

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ФІНАНСІВ**

**Кафедра податків та фіскальної політики**

**КУРСОВА РОБОТА**

**На тему:**

**«Нетарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі»**

**Виконала студентка групи ФМО-41**

**Соболькова Оксана Михайлівна**

**Науковий керівник: викладач**

**Титор Володимир Йосипович**

**Тернопіль - 2017**

**Зміст**

Вступ.....	3
1.Нетарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі.....	5
2.Аналіз використання нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.....	20
3.Зарубіжна практика застосування нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.....	25
Висновок.....	32
Список використаної літератури.....	35

## ВСТУП

Дослідження ролі нетарифних бар'єрів у зовнішньоторгових операціях країн, безумовно, актуальне для сьогодення. Багато країн вже оцінили переваги нетарифних регуляторних методів та активно використовують їх. За оцінками експертів ЮНКТАД, Сполучені Штати, Японія та ЄС є одними з найбільших третіх країн у загальних нетарифних бар'єрах, що використовуються у міжнародній торгівлі. Якщо такі економічно сильні країни усвідомлюють необхідність використання інструментів нетарифного регулювання, то ми можемо говорити про їх реальну ефективність.

Митні та тарифні обмеження залишаються найважливішими інструментами зовнішньоекономічної політики, але їх роль поступово зменшується. Тарифи скорочуються через регулювання зовнішньої торгівлі угод СОТ, оскільки в сьогоденних умовах практично неможливо покладатися на повну участь будь-якої держави у світовій торгівлі без членства в цій міжнародній організації. Але для країн втрачають свої вигоди від зниження тарифів, і в останні роки вплив нетарифних обмежень на міжнародну торгівлю збільшується через їх прихований характер. Нерівномірний розвиток окремих країн, економічна та політична кризи, поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків призвели до того, що тарифи часто не забезпечують необхідного рівня захисту національних ринків. Як наслідок, уряди країн звертаються до використання нетарифного регулювання. І весь спектр інструментів нетарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі постійно розширюється. Тому вивчення нетарифних заходів у системі державного регулювання міжнародної торгівлі є життєво важливим і актуальним. Вплив нетарифних інструментів на курс міжнародної торгівлі не може бути кількісно визначено, оскільки їхній вплив чітко не виражений. На цю тему, як і раніше, не вистачає практичного матеріалу через "замкнутість" нетарифних обмежень і, відповідно, поганий показ у статистиці.

Метою даної роботи є аналіз різних типів нетарифних обмежень. Виходячи із зазначеної мети, вирішуються наступні завдання:

1. Вивчити особливості використання нетарифних інструментів у зовнішньоторговельних відносинах;
2. Розробити класифікацію форм та різновидів нетарифних обмежень;
3. Визначити ефективність нетарифних обмежень;
4. Аналізувати вплив методів цих обмежень на зовнішньоекономічну політику України;
5. Розглянути ефективність застосування нетарифних методів регулювання в економіці України;

Об'єктом цієї роботи є зовнішньоекономічна діяльність, а суб'єкт - нетарифні обмеження.

Теоретичною та методологічною базою дослідження стали загальнонаукові методи аналізу і порівняння а також метод теоретичного узагальнення.

## **1.Нетарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі.**

У сучасній світовій економіці, в епоху поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків, активного міжнародного товарообміну, на фоні посилення конкуренції та пов'язаних з ним торговельних конфліктів зростає потреба у диверсифікації заходів щодо регулювання зовнішньої торгівлі країни. В даний час нові умови для розвитку світової економіки призвели до утворення у світовій торгівлі системи більш ефективного та гнучкого протекціонізму, основою якого є нетарифні регулюючі інструменти, які постійно змінюються та ускладнюються.

Серед вітчизняних вчених механізми нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків вивчали А. Мазаракі, Т. Цыганкова, Н. Горин, О. Гребельник, Н. Науменко, Н. Ткаченко, В. Голубева та багато інших. Детальний аналіз протекціоністських заходів також проводився міжнародними організаціями, зокрема, СОТ, ЄС, ОЕСР та Аналітичним центром з оповіщення про глобальний торгівлю.

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі - це сукупність обмежувально-заборонних заходів, які перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішні ринки та стимулюють розвиток експортного потенціалу держави як суб'єкта глобальних економічних відносин [10].

Використання нетарифних регуляторних методів у світі є неоднозначним, а іноді досить суперечливим. Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ) та Світова організація торгівлі (СОТ) спрямована на максимальне скорочення нетарифних регуляторних методів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Але використання методів регулювання тарифів, зокрема зниження рівня митних ставок, не дає повної картини рівня реального протекціоністського захисту внутрішніх ринків країн.

Усі нетарифні заходи, використовувані як бар'єри, можна розділити на дві групи: економічну та адміністративну.

Економічні нетарифні заходи включають: пара-тарифні інструменти (директивна митна оцінка, внутрішні імпорتنі та вирівнювання податків і зборів); заходи щодо стимулювання експорту (демпінг, субсидії, експортне кредитування).

Адміністративні нетарифні заходи включають: заборону (ембарго); кількісні обмеження (ліцензування та квоти, обмежувальна ділова практика (включаючи "добровільні" обмеження експорту), монопольні заходи, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні норми.

### **До економічних нетарифних заходів належать:**

**1. Паратарифні інструменти (заходи)** — це платежі і збори з товару, що перетинає митний кордон, за винятком митного податку. Ці збори і платежі є оплатою праці митників, компенсацією витрат митниці у процесі митної очистки імпорту. Крім того, і держава намагається дедалі більшою мірою використовувати ці платежі і збори для поповнення казни, збільшуючи їх розміри. Дані платежі і збори оплачує імпортер. Але понесені ним збитки враховуються обома партнерами ще під час підписання контракту купівлі-продажу.

Внутрішні податки та збори є прихованими методами торговельної політики, спрямованими на підвищення внутрішньої ціни імпортованих товарів та, як наслідок, скорочення його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони не підлягають міжнародному регулюванню, але повністю перебувають у компетенції національних органів, як центральних, так і місцевих.

Внутрішні податки та збори виконують фіскальну функцію — поповнення державного бюджету з метою наступного фінансування, зокрема, державних органів, які відповідають за регулювання, контроль та спостереження за зовнішньоторговою діяльністю.

Внутрішні податки та збори поділяються на дві групи:

1) зрівнювальні податки та збори — еквівалентні непрямим податкам та зборам, які стягуються у країні-імпортері з національних товарів у вигляді податку на додану вартість (ПДВ), податку з обороту, податку на споживання, акцизного податку. Метою цих податків та зборів є створення єдиного податкового режиму для іноземних та вітчизняних товарів. Згідно правилами ГАТТ, імпортні податки не повинні перевищувати суми оподаткування подібних вітчизняних товарів, не повинні створювати додатковий бар'єр, який захищає вітчизняні товари. Проте на практиці це часто не дотримується, зокрема, оскільки імпортні податки та збори нараховуються за ціною товару CIF, яка включає суму випланих мит. Багато країн використовують оподаткування для стимулювання експорту національних товарів через відшкодування податків, що сплачуються за товари, призначені для експорту;

2) податки та збори, які стягуються з країни-імпортера у зв'язку з митним оформленням та переміщенням товарів через кордон. Для прикладу у США збір за митне оформлення товару становить 0,17 % вартості товару (але не менше 21 та не більше 400 доларів США). До цієї групи, окрім збору за митне оформлення товару, належать:

- імпортна депозитна-форма застави, яку імпортер повинен внести на певний строк - внесок без відсотків, який дорівнює цілій або частині вартості товару. Як наслідок, значна частина капіталу експортера береться з обороту, що обмежує його платоспроможність;

- кредитні обмеження для імпортера, які полягають у обмеженні максимальної суми позики, строку випуску, збільшенні відсоткової ставки при наданні готівкових коштів за рахунок цілеспрямованого використання (імпорту товарів);

- консульські збори - плата за надання консульських рахунків-фактур; характерний для країн Латинської Америки;

- прикордонні збори фіскального характеру;

- обмеження іноземної алкогольної продукції;

- дискримінаційні збори з автомобілів;

- статистичні та адміністративні збори, що здійснюються з метою забезпечення ретельного статистичного обліку іноземних вантажів;

- спеціальні збори за імпортовані товари (наприклад, в ЄС, встановлення спеціальних зборів на імпорт оцинкованого заліза);

- муніципальні ради;

- поштові збори;

- портові збори;

- плати за розвиток експорту;

- Благодійний фандрейзинг (Туреччина, Ірак, Іран).

