробка нового товару в даній галузі;

б) здатність національного виробника виробляти вдосконалений чи новий товар.

в) здатність держави створити сприятливі умови в країні для розробки і виробництва конкурентоспроможного товару.

7. З метою вироблення рекомендацій щодо рівня та термінів зниження тарифів для конкретних груп товарів, доцільно:

- проаналізувати наявність наведених факторів у виробництві товарів. При цьому кожна група факторів оцінюється за визначеною шкалою очок, у залежності

від впливу кожної з груп факторів на конкурентоспроможність товару, що аналізуються. Кількісна оцінка кожного фактору, знижується в міру зменшення наявності відповідного фактора даної групи у виробництві визначеного товару. Сума очок виступає як формалізована та умовна оцінка конкурентоспроможності національної продукції;

- порівняти конкурентоспроможність національного продукту (виражену через суму очок) з конкурентоспроможністю закордонного аналога, що оцінена за наведеною вище системою.

8. З метою аналізу доцільності приєднання України до секторальних ініціатив доцільно використовувати наступну методику аналізу можливості приєднання України до секторальних ініціатив. Дана методика базується на розділі товарів групи за якісною ознакою: сировинна група і товари з невеликою часткою доданої вартості; товари споживчого призначення з ціновими конкурентними перевагами, товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами.

У рамках кожної групи доцільно виділити ряд параметрів, згідно з якими, можливе ухвалення рішення про доцільність приєднання до перерахованих ініціатив і термінах такого приєднання.

На основі цього аналізу було визначено щодо приєднання до таких секторальних ініціатив: 1) сировина, що необхідна для національного переробника: сталь, деревина, папір; 2) товари споживчого призначення з високим ступенем конкуренції серед національних виробників: одяг, пиви, насіння олійних культур; 3) товари виробничого призначення і товари з неціновими конкурентними перевагами: "хімічна гармонізація", сільськогосподарська і будівельна техніка, наукове і медичне обладнання.

9. З метою підвищення конкурентоспроможності національної продукції доцільні наступні дії щодо побудови митно-тарифної політики в Україні:

А) Розподіл товарного імпорту України на:

- сировину та напівфабрикати;
- товари споживчого призначення;

- товари виробничого призначення для виробництва кінцевої продукції споживчого призначення і товарів високих технологій;
- самі товари високих технологій.

Б) Визначення ступеня конкуренції серед виробників даних товарів на внутрішньому ринку.

В) Державі варто визначитися з тими функціями (протекціоністською, фіскальною), що вона покладає на тарифне регулювання того чи іншого товару.

10. На основі перерахованих принципів формувати комплекс заходів у залежності від характеристики даного товару і мети регулювання його імпорту.

Основною метою регулювання сировини та устаткування, у якості товарів виробничого призначення, є поліпшення доступу національних виробників до виробничих ресурсів:

а) до джерел сировинних ресурсів шляхом:

- скасування митних тарифів на імпорт сировини, у випадку її природної відсутності в країні;
- застосування експортного мита за умов надмірного експорту національної сировини за кордон;
- застосування імпортного мита на імпорт сировини з метою витискування імпортової сировини та переорієнтування національних виробників на використання національної сировини;

б) стимулювання імпорту високотехнологічного і сучасного виробничого устаткування може відбуватися шляхом:

- встановлення шкали імпортного мита на виробниче устаткування: поступове зниження мита в залежності від давнини терміну створення і випуску виробничого устаткування;
- посилення заходів контролю за безпекою споживання ввезеного устаткування.

Подібні заходи, на нашу думку, можуть мати низку позитивних ефектів:

- підвищення конкурентоспроможності національної продукції в ціновому (приступність сировини й устаткування) і неціновому (виробництво продукції з

якісної сировини і на високотехнологічному устаткуванні) аспектах на національному і світовому ринках;

- створення і посилення конкурентного середовища для національних виробників аналогів виробничого устаткування, що імпортовано з-за кордону;

- вільний доступ до виробничих ресурсів, що надан державою за допомогою лібералізації імпорту і посилення контролю за безпекою споживання можна розглядати як інструмент державної підтримки.

Дані рекомендації дозволять не тільки підвищити конкурентоспроможність продукції та підсилити позитивні ефекти від вступу до СОТ, але і пом'якшити окремі негативні наслідки для національних виробників від вступу в цю організацію.

