

## Розділ 6. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

### 6.1 Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика

Митний тариф – це не єдиний метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням, інструменти зовнішньоторговельної політики, які дістали назву *нетарифних*.

В українському законодавстві немає чіткого визначення поняття нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Так, у ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлюється лише, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції, а сам термін акту нетарифного регулювання не розкривається.

У сучасній українській *правовій науці* під нетарифними засобами регулювання зазвичай розуміють встановлені законодавцем обмежувально-заборонні заходи, які перешкоджають проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок України з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача.

Однак, нетарифні засоби застосовуються як до імпорту так і до експорту і, таким чином, необхідно говорити про перешкоди для переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України взагалі.

Крім того розширюється сфера застосування нетарифних заходів - з їх допомогою забезпечується захист навколишнього середовища, моралі, релігії і мова вже йде про забезпечення відповідних аспектів національної безпеки та національних інтересів країни.

Таким чином, до *нетарифних заходів* відносяться будь-які заходи неподаткового характеру з боку держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері. І *сутність нетарифного регулювання ЗЕД* полягає в забезпеченні належного захисту не лише інтересів держави, а і інтересів окремих суб'єктів цієї діяльності.

Світова організація торгівлі (СОТ) неодноразово наголошувала на необхідності повної ліквідації нетарифних бар'єрів, але більшість країн світу продовжують широко їх застосовувати. На сьогодні нетарифні бар'єри представляють собою найбільш ефективну зброю дискримінації та блокування доступу до ринків збуту. Вони включають велику кількість протекціоністських прийомів (за підрахунками Міжнародної конференції з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) більше ніж 800), починаючи від урядових субсидій, кількісних обмежень, введення санітарних і технічних норм та закінчуючи навмисним ускладненням адміністративних процедур.

Ступінь впливу нетарифних інструментів на міжнародну торгівлю важко кількісно оцінити. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше - технічні норми та правила. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС [83].

В сучасних умовах нетарифне регулювання застосовується державами з такими основними **цілями**:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо.

Крім того, у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни;
- необхідності збільшення надходжень у державний бюджет країни;
- великого зовнішнього боргу країни;
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

До **переваг** нетарифних засобів можна віднести:

- просту процедуру їх застосування (встановлення більшості частини нетарифних обмежень відбувається нормативними актами органів виконавчої влади);
- високу ефективність та оперативність застосування;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

Основним механізмом скорочення використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі є багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких - СОТ, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Міжнародна конференція з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та Європейська економічна комісія ООН.

Різні міжнародні організації, а також національні установи вкладають неоднаковий зміст у сукупне поняття нетарифного регулювання. Існують *різні класифікації нетарифних заходів*, які розробляються міжнародними організаціями. Найбільш відомими є класифікації, які були розроблені ЮНКТАД та СОТ.

За класифікацією **ЮНКТАД** нетарифні заходи поділяються на:

- паратарифні;
- заходи цінового контролю;
- заходи фінансового контролю;
- автоматичне ліцензування;
- кількісні обмеження;
- монопольні заходи та технічні стандарти.

Класифікація, розроблена **СОТ** розподіляє всі інструменти нетарифного регулювання на такі 5 груп:

1. *Заходи втручання держави в економіку* (пільги виробникам та споживачам місцевої продукції; експортні субсидії; компенсаційні мита; державні закупки; торгові операції державних підприємств інші заходи з обмеження торгівлі).

2. *Особливості митних та адміністративних процедур* (заходи митної оцінки; антидемпінгові мита; структура тарифів; консульські та митні формальності та документи; вимоги відносно зразків товарів).

3. *Стандарти та інші спеціальні вимоги до товарів* (технічні стандарти; вимоги до упакування товарів та маркування);

4. *Специфічні торгові бар'єри* (кількісні обмеження імпорту; двосторонні дискримінаційні обмеження імпорту; обмеження

експорту; встановлення мінімальних цін; ліцензування; заборони щодо кінофільмів).

5. *Імпортні податки та збори* (внесення депозитів; кредитні обмеження для імпортерів; різні збори; прикордонні збори фіскального характеру; обмеження щодо іноземних вино-горілчаних виробів; дискримінаційні збори з автомобілів; статистичні та адміністративні збори; спеціальні збори на імпортні товари).