**2. Демпінг** як правило, є ситуацією міжнародної цінової дискримінації, коли ціна продукту, що продається в країні-імпортері, менша, ніж ціна цього продукту на ринку країни-експортера. Таким чином, у найпростіших випадках демпінг визначається просто шляхом порівняння цін на двох ринках. Проте ситуація рідко, якщо взагалі коли-небудь, така проста, і в більшості випадків необхідно провести низку складних аналітичних кроків для визначення відповідної ціни на ринку країни-експортера (відома як "нормальні значення" ) та відповідну ціну на ринку країни-імпортера (відома як "експортна ціна"), щоб мати змогу провести відповідне порівняння.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» *«демпінг — ввезення на митну територію України товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару»*.

Сучасне законодавство розвинених країн розрізняє два основних типи демпінгу:

- **ціновий демпінг** - продаж на експортному ринку товарів за ціною, нижче їх ціни на національному ринку;
- **вартісний демпінг** - продаж товарів на експортному ринку за ціною, яка нижче їх собівартості.

У комерційній практиці демпінг може приймати одну з таких форм:



- *постійний демпінг* — постійний експорт товарів за ціною, нижчою від ринкової;
- *випадковий (спорадичний) демпінг* — тимчасовий епізодичний продаж товарів на зовнішньому ринку за низькими цінами у зв'язку з тим, що у експортерів накопичились великі запаси товарів;
- *розбійницький (умисний) демпінг* — тимчасове зниження експортних цін (нижче його внутрішнього ринку та навіть нижчі виробничих витрат) з метою витіснення конкурентів та подальшого зростання цін (іноді навіть на більш високий рівень, ніж нижчі ціни). Це означає встановлення монопольних цін;
- *зворотний демпінг* — продаж товарів у межах країни за цінами, нижчими за експортні; використовується у разі несподіваних різких коливань валютного курсу;
- *взаємний (зустрічний) демпінг* — взаємне (протипоставлене) постачання одного й того самого товару між двома країнами за низькими, зниженими цінами; використовується в умовах високої монополізації ринку певного продукту в кожній країні.

**3. Субсидія** є формою фінансової допомоги чи підтримки, яка поширюється на економічний сектор (або інститут, бізнес чи індивід), як правило, з метою сприяння економічній та соціальній політиці. Субсидії здійснюються у різних формах, зокрема: прямі (грошові гранти, безвідсоткові позики) та непрямі (податкові пільги, страхування, позики з низьким відсотком, прискорене знецінення, знижки на оренду). Субсидія застосовується з метою збалансування регіональних та місцевих бюджетів, зміцнення їх доходної бази та завжди передається безповоротно і безвідплатно з вищих ланок бюджетної системи нижчим ланкам для фінансування конкретних заходів та установ, тобто мають цільовий характер.

*Субсидії надаються:*

- національним виробникам, які конкурують з імпортерами

- експортерам, що конкурують на зовнішньому ринку
- імпортерам, з метою їх підтримки або для вирішення певних питань.

*За формою надання субсидії поділяються на:*

- **прямі** (є забороненими ВТО) – безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого ним доходу.
- **опосередковані** – приховане дотування експортерів через надання податкових пільг, пільгових умов страхування, позик за ставкою нижче ринкової тощо (прямо не забороняються).

Субсидії подовжують життя неефективних підприємств шляхом ефективного, спотворюючи структуру виробництва та пригнічуючи мобільність факторів виробництва від менш до більш ефективних застосувань. Вони завдають значної шкоди ринку та запобігають повному задоволенню потреб споживача. Чим більший обсяг державних субсидій у економіці, тим більше існує перешкода для функціонування ринку, тим більш неефективним є ринок задоволення потреб споживача. Отже, чим вище субсидія, тим нижче рівень життя

- **Субсидія легітимна** — субсидія, що не дає підстав для застосування компенсаційних заходів.
- **Субсидія нелегітимна** — субсидія, що дає підстави для застосування компенсаційних заходів

**4. Експортне кредитування** — це фінансовий метод зовнішньоекономічної політики, що передбачає фінансове стимулювання національного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у таких видах:

*-субсидування позик національним експортерам* — кредити у державних банках за процентними ставками нижче ринкових;

-державні позики іноземним імпортерам що підлягають обов'язковому дотриманню своїх зобов'язань щодо купівлі товарів тільки з фірм тієї країни, яка їм цю позику надала;

-страхування експортних ризиків національних експортерів, що включають комерційні ризики (неплатоспроможність імпортера на оплату поставки) та політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які перешкоджають імпортерам виконати свої зобов'язання перед експортером).

Види експортних кредитів:

—короткострокові — на строк до 1 року — для кредитування експорту споживчих товарів та сировини;

—середньострокові — на строк від 1 до 5 років — для кредитування експорту машин та обладнання;

—довгострокові — на строк понад 5 років — для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів.

Експортні кредити можуть набувати форму зовнішньої допомоги іншим країнам. Майже всі двосторонні міжурядові кредити, які Україна отримує від іноземних держав взаємопов'язані, тобто через придбання певних товарів у країні, що їх надавала, і тому може розглядатися як форма торговельної політики для стимулювання експорту.

**До адміністративних нетарифних заходів належать:**

1)заборона (ембарго)- це особливий тип квот, що забороняє торгівлю. Як і квоти, ембарго може бути встановлено для імпорту або експорту конкретних товарів, незалежно від місця призначення, у відношенні певних товарів, що постачаються до конкретних країн, або щодо всіх товарів, що перевозяться до певних країн:

1.Накладення державою заборони на ввіз з інших держав чи вивіз із держави золота, іноземної валюти, окремих товарів, зброї та ін.

2. Заборона державною владою заходу в свої порти іноземних кораблів або їх виходу.

3. Часткове або повне припинення торгівлі з деякими країнами за рішенням ООН або іншої міждержавної організації як репресивний захід до певної держави за порушення ООН або інших негативних дій.

Хоча ембарго зазвичай вводять в політичних цілях, наслідки, по суті, можуть бути економічними.

Цілями ембарго можуть бути репресії у відношенні до іншої держави, бажання завдати їй матеріальної шкоди. [8]

2) кількісні обмеження - це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод які координують торгівлю певними групами товарів. Вони є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок і є більш жорстокою формою обмежень порівняно з митом. Мито лише ослабляє конкурентні позиції експортера чи імпортера на ринку, кількісні обмеження обмежують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок.

За допомогою кількісних обмежень на державному рівні вирішується широке коло завдань:

- захист споживача і виробника аналогічних конкуруючих товарів усередині країни;
- підтримка стабільності на внутрішньому ринку;
- економія валютних ресурсів;
- одержання поступок на умовах взаємності інших країн;
- обмеження постачання.