Прийняття зазначених нами рекомендацій з удосконалення митно-тарифної політики буде сприяти скороченню термінів вступу України до СОТ. Це важливий момент з економічної точки зору, тому як найшвидший вступ до цієї організації дозволить Україні брати участь у робочих групах і висувати свої претензії в галузі торгівлі товарами іншим країнам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Balassa Bela Tariff Protection in Industrial Countries an Evaluation. Journal of Political Economy 73, no .6 (Decembre 1965), pp. 573-594.
2. Baldwin R. Nontariff Distortions of International Trade. Wash., D.C.: The Booking Institution, 1970.
3. Baldwin R. The Political Economy of Trade Policy // Journal of Economic Perspectives. - Fall 1989. - #3 - P. 119-135
4. Bhagwati Protectionism. - Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988.
5. M. Chacoliades Internation Trade Theory and Policy. New York, McGraw Hill, 1978
6. Corden W.M. Theory of Effective Protection. - Oxford: Oxford University Press, 1969
7. Corden W.M. Protection and Liberalization: A review of Analytical Issues: Occasional Paper # 54 - Washington, D.C.: IMF, August 1987.
8. Stern R. M.The Michigan Model of World Production and Trade Theory and Applications. Cambridge, MA: The MIT Press, 1986.
9. Бабин Э. Основы внешнеэкономической политики. – М.: «Экономики» «МИКО «Коммерческий вестник», 1997 - 126 с.
10. Ванин М. Таможенная политика: проблемы и перспективы // [www. dvtu. vladivostok.ru](http://www.dvtu.vladivostok.ru).
11. Дюмулен И. Современный тарифный и нетарифный протекционизм. - М.: Международные отношения, 1975. - 320 с.
12. Дюмулен И. Барьеры на торговых путях. - М.: Международные отношения, 1997 - 250 с.
13. Зотов Г.М., Иванов А.С., Сабельников Л.В. Нетарифные барьеры за рубежом и возможности их преодоления - М.: Международные отношения, 1992 - 115 с.
14. Киреев А. Международная экономика в 2-х ч. – Ч I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1998 - 416 с.
15. Кочетов Э. Формирование внешнеэкономической доктрины // Экономист. - 1997 - №2. - С. 58-66.

16. Овчинников Г. Международная экономика: Учеб. пособие. - СПб: Изд-во Михайлова В.А., Изд-во "Полиус", 1998 - 620 с.
17. Разумов М. Торговый протекционизм в мировой торговле: Автореф. дис. к-та эконом. Наук: 08. 00. 01./ Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова - М., 1992. - 21 с.
18. Рубальская Э. Управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: Контур, 1998 - 448 с.
19. Андрійчук В., Кириченко О. Реформи і зовнішня торгівля // Політика і час - 1997 - №3 - С.24-31
20. Бураковський І Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996 - 241 с.
21. Гребельник О. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001 - 488 с.
22. Гребельник О. Концептуальні підходи оптимізації системи тарифного оподаткування // Вісник Академії митної служби України - 2002 - №4 - С. 54-64.
23. Кредисов А. Стрибок. Але куди? Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України і світовий досвід // Політика і час. - 1996 - №1 - С.54-61.
24. Науменко Н. Зовнішньоторговельний режим України та його перспективи вдосконалення: Дис. канд. економ. наук: 08.03.01 - К., 2003. - 200 с.
25. Панфілова Т., Меркотан К. Теоретико-методологічні аспекти регулювання міжнародної торгівлі // Зовнішня торгівля - 1998. - №2-3 - С. 51-55.
26. Петь А. Добровольные ограничения экспорта в современной международной торговле: Автореф. дис. к-та эконом. наук: 08. 00. 14./ Украинский Институт Международных Отношений при Киевском государственном университете им. Т.Г. Шевченко - К., 1991. - 23 с.
27. Тарифні переговори в рамках Світової організації торгівлі / Навч. посібник за ред. Пятницького В. Т. – К.: UEPLAC, УАЗТ 2001 - 92 с.
28. Рокоча В. Міжнародна економіка Навч. посіб.: У2 кн. – К.: Таксон 2000 - 320 с.
29. Сиденко В. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку. – К.: АО «ОКО», 1998 - 305 с.

30. Сіденко В., Панфілова Т., Романюк П. Протекціонізм чи вільна торгівля? // Політика і час – 1996 - №10 – С. 9-16, С. 40-46.
31. Філіпенко А., Френклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції, Пер. з англ. - К.: Основи, 1998 - 743 с.
32. Фомічова Н. Протекціонізм в системі світогосподарських зв'язків: Дис. канд. економ. наук: 08.03.01 - Донецьк, 2002. - 240 с.
33. Яценко А. Митна політика в контексті європейського вектору інтеграції України: Дис. канд. економ. наук: 08.03.01 - Донецьк, 2003. - 215 с.
34. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1994 - 356 с.
35. Юданов А. Конкуренция: теория и практика – М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", издательств "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. - 384 с.
36. Кирцнер И Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. Проф. А.Н. Романова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 239 с.
37. Самуэльсон П. Экономика – М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994 - 335 с.
38. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика – М.: Издательство «Республика», 1993 - 520 с.
39. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ.: Учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000 - 400 с.
40. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Л, 1935 - 225 с.
41. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. – Cambridge (Mass), 1993.
42. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986 - 278 с.
43. Медынский В. Механизм конкуренции предпринимателей: проблемные лекции для студентов всех специальностей / Гос. акад. управления им. С. Орджоникидзе. Ин-т нац. и мировой экономики – М., 1997 - 345 с.