Всі види нетарифних обмежень можна умовно згрупувати у такі три класи: економічні, адміністративні та правові. Така класифікація нетарифних обмежень наведена в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

## Класифікація нетарифних обмежень

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Економічні	Демпінг
	Експортні кредити
	Субсидії при експорті
	Внутрішні податки та збори
	Надання пільг
	Валютно-кредитні інструменти
Адміністративні	Реєстрація експортних та імпортних товарів
	<i>Технічні бар'єри</i> (реєстрація-облік зовнішньоекономічних контрактів, екологічний контроль, санітарно-епідеміологічний контроль, ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, сертифікація імпортних товарів (продукції), контроль за експортом брухту і відходів чорних та кольорових металів, гемологічний контроль, державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів, експортний контроль тощо)
	Вимоги про вміст місцевих компонентів
	Політика в рамках державних закупівель
	Кількісні обмеження: ліцензування та квотування
	Добровільні обмеження експорту
Правові	Правові режими
	Міжнародні конвенції
	Двосторонні угоди

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання зазвичай використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни [55].

*Індекс частоти* показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями.

*Індекс покриття торгівлі* показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

*Індекс впливу на ціни* - це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

## **6.2 Використання нетарифних обмежень в сучасних умовах**

Розвинуті країни застосовують нетарифні заходи здебільшого стосовно продуктів харчування, текстильної продукції та одягу, фармацевтичних товарів, автомобілів, побутових електроприладів і електрообладнання. Країни, що розвиваються, контролюють, насамперед, імпорт мінеральної продукції, палива, дорогоцінних металів і коштовного каміння.

Серед всього різноманіття нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі найбільшого поширення набули: заходи підтримки сільськогосподарського виробництва; технічні, санітарні, фітосанітарні та екологічні норми і стандарти, а також антидемпінгові заходи. Так, внутрішня підтримка сільськогосподарського виробництва, що впливає на торгівлю, становить майже 20% обсягу світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Більшість такої підтримки здійснюється розвиненими країнами, які мають для цього необхідні фінансові ресурси. Наприклад, на США, Японію, ЄС та Канаду – припадає 84% цієї підтримки.

Технічні бар'єри також є суттєвою проблемою для розвитку міжнародної торгівлі. За експертними оцінками 80% світової торгівлі зазнає впливу лише внаслідок застосування технічних норм та стандартів. В США, наприклад, діє понад 2,7 тисяч різних організацій, що займаються розробкою стандартів.

Крім того, широкого застосування у регулюванні міжнародної торгівлі набули антидемпінгові заходи. Загалом, з 1995 року по 2008р. в світі було ініційовано 3305 антидемпінгових розслідувань, з них 2106 завершилися з прийняттям рішення про застосування антидемпінгових

заходів (64% від кількості розслідувань). Беззаперечними лідерами в ініційованні антидемпінгових розслідувань та застосуванні антидемпінгових заходів були Індія, ЄС та США (372, 245 та 252 заходи відповідно). А серед країн, проти товарів яких були порушені антидемпінгові розслідування, слід виділити Китай (441 розслідувань) та Республіку Корея (146). На Росію та Україну в цьому переліку припадає 88 та 50 розслідувань відповідно. Важливо також відзначити, що більшість антидемпінгових заходів застосовувались до двох груп товарів – продукції металургійної галузі (30%) та продукції хімічної промисловості (20%) [109].

Розглянемо як використовувались нетарифні засоби під час кризи та післякризового відновлення [152].

У листопаді 2008 року представники «Групи-20» найбільш розвинених країн світу підписали угоду, спрямовану на уникнення протекціоністських заходів (обмеження використання нетарифних обмежень). Проте, за даними фахівців Світового Банку, вже через декілька місяців під тиском кризи чимало країн, включаючи 17 країн з «Групи-20», застосували 47 заходів, спрямованих на обмеження торгівлі за рахунок інших країн. Протягом найгострішої фази світової фінансово-економічної кризи було застосовано 66 торгових обмежень і 47 заходів, що обмежують торгівлю. Вплив цих заходів на торгівлю важко оцінити у вартісному вимірі через те, що найбільш поширеними заходами були нетарифні заходи при перетині товарами кордонів, субсидії та квоти.