Найбільш поширеними інструментами прямого регулювання імпорту (а іноді й експорту) є ліцензії та квоти. Майже всі промислово розвинені країни застосовують ці нетарифні методи. Ліцензійна система вимагає, щоб держава

(через спеціально уповноважений офіс) видавала дозволи на здійснення зовнішньоторговельних операцій з імпортними та експортними товарами, включеними до переліків ліцензованих товарів. Ліцензування продуктів може мати багато форм і процедур. Основними видами ліцензій є загальна ліцензія, яка дозволяє необмежений імпорт або експорт товарів, включених до списків на певний період часу; і одноразова ліцензія на імпортер (експортер) певного товару для імпорту (або експорту). Одноразова ліцензія вказує кількість товарів, їх вартість, країну походження (або призначення), а в деяких випадках також митну точку, через яку повинен здійснюватися імпорт (або експорт) товарів. Використання систем ліцензування як інструменту регулювання зовнішньої торгівлі базується на ряді угод про стандарти міжнародного рівня. Зокрема, ці домовленості містять деякі положення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) / Світової організації торгівлі (СОТ), такі як Угода про процедури ліцензування імпорту.

В Україні запроваджуються такі види експортних (імпортних) ліцензій:

- генеральна (загальна) — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);
- разова (індивідуальна) — разовий дозвіл, що носить іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що необхідний для здійснення даної операції;
- відкрита (індивідуальна) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;;
- антидемпінгова (індивідуальна) — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого терміну певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів

- компенсаційна (індивідуальна) — правильно оформлене право на ввезення товарів на територію України в зазначений термін конкретного товару, який підлягає антисубсидційному розслідуванню та/або компенсаційним заходам; Компенсаційні ліцензійні угоди — форма міжнародної економічної угоди, предметом якої є обмін науково-технічними результатами, передача один одному технічної документації, досвіду і знання, здійснення взаємного стажування спеціалістів. Практично такі угоди укладаються тоді, коли науковий розвиток, що передається одній із сторін угоди, частково або повністю компенсує витрати на придбання відповідного розвитку з іншого боку.

- спеціальна (індивідуальна) — правильно оформлене право на ввезення в Україну протягом визначеного терміну певного товару (товарів), який являється об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.

По кожному виду товару встановлюється лише один вид ліцензії.[5]

Найбільш поширеною формою кількісних обмежень є квота або контингент. Обидва ці поняття мають практично однакове значення з тією різницею, що поняття контингенту іноді використовується для визначення квот сезонного характеру. Квотування полягає в обмеженні обсягів експорту або імпорту окремих товарів шляхом встановлення квот.

Ліцензування зовнішньої торгівлі тісно пов'язане з кількісними обмеженнями - квотами - на імпорт та експорт деяких товарів. Квота - це обмеження вартості або в фізичних умовах, що застосовується до імпорту та експорту певних товарів протягом певного періоду часу. Ця категорія включає глобальні квоти щодо окремих країн, сезонні квоти та так звані "добровільні" обмеження на експорт.

Квоти можуть встановлюватись як на експорт, так і на імпорт товарів.

Встановлення квот переслідує певні цілі.

Експортні квоти вводяться відповідно до міжнародних стабілізаційних угод, що встановлюють частку кожної країни у спільному експорті певного

товару, або урядом окремої держави для обмеження вивозу товарів, дефіцитних на національному ринку. Квоти на експорт можуть бути встановлені для того, щоб забезпечити внутрішнім споживачам достатні запаси товарів за низькими цінами, щоб запобігти вичерпання природних ресурсів, а також збільшувати експортні ціни за рахунок обмеження поставок на зовнішні ринки. Такі обмеження (через угоди про різні види товарів) дозволяють країнам-виробникам використовувати квоти на такі товари, як кава та олія; як наслідок, ціни на ці продукти зросли в країнах-імпортерах.

Імпортні квоти вводяться національним урядом для захисту місцевих товаровиробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав. Проблеми виникають у тому випадку, коли квоти розподіляються між країнами, оскільки необхідно забезпечити, щоб продукти з однієї країни не переходили з порушенням квот, встановлених у другій країні. Імпортні квоти не обов'язково призначені для захисту вітчизняних виробників. Наприклад, Японія, зберігає квоти на багато сільськогосподарських продуктів, вона не виробляє. Квоти на імпорт є важелем при обговоренні обсягів продажу японського експорту, а також уникненні надмірної залежності від будь-якої іншої країни щодо необхідної продовольчої, запас яких може зменшитися у разі поганої погоди або політичних умов.

Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) квот (контингентів):

Квоти (контингенти) глобальні - квоти, встановлені для товарів (товару) без зазначення конкретних країн (груп країн), де товари (товар) експортуються або з яких він (вони) імпортуються.

Квоти (контингенти) групові - квоти, встановлені для товарів (товару) з визначенням групи країн, де товар (товари) експортуються або з яких він (вони) імпортуються.

Індивідуальні квоти (контингенти) - це квоти, встановлені для товарів (товару), з визначенням конкретної країни, де товари (товар) можуть бути експортовані або з яких вони можуть бути імпортовані.

Антидемпінгові квоти - максимальний обсяг імпорту в Україну конкретних товарів (товару), які підлягають антидемпінговому розслідуванню та / або антидемпінговим заходам, які дозволені для імпорту в Україну протягом визначеного періоду часу та визначається за фізичними та / або вартісними витратами одиниці виміру.

Компенсаційні квоти - максимальний обсяг імпорту в Україну конкретних товарів (товару), що є предметом антисубсидуційних розслідувань та / або компенсаційних заходів, які дозволяється ввозити в Україну протягом встановленого періоду часу та визначається у фізичних та / або вартість одиниць виміру.

Спеціальні квоти - максимальний обсяг імпорту в Україну конкретних товарів (товару), які є предметом спеціального розслідування та / або спеціальних заходів, які дозволено ввозити в Україну протягом встановленого періоду часу та визначається в природному та / або собівартість одиниць виміру [4];

3) Протягом останнього десятиліття існує широкомасштабна практика укладання угод про "добровільні" обмеження експорту та встановлення мінімальних цін на імпорт, встановлених провідними західними країнами на слабших експортерів у економічному або політичному сенсі.

**Добровільне обмеження експорту** – метод державного регулювання зовнішньої торгівлі, що передбачає зобов'язання одного з партнерів зовнішньої торгівлі обмежувати або не розширювати обсяг експорту. Таке зобов'язання може бути прийняте внаслідок укладення офіційної або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару, а також щодо підприємств, фірм, компаній, які порушили закон про добросовісну конкуренцію в тих країнах, куди експортуються товари цих виробників;[1]



Особливістю цих типів обмежень є встановлення нетрадиційних методів, коли торгові бар'єри країни-імпортера вводяться на кордоні країни-експортера, а не імпортера. Таким чином, експортеру накладається угода про «добровільні» обмеження експорту під загрозою застосування санкцій для обмеження експорту певних товарів в імпортній країні. Аналогічним чином, встановлення мінімальних цін на імпорт має суворо дотримуватися фірм-експортерів у контрактах з імпортерами країни, яка встановила такі ціни. У випадку зниження експортних цін нижче мінімального рівня, країна-імпортер встановлює антидемпінгове мито, що може призвести до виходу з ринку. "Добровільні" експортні угоди впливають на торгівлю текстилем, взуттям, молочними продуктами, побутовою електронікою, автомобілями, верстатами тощо.

Найчастіше таке регулювання використовують США та ЄС. Приводом до встановлення самообмеження експорту зазвичай є різке збільшення та суттєве зростання частки імпорту в загальному споживанні товару в країні імпортері. При повільному розширенні експорту, навіть в умовах високого попиту, і при більш рівномірному розподілі поставок по країнах-покупцях менше шансів спровокувати в імпортуючій країні кампанію щодо застосування такого заходу.