44. Smith A. An Inquiry into the Nature & Causes of the Wealth of Nations. – London: J. M. Dent & Sons, 1977.
45. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. Соч., т. 1, М., 1955 - 360 с.
46. Ricardo R. The Principles of Political Economy & Taxation. – Harmondsworth: Penquin, 1971.
47. Heckscher E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // H.S. Ellis & L.A. 1935.
48. Ohlin B. Interregional International Trade. – Cambridge, Mass6 Harvard University Press, 1933.
49. Vernon R. International Investment & International Trade in the Product Life Cycle. Quarterly Journal of Economics, 1966, Nr. S, pp 190-207.
50. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под. ред. и с предисловием В. Щетинина – М.: Международные отношения, 1993 - 3678 с.
51. Гайворовский А. Конкуренция: проблемы формирования в переходной экономике // БизнесИнформ – 1997 - №3 – С. 20-23.
52. Маштабей В.Я. Экспортный маркетинг.: К.: Вид-во "Хвиля - Прес", 1995. - 224 с.
53. Литвиненко А.Н., Татьянченко М.А. Методологические вопросы оценки экономического аспектов конкурентоспособности машинотехнической продукции // Прил. К Бюл. иностр. коммерч. Информ. - 1981 - №1. - С.36-70.
54. Обремчук В. Конкурентоспособность предприятия и экология. // БИЗНЕСИНФОРМ – 1998. - №4 – С. 57-58.
55. Соколова В.А. Конкурентоспособность предприятия и критерии ее оценки // Маркетинговые исследования. - Харьков: НВФ "Студцентр", 2001 - С.180-182.
56. Павлова В.А. Способи систематизації вивчення конкурентоспроможності підприємства // Академічний огляд - 2003 - №1 - С. 41-46
57. Garelli S., Lionard de Guertechin M. Wold competitiveness report de l'IMD et du World economic forum. – P. 57-67.
58. [www//imd.ch/wcy](http://www/imd.ch/wcy).

59. Куликов Г. Факторы мирохозяйственной конкурентоспособности японской экономики. // Российский экономический журнал. – 1998. - №1. – С. 77-81.
60. А. Воронов Конкуренція в XXI веке. // Маркетинг - 2001 - № 3 - С. 13-19.
61. [www/hiid.harvard.edu](http://www.hiid.harvard.edu).
62. Г. Петрова Роль єдності поняття конкурентоспроможності товару, фірми, та країни у створенні конкурентної стратегії // Збірник праць вчених, вип. 31 - Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. - С. 108-114
63. Воячек И., Воячек Л. Качество в среде маркетинга // Маркетинг – 1999 - №5 – С. 21-24.
64. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с франц. - СПб.: Наука, 1996. - 589 с.
65. Тарасенко О. Організаційно-економічні основи підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства шкіряної промисловості. Автореферат дисертації. К - 2001.
66. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. - М.: Экономика, 1991 - 128 с.
67. Бондаренко С.М., Бокій В.І. Оцінка конкурентоспроможності продукції взуттєвого виробництва. - К.: Легка промисловість. - 1996 - №1 - С. 45-47.
68. Ахназарова С., Кафаров В. Методы оптимизации эксперимента в химической технологии. - М.: Высшая школа, 1985. - 250 с.
69. Пастернак-Таранушенко Г. Квалідриметрія // Вісник Національної Академії наук - 1994 - №6 - С. 66-67.
70. Jonus R.A. International Trade Theories and the Evolving International Economy. New York, 1979 - P. 236.
71. Kravis j., Lispey R. Price Competitiveness in World Trade. New York, 1971. - P. 30-31.
72. Журавский Ф.М., Семенов Е. К. Капиталистический рынок оборудования: проблемы конкурентоспособности. - М., 1991 - С. 86-94.

73. Доклад Межправительственной группы экспертов по законодательству и законодательству и политике в области конкуренции - 2001 - Женева
74. Доклад Межправительственной группы экспертов по законодательству и законодательству и политике в области конкуренции - 2002 - Женева
75. Тарасюк П. Стан та ефективність конкуренції як інтегральний показник результативності економічної реформи у перехідний період економіки України // Вісник Академії митної служби України - 2002 - №4 - С. 91-98.
76. История экономических учений: учебник для экономических специальностей вузов / Рындина М. Н., Василевский Е. Г, Голосов В. В. – М.: Высшая школа, 1983. – 559 с.
77. Маркс К. Энгельс Ф. Протекционизм и свобода торговли. Соч., т. 21
78. Антология экономической классики. (в 2-х томах) – М.: Эконом-Ключ, 1993. – 486 с.
79. Загашвили В. Национализм во внешнеэкономической политике. // Мировая экономика и международные отношения – 1995. - № 5. – с. 33-44.
80. Экономическая теория. Хрестоматия. / сост. Е. Ф. Борисов. – М.: Высшая школа, 1995. – 448 с.
81. Blackhurst R, Mariam N., Tumlrir J. Trade Liberalization, Protectionism and Interdependence. GATT Studies in International Trade. – Geneva: GATT, 1977, № 5, pp. 58-72
82. Жорін Ф. Правові основи митної справи в Україні: Навч. Посібник. - К.: КНЕУ, 2001. - 248 с.
83. Мартинюк О. Реалізація принципу протекціонізму в митній політиці країни з перехідною економікою. Автореф. дис. к-та економ. наук: 08. 05. 02./ Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України - К., 1997. - 23 с.
84. Передій О.С. Міжнародні економічні відносини. Ужгород: Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ комітету інформації, 2000 - 152 с.
85. Либерализм и протекционизм во внешнеэкономической политике России / Доклад Института внешнеэкономических исследований РАН под рук. С. А. Ситаряна // Общество и экономика – 1997 - № 6 – С. 110-147.