Аналіз антикризових заходів в сфері міжнародної торгівлі, проведений Світовим банком, засвідчив ефективність механізмів, створених системою ГАТТ/СОТ та орієнтованих на обмеження використання тарифного захисту. Так, заходи щодо збільшення тарифів під час гострої фази кризи склали третину від усіх заходів та половину від заходів, застосованих країнами, що розвиваються.

Загалом розвинені країни застосували 12 видів протекціоністських заходів, всі з яких підпадають під класифікацію субсидій та інших заходів підтримки. Що стосується країн, що розвиваються, вони застосували 35 видів протекціоністських заходів. Виразною є тенденція до переважання субсидій як пріоритетного виду захисту у розвинених країнах, та різного роду торгових обмежень на кордонах в країнах, що розвиваються.

За даними Світового банку, найбільші за обсягом субсидії були спрямовані автовиробникам. Загальний обсяг субсидій в цю галузь у всьому світі склав приблизно \$48 млрд., більша частка з яких (\$42,7 млрд.) припала на розвинені країни. Серед іншої «популярної»

щодо застосування протекціоністських заходів продукції - тканини, телевізори, іграшок, взуття, та товарів зі шкіри (Аргентина, Індонезія, Індія), окремі види продовольства (Китай). Загалом, як показала практика застосування протекціоністських заходів, до застосування відомої політики «розорення сусіда» під час кризи вдавалися однаково і бідні і багаті країни. У кінці 2009 року було запроваджено 63 заходи, які підпадають під таку категорію. Між тим, за оцінками фахівців, така політика тільки поглиблює та поширює кризу по всьому світу.

Види протекціоністських заходів в сфері торгівлі, які застосовували розвинені країни та країни, що розвиваються, в період з 2008 по 2010 рік такі:

- розвинені країни 100% використовували субсидії та інші заходи підтримки;
- країни, що розвиваються: субсидії та інші заходи підтримки (31%); нетарифні заходи (11%); заборона імпорту (9%); імпортні збори (49%).

### **6.3 Кількісні обмеження: ліцензування та квотування**

**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.

Основними адміністративними методами нетарифного регулювання ЗЕД кількісного обмеження є ліцензування та квотування такої діяльності.

**Ліцензування** зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів (ст.16 Закону України «Про ЗЕД»).

**Ліцензування** - це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозвільний пакет документів, що видається державними органами на право експорту або імпорту товару у визначених кількостях на встановлений проміжок часу. Підставою для митного оформлення товарів, що підлягають ліцензуванню, є експортна (імпортна) ліцензія Міністерства економіки відповідно до якої митний орган веде облік обсягів ввезеної (вивезеної) продукції.

**Ліцензія експортна (імпортна)** - належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.

Ліцензування **експорту** товарів запроваджується в Україні у разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- експорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування **імпорту** товарів запроваджується в Україні в разі:

- різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів;
- різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного



чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

- імпорту золота та срібла, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування служить двом **цільям**:

1. *Кількісному регулюванню* торгівлі. Ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти;
2. *Контролю за імпортом та експортом*. В такому випадку воно є самостійним інструментом державного регулювання.

Класифікація основних видів ліцензій та їх характеристика наведена в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2

## Класифікація основних видів ліцензій та їх характеристика

Вид ліцензії	Характеристика
<i>За охопленням та терміном дії</i>	
Генеральна ліцензія	Відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції щодо певного товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування на цей товар (товари). Генеральні ліцензії зі списками товарів регулярно публікуються в офіційних виданнях. Система генерального ліцензування поширена у розвинених країнах
Разова (індивідуальна) ліцензія	Разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції. В ліцензії зазначається крім експортера (імпортера) та кількості певного товару, також вартість товару, країна його походження, а інколи і митний пункт, через який має пройти товар. Система разових ліцензій поширена у країнах, що розвиваються. Часто ці ліцензії видають лише за умови, що експортер або імпортер візьме на себе певні комерційні зобов'язання
Відкрита (індивідуальна) ліцензія	Дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не меншого одного місяця) з визначенням його загального обсягу
Глобальна ліцензія	Дозвіл на ввезення/вивезення певного товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку
<i>За напрямком дії</i>	

<i>Експортна (імпортна) ліцензія</i>	Належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів
<i>За характером</i>	
Ліцензія антидемпінгова	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів
Ліцензія компенсаційна	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів
<i>За порядком видачі</i>	
Дозволяючі ліцензії	Видаються залежно від рішення відповідного державного органу. Інколи у видачі ліцензії може бути відмовлено
Заявні ліцензії	Передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулися з проханням про її видачу
Автоматичні ліцензії	Коли імпортер/експортер, який подав заявку на ліцензію, автоматично отримує дозвіл на ввезення/вивезення товару. Автоматичні ліцензії поширені у розвинених країнах і використовуються для контролю за ввезенням товарів, надмірне надходження яких на внутрішній ринок може дуже ускладнити становище місцевих підприємств.

Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) ліцензій: генеральна; разова (індивідуальна); відкрита (індивідуальна); антидемпінгова (індивідуальна); компенсаційна (індивідуальна); спеціальна (індивідуальна).

З кожного виду товару встановлюється лише один вид ліцензії. Те ж саме стосується і квоти. Ліцензування і квотування пов'язані між собою, оскільки ліцензування використовується як механізм розподілу квоти шляхом видачі ліцензій індивідуальним імпортерам до її вичерпання.

Різновидом ліцензування є **контингентування** – встановлення державного контролю за експортно-імпортними операціями через обмеження номенклатури товарів, у межах визначених державою кількісних чи вартісних квот протягом встановленого періоду часу.

**Квотування** - це кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

**Квота** - це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений проміжок часу.

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.

**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.

Квотування вводиться для балансування розвитку зовнішньої торгівлі та платіжних балансів, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та виконання міжнародних зобов'язань. Квотування є механізмом успішного ведення торгових переговорів, який дозволяє досягати взаємовигідних домовленостей.

Класифікація основних видів квот за ознаками та їх характеристика наведені в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

## Класифікація основних видів квот та їх характеристика

Вид квоти	Характеристика
<i>За охопленням</i>	
Квоти (контингенти) глобальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) групові	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) індивідуальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись. Загальний ліміт при цьому розподіляється між основними державами-експортерами на базі обсягу поставок за попередній рік або в обмін на зустрічні їх зобов'язання з імпорту
Автономні індивідуальні квоти	Встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. У цьому випадку країна-експортер не має можливості ефективно контролювати вибірку даної квоти
Конвенційні індивідуальні квоти	Закріплюються в рамках торгової угоди між державами - імпортером та експортером; при цьому розмір квоти значною

	мірою визначається зустрічними зобов'язаннями держави-імпортера щодо імпорту квотованого товару і держава-експортер має можливість зі свого боку контролювати використання виділеної для нього квоти, а в окремих випадках, якщо це передбачено угодою сторін, проводити перерозподіл кількісних значень квот серед товарів однієї товарної групи
<i>За напрямком дії</i>	
Імпортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено імпортувати на територію країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях
Експортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних та вартісних одиницях. Встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами. Такі обмеження завдяки угодам дозволяють країнам - експортерам сировинних товарів (наприклад, кави, нафти, міді, зерна) контролювати рівень світових цін
<i>За характером</i>	
Сезонні квоти	Встановлюються на суворо визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються традиційно відносно сільськогосподарських товарів
Тарифні квоти	Встановлення кількості товару, яка дозволена до ввезення чи вивезення за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу
Квоти спеціальні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти антидемпінгові	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти компенсаційні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру

Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) квот (контингентів): глобальні; групові; індивідуальні; антидемпінгові; компенсаційні; спеціальні.

Крім кількісних обмежень експорту/імпорту, якими є ліцензування та квотування, держава встановлює також заборону на певні зовнішньоторговельні операції. Так, в Україні забороняється:

- експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;

- імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди здоров'ю або становити загрозу життю населення та тваринного світу, або призвести до руйнування навколишнього середовища;

- імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;

- експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності.

Конкретний перелік товарів, експорт/імпорт яких підпадає під заборону, затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

На територію України дозволяється імпорт лише тих товарів, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, фітосанітарними, ветеринарними та екологічними характеристиками не порушують мінімальних умов відповідних стандартів та вимог, що діють на території України. В разі відсутності національних стандартів та вимог України щодо певного товару застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах - експортерах зазначених товарів.