4) монополістичні заходи - це регулюючі заходи, які надають виняткові права певній групі суб'єктів господарювання. Основними видами таких заходів є державна монополія на імпорт певних товарів (у деяких випадках подібна монополія може надаватися підприємствам приватного сектору) та обов'язкове обслуговування вітчизняних підприємств (у деяких випадках вітчизняні підприємства мають право використовувати тільки послуги національних транспортних, страхових та інших компаній);

5) технічні бар'єри - це широко різні заходи, які країни використовують для регулювання ринків, захисту своїх споживачів або збереження природних ресурсів, але вони можуть також використовуватися (або сприйматися зарубіжними країнами) для дискримінації імпорту, для захисту вітчизняної промисловості. Технічні бар'єри - це набір міжнародних, національних та регіональних технічних вимог та стандартів технічної, екологічної безпеки

товарів, санітарно-гігієнічних, ветеринарних норм, вимог щодо упаковки та маркування, систем та органів сертифікації та контролю якості товарів.

б) Згідно зі ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» на території України запроваджуються такі правові *режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності*:

- *національний режим*, що означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають ті самі права та обов'язки, що й суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується до всіх видів економічної діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаних з їх інвестиціями на територію України, а також до експортно-імпортних операцій зовнішньоекономічних агентів тих країн, які приєднуються до України в економічних союзах [ 7];

- *режим найбільшого сприяння*, що означає, що іноземні суб'єкти господарювання мають права, переваги та пільги митниці, податків і зборів, які використовуються та / або будуть використовуватися будь-яким іноземним державним органом будь-якої іншої держави, якій надається зазначений режим, крім випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної домовленості між суб'єктами господарювання інших держав відповідно до відповідних українських угод та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі [6];

- *спеціальний режим*, який застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із статтею 24 цього Закону, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України відповідно до статті 25 цього Закону ;[3]

7) санітарні та фітосанітарні заходи чи стандарти застосовуються до сільськогосподарських та харчових продуктів з метою захисту здоров'я та

життя людей, тварин та рослин та забезпечення безпеки харчових продуктів для споживання.

Якщо економічні нетарифні заходи діють через ринкові механізми та призводять до зростання цін імпортованих та експортних товарів відповідно, тоді як адміністративний, крім ринкових відносин, обмежує доступ до імпорту та постачання вітчизняних товарів за кордон [10]. Значне зниження тарифних обмежень в рамках СОТ призвело до більш інтенсивного використання нетарифних регуляторних методів країнами для захисту інтересів національних товаровиробників [9].

У міжнародній практиці та в торговій політиці було вирішено розрізняти: нетарифні обмеження, спеціально розроблені для регулювання зовнішньої торгівлі (заборона, квотування, ліцензування, добровільні експортні обмеження тощо) через їхню допомогу та нетарифні обмеження, що виникають в результаті технічної політики, впровадження стандартів охорони здоров'я, фінансових та адміністративних заходів тощо [15].

Аналіз нетарифних інструментів, що використовуються в Україні, показує, що тіньові економічні відносини в цьому напрямку виникають між органами влади та суб'єктами господарювання під час видачі ліцензій, дозволів, сертифікатів відповідності, субсидій, субсидій тощо, а також пов'язані з діяльністю, яка приносить економічні вигоди та переваги, отримання конкурентних переваг на міжнародних та національних ринках, одержання економічних та матеріальних благ під час нелегального імпорту товарів в Україну, вивіз експорту з метою отримання відшкодування ПДВ тощо.

Тіньова економіка у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі викликає багато інших складних проблем, таких як спотворення показників міжнародної торгівлі, негативно впливає на розвиток конкуренції між національними виробниками, спричиняє нелегальні імпортні потоки в країну загалом поганої якості продукти, викликає торговельні та політичні протиріччя між країнами тощо [15].

## **2. Аналіз використання нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.**

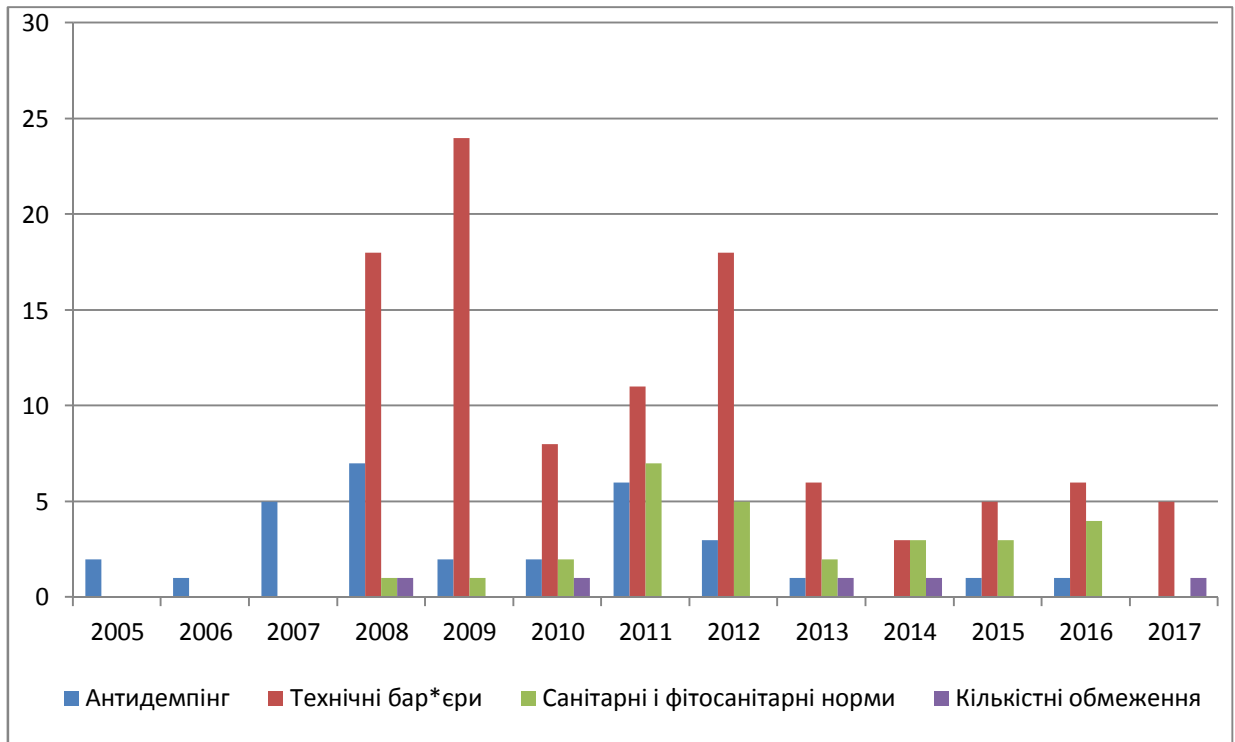
Сучасний механізм регулювання зовнішньої торгівлі являє собою комплекс додаткових тарифних та нетарифних заходів, які постійно змінюються під впливом розвитку виробничих сил та інтересів виробників та споживачів, механізмів їх міжнародного правового та національного регулювання. Сьогодні тарифні інструменти не можуть працювати належним чином, тому їхня роль у регулюванні зовнішньої торгівлі зменшується, зокрема через зменшення ролі мита як засобу торговельної політики.

Багато вчених і практиків вважають, що з прийняттям законів "Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності", "Про стандартизацію", "Про затвердження відповідності", "Про акредитацію органів з оцінки відповідності", національна система технічного регулювання відповідатиме міжнародним вимогам. Поки європейські директиви

запроваджуються в Україні як технічні регламенти - в Україні існує 44 технічні регламенти, створені на основі директив ЄС. Вони стосуються лікарських засобів, побутової хімії, засобів індивідуального захисту, обладнання та вимірювальних приладів, іграшок, піротехніки, човнів. Завдяки таким заходам українська продукція повинна бути визнана відповідною європейським технічним регламентам. Проте, не всі національні стандарти відповідають нормам ЄС, що є перешкодою для автоматичного визнання відповідності української продукції нормам Європейського Союзу.