86. Евсеенко А., Некрасовский К. Управление конкуренцией при формировании рыночной экономики // ЭКО. – 1997 - №9 – С. 15-30.
87. Устинов И. Мировая торговля: статистическо-аналитический справочник. - М.: ОАО "НПО "Изд-во "Экономика", 2000 - 356 с.
88. . www.wto.org
89. The Texts of the Tokyo Round Agreements - Geneva: GATT, 1986 - vili, 208 p. - ISBN 92 - 870 - 2023 - 4
90. The Tokyo Round of Multilatateral Trade Negotiations. Vol.II // Supplementary Report by the Director-General of GATT, 1980. - 53 p.
91. The Uruguay Round: Statistics on tariff Concessions Given and Received // By Michael Finger, Merlinda D. Ingo, Ulrich Reincke. – Washington, D. C.: The World Bank, 1996.
92. Uruguay Round: Papers on Selected Issues. - New York: UN, 1989. - xxvi, 382 p. - UNCTAD/ ITP/10
93. Тарифные условия для экспорта развивающихся стран после уругвайского раунда: Совместное исследование ЮНКТАД / ВТО / Совет по торговле и развитию Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам - Вторая сессия, Женева 17-21 ноября 1997г.
94. Тарифная среда для экспорта развивающихся стран после уругвайского раунда: тарифные пики и тарифная эскалация. Совместное исследование ЮНКТАД / ВТО / Совет по торговле и развитию Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам - Женева 18 января 2000 г.
95. Линдерт П. А. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 514 с.
96. Trade Policy and the Transitions Process. – Paris: OECD, 1996. – 312 p.
97. King P. International Economics and International Economic Policy. –San-Fran. State University, 2000. – 451 p.
98. Налогообложение в Европейском Союзе. – М.: ВНИКИ, 1999. – 388 с.
99. Хьюз Х. Политика экспорта стран Восточной Азии // Материалы научного семинара "Интеграция Украины в мировую экономику: мировой опыт в

- либерализации торговли". Киев 9-11 июня 1992 года // Киев, Украина - Вашингтон, США, 1992.
100. Riedel J.R.. 1974/ The Industrialization of Hong Kong, JCB Mohr (Paul Siebk), Tübingen
101. Ходов Л. Регулирование импорта в Объединенных Арабских Эмиратах и Омане // Внешняя торговля - 1995 - №3 - С. 13-15.
102. Ходов Л. Регулирование импорта в Саудовской Аравии // Внешняя торговля - 1995 - №5 - С. 22-26.
103. Ходов Л. Импортная политика эмирата Катар // Внешняя торговля - 1995 - №9 - С. 48-50.
104. Ходов Л. Государственное регулирование импорта в эмирате Бахрейн// Внешняя торговля - 1995 - №11 - С. 23-25.
105. Розати К. Д. Либерализация внешней торговли в Польше. Материалы научного семинара "Интеграция Украины в мировую экономику: мировой опыт в либерализации торговли". Киев 9-11 июня 1992 года // Киев, Украина - Вашингтон, США, 1992.
106. Ершов А. Внешнеторговый режим Польши: пределы либерализации // Внешняя торговля - 1993 - №7-8 - С. 51-55.
107. ECE. Economic Survey of Europe in 1996-1997. – New York and Geneva: United Nation, 1997.
108. Tseg W., hoe Ee Khor, Kochlar K Economic reform in China: a New Phase: IMF Occasion Paper, 114. - Washington, D.C.:IMF, November, 1994.
109. Станковский С. Свободные экономические зоны в КНР // Внешняя торговля - 1990 - №10 - С.36
110. Педос В. Торговые партнеры Украины. Информационно-аналитический справочник. - Киев: Либра, 1998 - 416 с.
111. Файнштейн Г. Внешняя торговля в контексте рыночных реформ в малой открытой экономике: опыт Эстонии // Вопросы экономики – 1997 - № 11 – С. 121-131.

112. Г. Петрова Використання моделей зовнішньоекономічної політики з вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності // Вістник Академії управління при Президенты України - 2000 - №2 - С. 67-70.
113. Ващенко В. Митно-тарифне регулювання в Україні: основні принципи, сучасний стан та напрямки вдосконалення // Митна справа – 2000 - №1
114. Закон Украины «О Едином таможенном тарифе» от 05.02.92 г. №2097
115. Соколовська А. Митна політика в Україні // Вісник НБУ – 1998 - №4.
116. Тимохіна Л. Жовтневий переворот залишив на митницях усе по-старому // Галицькі контракти – 1998 - №1-2.
117. Соціально-економічне становище України в 1994 році // Інформаційний бюллетень Державного комітету статистики України – 1995 №2-3.
118. Шпак Н. Деякі аспекти економічного розвитку України // Інформаційний бюллетень Державного комітету статистики України – 1997 - №1-2.
119. Декрет Кабинета Министров от 11 января 1993 года №4
120. Концепція трансформації митного тарифу України на 1996-2005 роки у відповідності з системою ГАТТ/СОТ.
121. Закон Украины «О защите отечественного товаропроизводителя от демпингового импорта» № 330 – XIV от 22.12.1998 г.
122. Закон Украины «О защите отечественного производителя от субсидированного импорта» №331 - XIV от 22.12.1998 года
123. www.customs.gov.ua
124. Декрет Кабинета Министров Украины «О ввозной (экспортной) пошлине в 1993 году» № 3-93 от 11.01.1993 года.
125. Постановление Кабинета Министров Украины « О стимулировании экспорта отдельных видов товаров» от 1 сентября 1993 года № 696.
126. Закон України "Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину" від 07.05.1996. №
127. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991р. № 959-ХІІ. Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 19.02.1992р. № 2139, від 01.02.1994р. № 3898-ХІІ, від 15.02.1995р. № 68/95-ВР, від 28.02.1995р.

- № 75/95-ВР, від 02.03.1995р. № 82-95-ВР, від 14.03.1995р. № 90-95-ВР, від 22.12.1998р. № 335-XIV, від 21.10.1999р. № 1182-XIV, від 23.03.2000р. № 1595-III, від 08.06.2000р. № 1807-III; Постановами Верховної Ради України від 12.05.1992р. № 2330-XII, від 23.06. 1992р. № 2489-XII; Декретами Кабінету Міністрів України від 09.12.1992р. № 6-92, від 11.01.1993р. № 4-93, від 12.01.1993р. № 6-93, від 19.02.1993р. № 15-93, від 17.03.1993р. № 25-93.
128. Закон України “Про застосування спеціальних заходів щодо регулювання імпорту в Україну” від 22.12.1998р. № 332- XIV. Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 23.03.2000р. № 1595-III.
129. Постанова Кабінету Міністрів України “Про перелік товарів, експорт і імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 2000 році” від 06.01.2000р. № 4. Із змінами і доповненнями, внесеними Кабінетом Міністрів України від 28.01.2000 №139, від 20.06.2000 № 995.
130. Декрет Кабинета Министров Украины «О стандартизации и сертификации» № 46-93 от 10.05.93г
131. Наказ Держстандарту України “Про перелік продукції, що підлягає обов’язковій сертифікації в Україні” від 30.06.1993р. № 95 та зареєстрований в Міністерстві юстиції України 19.12.1996р. № 729/1754.
132. Закон України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991р. № 1023-XII. Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України за період від 15.12.1993р. № 3682- XII, (Законом України від 15.12.1993р. № 3682- XII цей Закон викладено в новій редакції), від 02.03.1995р. № 82/95–ВР, від 20.06.1995р. № 230/95–ВР від 18.06.1997р. № 365/97–ВР, від 30.06.1999р. № 783-XIV.
133. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов’язковій сертифікації в Україні” від 04.11.1997р. № 1211.
134. Закон Украины «О ветеринарной медицине» от 25.06.92г. № 2498 – XII
135. Закон Украины «Об обеспечении санитарной и эпидемиологической безопасности населения» от 24.02.94г. №4004-XII