Використання нетарифних методів є ефективним засобом регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом встановлення певних вимог до суб'єктів господарювання. Проте при формулюванні державної зовнішньоекономічної політики необхідно застосовувати збалансований підхід до застосування цих методів, керуючись насамперед національними інтересами держави. Інтеграція України до внутрішнього ринку Європейського Союзу при одночасному уникненні високих нетарифних обмежень у двосторонній торгівлі можлива за умов адаптації національної регуляторної системи до європейського, оскільки основними бар'єрами у торгівлі є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри та санітарні вимоги (вимоги безпеки та якості продукції, його характеристики, процедури оцінки відповідності). Повноправне членство у міжнародних організаціях стандартизації дає Україні можливість захищати інтереси національних виробників у розробці міжнародних стандартів з метою підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції, захисту прав споживачів. Крім того, участь українських технічних комісій у роботі Європейського комітету стандартизації дозволяє українським експертам використовувати європейські стандарти при розробці національних стандартів, використання яких може розглядатися як доказ відповідності вимогам європейських технічних регламентів.

В Україні широкого застосування набули заходи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі такі як: технічні бар'єри, санітарні та фіто-санітарні, антидемпінгові заходи та кількісні обмеження(рис.1).



**Рис.1 Заходи ініційовані та введенні в дію з 2005 по 2017 рік**

**Побудовано на основі джерела [11]**

Найчастіше ці заходи застосовуються до живих тварин та їх продукції, готових продуктів, напоїв, спиртних напоїв та тютюну, продукції хімічної та суміжних галузей промисловості, машин та електротехнічного обладнання, автомобілів, літаків та суден.

**Табл.1**

**Частота використання різних нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі за товарними позиціями**

Опис продукту	SPS	TBT	ADP	CV	SSG	SG	QR	TQR
Заходи без коду	13	93						
Живі тварини та продукти	83	4						
Овочі продукти	14	1						
Жирні та рослинні жири, масла	3	1						
Готові харчові продукти; напої, спиртні напої, оцет; тютюн	14	6	1				1	
Мінеральні продукти						1		
Продукція хімічної та суміжних галузей промисловості	2	6	4			1		
Смоли, пластмаси та вироби; гума та вироби		3	1		1			
Шкури, шкури та предмети; біжутерія та дорожні товари	2	1						

Деревина та вироби;	2		2				1	
Папір, картон та вироби		1						
Текстиль та вироби	3	1						
Взуття, головні убори; пір'я, квіти	1	1						
Вироби з каменю, штукатурки; керамічна продукція; скло		1	4					
Перли, дорогоцінні камені та метали; монета								
Базові метали та вироби		2	3				1	
Машини та електротехнічне обладнання		12	2					
Автомобілі, літаки та судна		6	1	1				
Прилади, годинники, реєстратори та відтворювачі		5						
Зброю та боєприпаси								
Різні виробничі товари		3						
Твори мистецтва та антикваріату								
Всього	119	118	18	1		1	4	1

### Побудовано на основі джерела [11]

SPS – санітарні та фіто-санітарні

TBT – технічні бар'єри

ADP – анти демпінг

CV - компенсації

SG – гарантії

QR – кількісні обмеження

TRQ – тарифні квоти

На сучасному етапі розвитку нашої держави в Україні найбільше застосовують технічні бар'єри(рис.1). Вони застосовуються до машин та електротехнічного обладнання; автомобілів, літаків та суден; прилади, годинники, реєстратори та відтворювачі(табл.1). Всього в Україні протягом 2017 року було застосовано 118 технічних заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Вони застосовувались до товарів, які походять з Європейського Союзу та Сполучених Штатів Америки.

Протягом 2017 року в Україні було ініційовано 119 санітарних та фіто-санітарних заходів(табл.1). Вони є більш поширеними адже Україна найбільше імпортує живих тварин та їх продукцію, овочі, готові харчові продукти, напої, спиртні напої, тютюн. Санітарним та фіто-санітарним нормам у країнах приділяють найбільше уваги, адже від цього залежить життя та здоров'я населення держави. Україна застосовує дані заходи до товарів, які походять з Європейського Союзу, Сполучених Штатів Америки та Мексики.

Антидемпінгові заходи застосовуються значно менше. Протягом 2017 року їх було ініційовано лише 18. Вони застосовувались до Білорусії (2), Китаю (4), Російської Федерації (11). До Російської Федерації у 2017 році були застосовані заходи щодо таких товарів: арматура і дріт, азотні добрива, керамічні шліфувальні круги, карбамід-формальдегід. До Китаю застосовувались заходи щодо імпорту таких товарів: безшовні сталеві труби та лимонна кислота.

Квотування та ліцензування застосовується значно меншою мірою. Наприклад, в 2015 і в 2016 роках Україна повністю вичерпала річні квоти на поставки до ЄС кукурудзи (400 тис. тонн), оброблених томатів (10 тис. тонн), виноградного та яблучного соків (10 тис. тонн), меду (5 тис. тонн). Також була вичерпана річна квота на експорт пшениці (950 тис. тонн). Втім, щодо останньої обсяг квоти не мав особливого значення – ЄС тимчасово обнулив діюче мито.

Наприклад, якщо рік тому експорт цукру трохи перевищив 20% від річної квоти (20,07 тис. тонн), то минулого року ця квота була майже повністю – на 98,9% – вичерпана.

Або ж овес (квота – 4 тис. тонн): у 2016 році квота на нього була вичерпана повністю, тоді як в 2015 році відсоток її використання становив лише 1,6%.

Трохи менший прогрес щодо курятини (26 тис. тонн): якщо в 2015 році відсоток вибірки становив 47,5%, то за рік – майже 70%. Аналогічним чином у 2015 році квота на солод (7 тис. тонн) була вичерпана на 28,5%, а рік потому – майже на 73%.

Однак за іншими позиціями рівень вибірки квот або залишається нульовим, або не перевищує 10%.

І якщо Україна в 2016 році так і не отримала сертифікатів на експорт м'яса (крім птиці), а експорт молочної продукції зможе почати лише в нинішньому році, то що заважало збільшити експорт крохмалю (вичерпано 9,6% квоти), грибів (0%), цукрової кукурудзи (0,4%), етанолу (4,5%) або часнику (8,8%). У Міністерстві аграрної політики і продовольства наголошують, що за багатьма позиціями невеликий обсяг квот просто не цікавив експортерів.



З викладеного матеріалу ми можемо зробити висновок, що Україна в першу чергу є експортером продукції харчової промисловості, і тому виникає необхідність застосування санітарних та фіто-санітарних заходів, адже для країни експортера та імпортера найважливішим є життя та здоров'я населення. Не менш важливими від санітарних та фіто-санітарних заходів є застосування технічних бар'єрів, адже вони впливають на певні стандарти та норми виробництва продукції важкої промисловості.

### **3.Зарубіжна практика застосування нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.**

У сучасному глобалізованому світі зовнішня торгівля є важливою складовою соціально-економічного розвитку кожної окремої країни. На жаль, Україна, маючи сприятливий промисловий, технічний, науковий і освітній фон для технологічної модернізації економічного комплексу, залишається сировинним придатком економічно розвинених країн. Беручи до уваги використання нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі іншими країнами з метою зміцнення власних позицій у міжнародній торгівлі, необхідно

визначити та вивчити зарубіжний досвід використання таких методів для просування економічного розвитку України.