136. Закон Украины «О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции» от 17.07.97г. №468/97-ВР
137. Г. Петрова Індикативні ціни як засіб запобігання демпінгу // Збірник наукових праць, вип. 26 - 1999 - Київ: Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України - С. 66-71
138. Указ Президента України “Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності” від 10.02.1996р.
139. Статистичний збірник “Зовнішня торгівля товарами та послугами у 1998 році” - Київ, 1999
140. Статистичний збірник “Зовнішня торгівля товарами за 1999 рік” - Київ, 2000
141. Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2000 році” - Київ, 2001
142. Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2001 році” - Київ, 2002
143. Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2002 році” - Київ, 2003
144. Шесть миллионов медяков // Бизнес - 2000 - № 15 (378) - с. 24-25
145. Драп на родину // Бизнес 1999 - № 44 (355) - с 66-67.
146. Я. Юрик Конкурентоспособность отечественных кондитерских изделий. // Экономика Украины – 1999 - №2 – с. 44-49.
147. [www. biscuit.com.ua](http://www.biscuit.com.ua)
148. [www. investgazeta.net](http://www.investgazeta.net)
149. [www. rus. nestle.ua](http://www.rus.nestle.ua)
150. Автосалон // Бизнес – 2000 - №14 (377) - С. 58-60.
151. Спуют дуєтом // Бизнес – 2000 - № 23 (386) - С 62.
152. Колеса республіки // Бизнес – 2001 - № 32 (447) - С.48-49.
153. Польша защищается от старых автомобилей – Митна газета – 2001 - №20
154. Закон «О внесении изменений в некоторые Законы Украины относительно регулирования рынка автомобилей в Украине».
155. Мы их душили, душили // Бизнес - № 26 (389) - С. 59.
156. Возите, пока дают //Бизнес – 2000 - № 28 (391) - С. 59.
157. Молодым везде у нас дорога // Бизнес – 2000 - № 29 (392) - С 60..
158. Что нам запрет, то соседям - праздник // Бизнес – 2000 - № 32 (396) -С. 52-54.

159. Отбить желание // Бизнес – 2000 - № 40 (403) - С. 55-56
160. Борисов А. Реформа экономики как метод защиты внутреннего рынка - Галицькі контракти – 2000 - №3.
161. Україна і Світова організація торгівлі. Аналітична доповідь УЦЕПД// Національна безпека і оборона – 2001 - №6 С.3.
162. О “плюсах” и “минусах” присоединения России к ВТО // [www. spprinfo.ru/content/33/331](http://www.spprinfo.ru/content/33/331)
163. [www. askeri.ru/wto_p1.cont](http://www.askeri.ru/wto_p1.cont)
164. Всемирная торговая организация (справочно-аналитическая записка)// [www. depart.drugreg.ru](http://www.depart.drugreg.ru)
165. Опенченко И. ВТО – Россия: аргументы «за» и «против»// [www. home.novoch..ru](http://www.home.novoch..ru)
166. Россия и ВТО. / [www. economer.khv.ru/content/n047/17_vto](http://www.economer.khv.ru/content/n047/17_vto)
167. Опыт стран-членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках. // Мировая экономика и международные отношения – 2002 - №8 – С. 12-21.
168. Система світової торгівлі: Практичний посібник / Пер. з англ. - К.: "К.І.С", 2002 - 348 С.
169. Покровский В. Миф об экономическом равноправии. Необходимо выстраивать алгоритм устранения негативных последствий присоединения к ВТО.// [www. ng. Ru](http://www.ng.Ru)
170. Осика С. Пятницький В. Світова організація торгівлі - відкриті двері на шляху інтеграції України у світовий економічний простір // Вісник Української академії державного управління - 1999 - №3 - С. 78-83
171. Лахно С. Членство в СОТ: проблеми лишаються // Політика і час - 2001 - № 4 - С. 74-77
172. Пятницький В Стратегія розвитку торгівлі в контексту вступу України до СОТ // Вісник КДТЕУ - 1999 - №3 - с. 3-10
173. Кавасс И., Скрынько Д. Присоединение Украины к ВТО: короткий анализ исторического развития // Зовнішня торгівля - 1999 - № 3-4 - С. 188-191

- 174.Клименко И. Торговля по-крупному // Компаньон - 2000 - №35 - С. 48-51
- 175.Пятницький В. Правила СОТ як основа реформування торговельного режиму України // Вісник КДТЕУ - 2000 - №3 - С. 250-254
- 176.Материалы семинара Грузия и Кыргызстан: изучение процесса присоединения к ВТО – 22 марта 2000 года / www.aris.ru
- 177.Кыргызстан и ВТО: О ходе присоединения. // www.mvtp.kg/kyrwto/attach-4.html
- 178.Материалы семинара Вступление стран дальнего зарубежья с переходной экономикой во Всемирную торговую организацию: опыт полезный для государств участников СНГ. / www.aris.ru
- 179.А. Салицкий Китай в ВТО: либеральный протекционизм. / www.politcom.ru/2002/jour46.php
- 180.Китай вступает в ВТО / www.mtszerno.ru/grain/docs/facts/04122001.html
- 181.Литвин І., Плахотнюк А. Шлях, довжиною п'ятнадцять років // Політика і час - 2002 - №2 - с. 60-65
- 182.www.k2kapital.com
- 183.Аланок С. Вступ України до СОТ: проблеми і наслідки для уряду та приватного сектору // Національна безпека і оборона - 2002 - №6 - С. 64-72
- 184.Фомін І. Механізм тарифного регулювання та податкових пільг як фактор міжнародної інтеграції України // Економіка і прогнозування - 2002 - №3 - С. 26-38.
- 185.Вступ України до світової організації торгівлі - панацея чи пастка? // Інформаційні матеріали про теоретичні основи СОТ та практичні дії ФПУ щодо з'ясування соціальних наслідків вступу до неї України - Київ: "ПРОІНФОРМ" ФПУ, 2003
- 186.Горбань Г. Таможенная логистика // Таможенная консультація - 2000 - №4 - С. 38-46
- 187.Захаров К., Цыганок А., Бочарников В. Факторы эффективности внешнеэкономических операций // Митна справа – 2000 - №3 = С. 7 - 13

188. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 28 декабря 1994 года.
189. Закон «О налоге на добавленную стоимость»
190. Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования»
191. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Положения о порядке государственной регистрации договоров (контрактов) о совместной инвестиционной деятельности при участии иностранного инвестора» от 30 января 1997 года №112
192. Приказ Министерства внешнеэкономических связей и торговли Украины «О мерах МВЭСторга по обеспечению выполнения постановления Кабинета Министров Украины от 3.01.97 № 112» от 20 февраля 1997 года №125.
- 193.** Минин Л. Свободные экономические зоны: перспективы становления – Зовнішня торгівля - №1,2 – 1999 - С 34-36.
194. Рынок «темных» нефтепродуктов // [www. tnk.ua](http://www.tnk.ua)
195. Фискальное просвещение // www. Itogi.ru
196. Классические случаи нарушения таможенных правил. – Виртуальная таможня – Информационно-консультационная система.// [vch.ru/ professional/ classical](http://vch.ru/professional/classical).

ДОДАТОКИ

Додаток А

Класифікація нетарифних бар'єрів

Класифікаційні групи нетарифних бар'єрів	Види нетарифних бар'єрів
Специфічні обмеження в торгівлі	Квотування
	Вимоги зовнішньоторговельного ліцензування
	Встановлення пропорційної залежності обсягів імпорту від обсягів внутрішнього споживання
	Встановлення мінімальних імпортних цін
	Ембарго
Адміністративні процедури	Системи цін
	Антидемпінгове мито
	Застосування різних митних класифікаторів
	Вимоги до документації
	Штрафи
Стандарти	Специфічні національні стандарти
	Участь в міжнародних угодах з питань стандартизації
	Упаковка, маркування, нормативи
Участь уряду в міжнародній торгівлі	Підтримка економічної політики національних монополій з боку уряду
	Експортні субсидії
	Добровільні обмеження імпорту
	Програми допомоги місцевій промисловості
Фінансовий контроль за імпортом	Вимоги до імпортних депозитів
	Адміністративні штрафи
	Режими валютних курсів
	Обмеження на імпортні кредити
	Внутрішня податкова політика

Характеристика товарів, що були відібрані для аналізу впливу тарифного і нетарифного регулювання на конкурентоспроможність продукції

Назва товару	Характеристика товару	Місце товару в процесі виробництва
1. Насіння соняшника	Характеризується винятково ціновими конкурентними перевагами	Як сировина (поруч з обладнанням) займає одне з центральних місць в процесі виробництва
2. Олія	Товар з невеликою часткою доданої вартості. Характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Споживчий товар.
3. Сира нафта	Характеризується винятково ціновими конкурентними перевагами	Як сировина (поруч з обладнанням) займає одне з провідних місць в процесі виробництва
4. Бензин	Товар характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Як напівфабрикат (поруч з обладнанням) займає одне з центральних місць в процесі виробництва
5. Мідна катанка	Товар з великою часткою доданої вартості. Характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Як напівфабрикат (поруч з обладнанням) займає одне з центральних місць в процесі виробництва
6. Електричні кабелі	Товар з великою часткою доданої вартості. Характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Посідає важливе місце в процесі виробництва
3. Кондитерські вироби	Товар з великою часткою доданої вартості. Характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Споживчий товар
4. Бавовняні тканини	Товар з великою часткою доданої вартості. Характеризується переважно ціновими конкурентними перевагами	Як напівфабрикат (поруч з обладнанням) займає одне з центральних місць в процесі виробництва
5. Одяг	Товар з великою часткою доданої вартості. Разом з тим, в даному товарі є можливим покращення якості, але неможливе внесення в неї революційно нових властивостей. Тому він буде характеризуватися переважно ціновими конкурентними перевагами	Споживчий товар
6. Легкові автомобілі	Товар з великою часткою доданої вартості. Разом з тим, в даному товарі є можливим покращення якості, але неможливе внесення в неї революційно нових властивостей. Тому він буде характеризуватися переважно ціновими	Споживчий товар

	конкурентними перевагами	
7. Ліки	Товар з великою часткою доданої вартості. Окрім покращення вже наявних якостей, можливе внесення в нього революційно нових властивостей. Тому він буде характеризуватися переважно неціновими конкурентними перевагами	Товар має важливе соціальне значення для суспільства в цілому
8. Добрива	Товар з великою часткою доданої вартості. Окрім покращення уже наявних якостей, можливе внесення в нього революційно нових властивостей. Тому він буде характеризуватися переважно неціновими конкурентними перевагами	Посідає важливе місце в процесі виробництва

Порівняльна характеристика митно-тарифної складової окремих операцій з метою підвищення конкурентоспроможності національної продукції.