Важливо звернути увагу на те, що система нетарифного регулювання ЄС виявляє прагнення держав-членів зміцнити позиції своїх компаній на світових ринках та забезпечити їх конкурентоспроможність, гарантувати економічну та продовольчу безпеку, а також захищати певні сектори та сектори національних економік від конкуренції з боку виробників третіх країн, поступова адаптація національних виробників до глобальної конкуренції. Крім того, використання нетарифного регулювання передбачає гнучку політику як для конкретних країн, так і для окремих видів товарів. На сучасному етапі активно використовуються всі нетарифні інструменти: заборона деяких видів експорту чи імпорту, ліцензування, котирування, патентування, сертифікація, стандартизація, застосування норм і лімітів, встановлення індикативних цін, екологічні, фітосанітарні, ветеринарні, грошові та інші види контролю. Крім того, на практиці їм часто впливають різні політичні чинники. Як правило, нетарифний захист конкретних видів товарів спрямований на підтримку конкурентоспроможності національних товаровиробників. Це стосується, в першу чергу, тих товарів, які потребують захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом збільшення торговельних обмежень. Це підтверджується тим фактом, що живі тварини та продукти харчування, овочі, готові харчові продукти, продукти хімічної промисловості, метали, машини та обладнання є найбільш захищеними нетарифними бар'єрами у світі (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Товарні позиції, до яких застосовуються нетарифні заходи**

Код	Опис товару	SPS	TBT	ADP	CV	SG	QR	TRQ
S00	Заходи без коду HS	3672	6253	27	9	24	1	
S01	Живі тварини та продукти	2682	985	5	11	7	246	4
S02	Овочі	2794	1600	22	1	8	170	
S03	Тваринні та рослинні жири, масла та воски	361	460	5	5	1	83	
S04	Готові харчові продукти; напої, спиртні напої, оцет; тютюн	1353	2487	34	13	13	132	5
S05	Мінеральні продукти	79	767	30	6	3	163	
S06	Продукція хімічної та суміжних галузей	583	1692	483	34	23	583	

	промисловості							
S07	Смоли, пластмаси та вироби; гума та вироби	174	1508	320	25	13	107	
S08	Шкури та предмети; біжутерія та дорожні товари	20	55			1	101	
S09	Деревина, пробка та вироби;	72	292	52	4	3	105	
S10	Папір, картон та вироби	15	128	112	11	11	93	
S11	Текстиль та вироби	44	333	163	12	16	98	
S12	Взуття, головні убори; пір'я, квіти;	4	134	10		1	67	
S13	Вироби з каменю, штукатурки; керамічна продукція; скло	13	955	125	6	17	79	
S14	Перли, дорогоцінні камені та метали; монета	11	20				112	
S15	Базові метали та вироби	24	1047	791	127	47	119	
S16	Машини та електротехнічне обладнання	83	2996	201	21	12	232	
S17	Автомобілі, літаки та судна	19	776	45	8	3	119	
S18	Прилади, годинники, реєстратори та відтворювачі	10	1020	30		2	151	
S19	Зброю та боєприпаси	3	34				127	
S20	Різні виробничі товари	13	1189	31	4		173	
S21	Твори мистецтва та антикваріату	4	17				87	

**Примітка: Побудовано на основі джерела [11]**

SPS – санітарні та фіто-санітарні ТВТ – технічні бар'єри

ADP – анти демпінг CV - компенсації

SG – гарантії QR – кількісні обмеження

TRQ – тарифні квоти

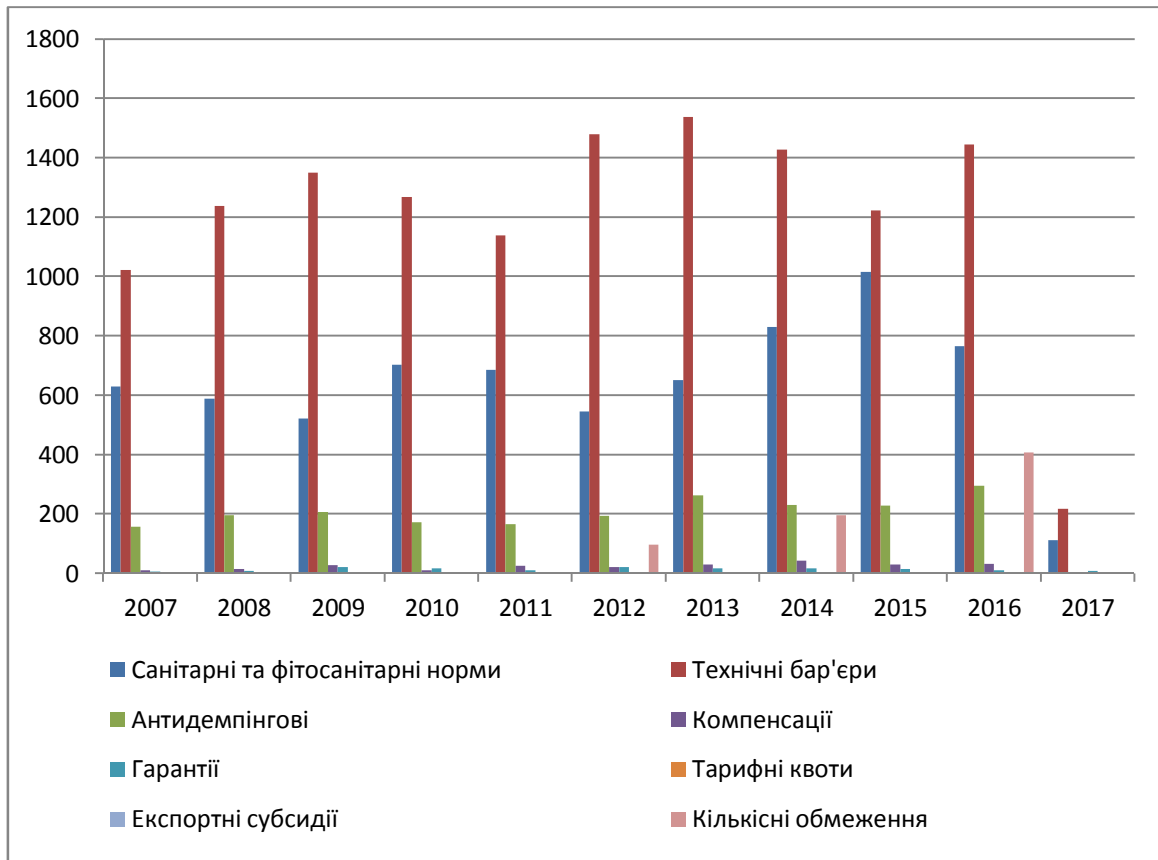
У країнах Європейського Союзу найбільша увага приділяється захисту продукції тваринного походження, хімічної промисловості, машини та устаткування, важкі метали.

Високий рівень захисту товарних ринків спостерігається також у Індії, де машини та транспортні засоби, продукція сільського господарства, одяг і текстиль характеризуються рівнем захисту відповідно у 28,11%, 42,24% і 80,58%, що пов'язано з підтримкою галузей на їх початкових етапах розвитку і неможливістю конкурувати з імпортними товарами.

Як зазначалося вище, заходи з нетарифного регулювання містять різні інструменти, кожен з яких працює для досягнення конкретної мети. Вони

відрізняються як своєю природою, так і їх конкретним проявом. Так, вони можуть існувати у формі стандартів, технічних правил та правил, вимог до безпеки продукції, вимог до упаковки, маркування та інших технічних характеристик виробів. Технічні бар'єри також включають низку конкретних областей - санітарні, ветеринарні та фітосанітарні норми та правила. Контроль цін та кількісні обмеження є більш жорсткою формою нетарифного регулювання. Технічні бар'єри використовуються найчастіше - вони регулюють майже 2/3 міжнародної торгівлі, а контроль цін та кількісні обмеження застосовуються до 20% світової торгівлі [12].

У різних секторах економіки обсяг нетарифних обмежень залежить як від технічних, так і від економічних факторів. Наприклад, деякі товари, такі як сільськогосподарська продукція або виробництво електрообладнання, підлягають жорсткому регулюванню, беручи до уваги принципи захисту прав споживачів, захисту навколишнього середовища та технічних стандартів. Інші товари за своїм характером менш регульовані законодавчими та нормативними актами. Але загалом нетарифні заходи повинні захищати національний виробник та забезпечити якість та безпеку імпортованої продукції. Згідно з офіційним веб-сайтом ЮНКТАД, найчастіше застосовуються санітарні та фітосанітарні заходи для харчових продуктів (харчові продукти - 57%, овочі - 69,2%, живі тварини - 71,3% виробничих ліній). Технічні бар'єри значно нижчі, ніж частка охоплення товарних ліній (20-40%), але застосовуються до всіх товарних позицій. Кількісні обмеження застосовуються відносно рівномірно для більшості товарних позицій (12-18%), де переважає харчова продукція (харчова продукція - 20,3%, овочі - 27,1%, живі тварини - 33,4%) [12].