Вид операції	Характер митно-тарифної складової	Ефект митно-тарифної складової.
1. Імпорт продукції у розібраному вигляді	Увезення готової продукції складовими частинами і сплата мита як при ввезенні напівфабрикату	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення митної вартості ввезених складових частин продукції; - обкладання митом щонайменшою ставкою як напівфабрикату; - вивід продукції в готовому вигляді з акцизної групи товарів.
2. Імпорт у режимі "митний ліцензійний склад"	Декларування цілої партії товарів в одній митній декларації при ввезенні його на ліцензійний склад з оплатою встановленої суми не залежно від розмірів партії цього товару, характеру товару і його митної вартості. Оплата митних платежів у міру випуску продукції у вільне обіг	Збільшення у часі митних платежів, що дає можливість скорочення витрат щодо банківському кредиту, зменшує термін обігу капіталу, збільшує ефективність обігу капіталу.
3. Імпорт продукції у якості іноземної інвестиції.	Одержання пільг по сплаті митних платежів і податку на додану вартість.	Зниження вартості імпортного устаткування.
4. Імпорт продукції у вільну економічну зону (СЕЗ) і території пріоритетного розвитку (ТПР).	Одержання пільг при формуванні митної вартості, по сплаті митних платежів і податку на додану вартість.	Зниження вартості імпортової сировини й устаткування.

Додаток Д

Економічна ефективність митних складових окремих видів операцій ввозу імпортного компоненту для вітчизняного виробництва

Таблиця Д 1.

Умови угод по ввозу імпортної складової національного виробництва

Фірма	Предмет контракта	Митна вартість (Мв.), тис. грн.	Фактурная вартість (Вф), тис. грн.	Ставка мита (См.),%
Фірма А	Мідний дріт а	287555	253235	0,01
Фірма Б	Резистори	378500	340220	0,1
Фірма В	Електрич не обладнан ня	630000	601000	0,2

Для обчислення результатів застосування оптимізаційних схем використовуються формули нарахування митних сплат.

$$Мзб = Мв \times См.з. \quad (Д.1)$$

де,

Мзб – митний збір,

См.з. – ставка митного збіра.

$$М = (Мв + М з.б.) \times См \quad (Д 2)$$

де,

М – мито

$$\text{ПДВ} = (\text{Мв} + \text{М}) \times 0,2 \quad (\text{А.3})$$

де,

ПДВ – податок на додану вартість

Таблиця Д 2.

Зіставлення митних сплат при ввезенні товарів на територію ВЕЗ у формі товарної інвестиції

		Мідний дріт	Резистори	Електрооснащення
Ввезення товару на територію України	Мв.	287555	378500	630000
	Мзб.	575	757	1260
	М	2881	37926	126252
	ПДВ	58087	83285	151250
	Разом	61543	121928	278762
Ввезення товару на територію ВЕЗ	Мв	287555	378500	630000
	Мзб.	575	757	1260
	М.	-	-	-
	ПДВ.	-	-	-
	Разом:	575	757	1260
Співставлення кінцевих сум митних платежів при ввезенні на території України та ВЕЗ		60968	121171	277502
Ввезення товару в режимі товарного інвестування	Мв.	287555	378500	630000
	Мзб.	575	757	1260
	М	2881	37926	-
	ПДВ	58087	83285	-
	Разом	61543	121928	1260
Співставлення кінцевих сум митних платежів при ввезенні імпорту і товарного інвестування.		-	-	277502

Для розрахунку вартості імпортного компонента слід використовувати наступні формули

$$\mathbf{Вік. = Вф. + Мп.} \quad (\text{Д.4.})$$

$$\mathbf{Вік(о). = Вф. + Мп(о)} \quad (\text{Д.5})$$

де

Вік и Вік(о) – вартість імпортного компоненту і оптимізована вартість імпортного компоненту відповідно,

Вф – фактурная вартість,

Мп и Мп(о) – сума митних сплат і оптимізована сума митних сплат.

Таблиця Д.3.

Вартість імпортного компоненту при ввезенні на територію ВЕЗ і у формі товарного інвестування

	Мідний дріт	Резистори	Електроустаткування
Вф.	253235	340220	601000
Мп.	61543	121928	278262
Вік.	314778	462148	879262
Мп(о).у ВЕЗ	575	757	1260
Вік(о). у ВЕЗ	253810	340977	602260
Зіставлення вартостей імпортного компонента в ВЕЗ	60968	121171	277002
Мп(о) при інвестуванні.	61543	121928	1260
Вік(о) при інвестуванні.	314778	462148	602260

Зіставлення імпортного компонента при інвестуванні	вартостей	-	-	277002
---	------------------	----------	----------	---------------