### **Ініційовані заходи нетарифного регулювання у світі з 1.10.2007 по 30.09.2017**

#### **Примітка: Побудовано на основі джерела [11]**

З даної діаграми ми можемо зробити висновок, що серед нетарифних заходів, які використовують країни усього світу, домінують технічні бар'єри. Так, кількість ініційованих заходів у 2007–2017 рр. становить приблизно 13353 одиниці.

Найбільше технічні заходи застосовуються США – 964, Саудівська Аравія – 947, Корея – 730, Японія – 722, Ізраїль – 932, Європейський Союз – 920, Китай – 1085, Бразилія – 716.

У світовій практиці технічні бар'єри найбільше застосовуються до: живих тварин та продукції – 985; овочів – 1600; продукція хімічної та суміжних галузей промисловості – 1692; смоли, пластмаси, гума та вироби – 1508; вироби з каменю, керамічна продукція, скло – 955; базові метали та вироби – 1047; машини та електротехнічне обладнання – 2996; різні виробничі товари – 1189.(табл.1)

Не менш поширеними є санітарні та фіто-санітарні заходи. Метою їх застосування є охорона території та здоров'я населення України від проникнення з-за кордону карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб, рослин і бур'янів, які можуть завдати значних збитків народному господарству України. Їх було ініційовано менше – 7049.

Вони , в першу чергу, застосовуються до: живих тварин та їх продукції – 2682; овочів – 2794; готових харчових продуктів, напоїв, спиртних напоїв та тютюну – 1353.(табл.1)

Сполучені Штати Америки застосовують найбільше санітарних та фіто-санітарних заходів найбільше – 2226, адже вони є одним з найбільших світових експортерів; на другому місці Китай – 1074; на третьому Канада – 1017.

Менш поширеними є антидемпінгові заходи. Їх протягом досліджуваного періоду було ініційовано 2110.

Антидемпінгові заходи застосовуються до базових металів та виробів – 791; продукції хімічної та суміжних галузей промисловості – 483; смоли, пластмаси та вироби, гума та вироби – 320.

Найчастіше вони застосовуються США, Європейським Союзом та Індією.

У Сполучених Штатах вітчизняні фірми можуть подати антидемпінгове подання відповідно до правил, визначених Департаментом торгівлі США, який визначає "меншу справедливу вартість" та Комісію з міжнародної торгівлі, яка визначає "шкоду". Ці провадження діють за розкладом, який регулюється законодавством США. Торгівельний департамент регулярно встановив, що продукти продаються менш ніж справедливою вартістю на ринках США. Якщо вітчизняна промисловість зможе встановити, що вона постраждала від демпінгу, то антидемпінгові мита застосовуються до товарів, що імпортуються з країни самоскидів, у відсотковому відношенні, що розраховується для протидії демпінговій маржі.

Деякі коментатори відзначають, що внутрішній протекціонізм, а також відсутність знань щодо іноземних витрат виробництва призводять до

непередбачуваного інституційного процесу навколо розслідування. Члени СОТ можуть подавати скарги на антидемпінгові заходи.

Антидемпінгові заходи застосовуються до продукції хімічної та суміжних галузей промисловості

Антидемпінг Європейського Союзу перебуває на компетенції Європейської Ради. Він регулюється положенням Європейської Ради № 384/96. Проте реалізація антидемпінгових заходів (заходів захисту торгівлі) приймається після голосування різними комітетами з представництвом держави-члена.

Бюрократичний орган, який відповідає за надання консультацій країнам-членам щодо антидемпінгових дій, є Генеральним дирекцією торгівлі (DG Trade) у Брюсселі. Сільське господарство може подати заявку на початок антидемпінгового розслідування. DG Trade спочатку досліджує позицію заявників. Якщо виявиться, що вони представляють щонайменше 25% промисловості громади, розслідування, ймовірно, розпочнеться. Процес керується цілком конкретним керівництвом у нормативних документах. DG Trade винесе рекомендацію комітету, відомому під назвою "Антидемпінговий консультативний комітет", на якому кожна держава-член має одне голосування. Держави-члени, які утрималися, будуть розглядатися так, якби вони голосували за захист промисловості, систему голосування, яка піддалася значній критиці [13].

Прикладом дії Антидемпінгового мита, прийнятим Європейським Союзом, є антидемпінговий обов'язок, введений для імпорту велосипедів з Китаю в ЄС, який нещодавно був продовжений у розмірі 48,5% [2]. Податок також поширювався на імпорт з Індонезії, Малайзії, Шрі-Ланки та Тунісу [13]. Проте деякі компанії виключаються або мають знижену ставку.

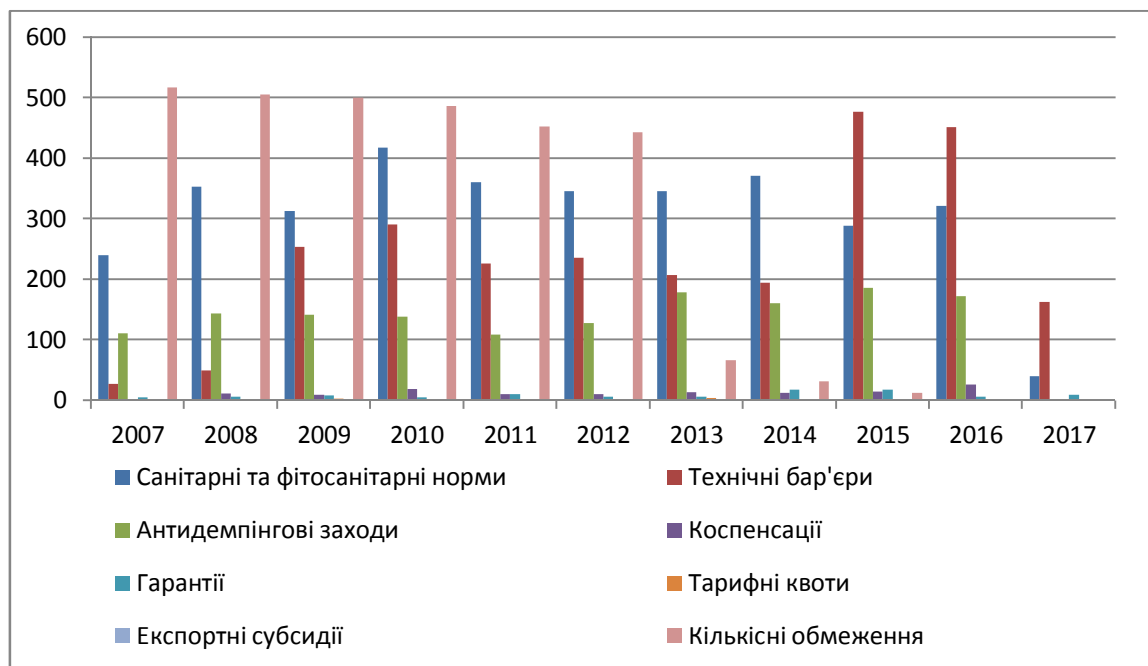
В Індії станом на 28 листопада 2016 року було розпочато 353 антидемпінгових позовів Генеральна дирекція з питань антидемпінгових та суміжних функцій (DGAD), з яких у ста тридцяти справах діють антидемпінгові заходи. У січні 2017 року індійський уряд запровадив антидемпінгове мито на

сталь із кольоровим покриттям, що імпортується з Європейського Союзу та Китаю протягом 6 місяців [14].

8 березня 2017 року уряд Індії встановив антидемпінгове мито в розмірі від 6,30 дол. США до 351,72 дол. США за тонну на імпорт джуту та його продуктів з Бангладеш та Непалу [16]. Пізніше уряд Індії відкликав антидемпінгове мито у випадку Непалу.

26 жовтня 2017 року Індія встановлює антидемпінгове мито на нержавіючу сталь із США, ЄС та Китаю.

Індія встановила антидемпінгове мито на деякі вироби з нержавіючої сталі з країн Європейського Союзу та інших країн, включаючи Китай та Корею, з метою захисту вітчизняної промисловості від дешевого імпорту.



**Введені в дію заходи нетарифного регулювання з 1.10.2007 по 30.09.2017**

**Примітка: Побудовано на основі джерела [11]**

Введенні в дію заходи нетарифного регулювання становлять значно меншу кількість ніж було ініційовано протягом усього досліджуваного періоду. Це означає, що заходи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі здійснювались значно менше ніж було заплановано.

Отже, з викладеного матеріалу ми можемо зробити висновок, що у світі найчастіше застосовуються санітарні та фітосанітарні заходи для обмеження



експортно-імпортних операцій, на другому місці технічні бар'єри а на третьому антидемпінгові заходи.

## **ВИСНОВОК**

У сучасній практиці регулювання зовнішньої торгівлі нетарифні обмеження відіграють дуже важливу роль. Більшість країн світу активно використовують такі заходи, керуючись ідеєю протекціонізму. Дослідники виділяють обмежувальних заходів, які застосовуються країнами, і внаслідок зниження рівня тарифних мит у ГАТТ / СОТ, використання нетарифних бар'єрів для зовнішньої торгівлі має тенденцію до збільшення.

Використання нетарифних методів є ефективним засобом регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом встановлення певних вимог до суб'єктів господарювання. Проте при формулюванні державної зовнішньоекономічної політики необхідно застосовувати збалансований підхід до застосування цих методів, керуючись насамперед національними інтересами держави. Інтеграція України до внутрішнього ринку Європейського Союзу при одночасному уникненні високих нетарифних обмежень у двосторонній торгівлі можлива за умов адаптації національної регуляторної системи до європейської, оскільки основними бар'єрами у торгівлі є не імпортні тарифи, а технічні бар'єри та санітарні вимоги (вимоги безпеки та якості продукції, його характеристики, процедури оцінки відповідності). Повноправне членство у міжнародних організаціях стандартизації дає Україні можливість захищати інтереси національних виробників у розробці міжнародних стандартів з метою підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної продукції, захисту прав споживачів. Крім того, участь українських технічних комісій у роботі Європейського комітету з стандартизації дозволяє українським експертам використовувати європейські стандарти при розробці національних стандартів, використання яких може розглядатися як доказ відповідності вимогам

європейських технічних регламентів. Отже, нетарифне регулювання виконує комплекс завдань, спрямованих на захист внутрішнього ринку та національних інтересів держави від зовнішніх економічних та політичних загроз.

В Україні в умовах економічної трансформаційної кризи ще не створена така зовнішньоторговельна система, що може сприяти економічному зростанню, структурним зрушенням та підвищенню ефективності національного виробництва. Нестримний процес зовнішньої лібералізації у відсталій промисловій базі, низька конкурентоспроможність як з точки зору ціни та якості продукції, призводить до поступової деіндустріалізації, переходу країни на якісно нижчий рівень економічного розвитку.

Україна поступово почала звертатися до використання регуляторних інструментів, властивих багатьом із зарубіжних країн. Проте, модель регулювання зовнішньої торгівлі України все ще залишається неповною, фрагментованою. Регуляторний режим часто змінювався навіть у зворотному напрямку, що створює перешкоди для стабільного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків та використання міжнародного поділу праці. З іншого боку, при формуванні системи державного регулювання зовнішньої торгівлі України необхідно враховувати специфічний стан економіки країни, прогрес структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності українських товарів, що дозволить об'єднати національні та міжнародні інтереси, які не завжди збігаються.

Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі України використовуються недостатньо. Тому імпортна політика повинна поступово зміщувати акцент з механізмів митного та тарифного захисту на використання інструментів технічного регулювання (стандарти, технічні, економічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні вимоги) та процедури забезпечення прав споживачів. Важливо використовувати антидемпінгові та компенсаційні процедури, передбачені національним законодавством, яке не суперечить нормам ГАТТ / СОТ.

Особливістю застосування заходів нетарифного регулювання є те, що вони, як правило, використовуються державними органами та є автономними, тобто вони не пов'язані з міжнародними зобов'язаннями країни. Широке розповсюдження нетарифних бар'єрів у розвитку міжнародної торгівлі можна пояснити тим, що використання нетарифних бар'єрів не призведе до негайного збільшення цін на товари, а отже, не потрапляє додатковий податок тягар на споживача. Введення такого ж тарифу передбачає збільшення ціни товару на суму мита.

Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі - це сукупність важелів обмежувально-заборонного характеру, які використовуються для захисту вітчизняного виробника від жорсткої конкуренції іноземних товарів, внутрішнього споживача - від неякісних товарів, для ефективної політики протекціонізму в інтересах власної економіки. Метою цих заходів є не тільки зміцнення конкурентної позиції вітчизняного виробника в конфронтації з імпортними товарами, а й захист національної промисловості в цілому, здоров'я та життя населення, навколишнє середовище, а зрештою - просування національної безпеки. Інструменти нетарифного регулювання використовуються як для імпорту, так і для експорту.

### Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
2. Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення: монографія / За ред. О.О. Ашуркова; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 406 с.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» 16.04.1991, № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Каленський, М.М. Митний контроль та митне оформлення: Нач.посіб. / За ред. М.М.Кленського, П.В.Пашка. - К.: Т-во 'Знання', КОО, 2002. - 284 с. - (Митна справа в Україні). / М.М. Каленський, П.В. Пашко. — 2002. — іл.
5. [Ліцензія](#) //Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. [Л. К. Воронової](#). — 2-е вид., переробл. і доповн. — К.: Алерта, 2011—558 с.
6. *М. М. Гнатовський, В. І. Мазуренко.* Режим найбільшого сприяння // [Українська дипломатична енциклопедія](#)

7. М. М. Гнатовський. Національний режим // [Українська дипломатична енциклопедія](#): У 2-х т./Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2004 — Т.2 — 812с. [ISBN 966-316-045-4](#)

8. М.С. Каменецький. Ембарго // [Українська дипломатична енциклопедія](#): У 2-х т./Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2004 — Т.1 — 760с. [ISBN 966-316-039-X](#)

9. Нетарифний протекціонізм на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі. [Електронний ресурс] / Режим доступу — [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/25.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/25.pdf)

10. Нетарифне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності: методи та інструменти. [Електронний ресурс] / Режим доступу — [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vamsu\\_du/2010\\_1/Gnez\\_lov.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_1/Gnez_lov.htm)

11. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.wto.org](http://www.wto.org)

12. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>

13. Пісьмаченко Л.М. Нетарифне регулювання як інструмент економічної політики держави у зовнішньоторговельних відносинах / Пісьмаченко Л.М. // Економіка і держава. — 2007. — № 9. — С. 60

14. Про Національний план дій на 2012 рік щодо введення Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України №187/2012 від 12.03.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/187/2012>

15. Протидія тонізації у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України. [Електронний ресурс] / Режим доступу — [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2011\\_2/tom2/125.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/125.pdf)

16. PTI, News. ["Anti-dumping duty imposed on jute from Bangladesh, Nepal"](#). *PTI NEWS*. PTI. Retrieved 8 March 2017.

17. Циганов С. А.. Обмежувальна ділова практика // [Українська дипломатична енциклопедія](#): У 2-х т./Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2004 — Т.2 — 812с. [ISBN 966-316-045-4](#)