#### **6.4 Порівняльний аналіз ефективності застосування імпортного тарифу та імпортної квоти**

Імпортні квоти - це традиційний протекціоністський захід. Загальні відмінності їх від мит полягають у тому, що:

- це більш жорсткий спосіб обмеження іноземної конкуренції;

- використання квот не дає додаткових надходжень до державного бюджету;

- у випадку застосування квот іноді можна добитися дещо більшої гнучкості системи обмежень;

- наслідки введення квот щодо реакції ринку та розподілу економічних вигід можна передбачити менш точно, ніж у разі введення мит.

Порівняння імпортного мита та імпортної квоти наведено в таблиці 6.4 [56].

Таблиця 6.4

## Порівняння імпортного мита та імпортної квоти

Напрями порівняння	Імпортне мито	Імпортна квота
Використання доходу	Від споживачів до державного бюджету	Від споживачів до фірм, що імпортують товари
Зміна внутрішнього попиту на товар	Приводить до збільшення імпорту товару	Приводить до збільшення внутрішньої ціни на товар
Сфера виконання	Здійснюється митними органами	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Наслідки використання	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт бажаним обсягом

### 6.5 Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню

У ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначено, що перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

Публікація включає таку інформацію:

- перелік товарів, що підлягають процедурам ліцензування;
- контактний пункт для надання інформації про право на одержання ліцензії;
- адміністративний орган (органи) для подання заявок на ліцензію; дату і назву публікації, в якій викладено процедури ліцензування;
- зазначення того, чи є ліцензування автоматичним або неавтоматичним;
- адміністративні цілі - у випадку процедур автоматичного ліцензування імпорту;
- зазначення заходів, що застосовуються через процедури ліцензування, - у випадку процедур неавтоматичного ліцензування імпорту;
- очікуваний термін тривалості процедури ліцензування, якщо його може бути встановлено з певною мірою

ймовірності, а якщо ні - то причину, чому цю інформацію не може бути надано.

У разі, якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, зацікавлених у постачанні в Україну певних товарів.

Офіційне опублікування здійснюється за 21 день до дати запровадження режиму ліцензування, але не пізніше зазначеної дати. На запит зацікавленої держави - члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо:

- порядку застосування обмежень;
- кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів;
- розподілу ліцензій серед держав-постачальників;
- статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів.

Так, наприклад, Постановою Кабінету Міністрів України від 22 грудня 2010 р №1183 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік» було встановлено обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році та перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню у 2011 році.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано відносно експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під такий режим регулювання експорту. Тобто, практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільського господарства, хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Цінова різниця давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт [56].

Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

Нормами СОТ вимагається, у разі застосування за певних умов кількісних обмежень, робити це у недискримінаційний спосіб, прозоро та передбачувано, із публічним повідомленням про правила стосовно таких обмежень та розподіл квот [146].

З дати вступу до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання, наприклад, розподіляти тарифну квоту на цукор-сирець тростинний

тільки у відповідності з Угодою СОТ; не реалізовувати тарифні квоти на будь-які товари через аукціони; будь-які заходи здійснювати та застосовувати однаково, неупереджено, обгрунтовано, прозоро, передбачувано та справедливо; до внесення змін до положень стосовно тарифних квот попередньо публічно повідомляти; торговим партнерам надавати можливості зробити коментарі до прийняття остаточних рішень щодо змін.

## 6.6 Види і способи розподілу ліцензій

Введення системи квотування потребує організації її використання, тобто, необхідно вирішити кому і як надати можливість поставляти товар у рахунок квот та виключити перевищення їх обсягів. Існує декілька **видів** використання системи квотування:

- якщо система функціонування ринку є сталою, а розмір квот близький до рівня реальних потреб в імпорті, то квоти розподіляються за фактичними поставками до того моменту, доки не буде використаний увесь обсяг квот. Цей спосіб вимагає чіткої роботи митної служби, оперативної інформації про поставки через усі митні пункти. Для розподілу партій товару та контролю за часом їх поставки використовують спеціальні процедури. Цей спосіб підходить для контролю за виконанням тарифних квот;

- механізм ліцензування має забезпечити відповідність розмірів поставок та обсягів квот. Механізм розподілу ліцензій суттєво впливає на результати квотування.

Відомо три основних **способи** розподілу ліцензій:

- *на основі аукціону* ( передбачає надання права на ввезення чи вивезення товару в рахунок квот тій компанії, яка зможе запропонувати за це право більшу ціну, але рішення приймаються суб'єктивно);

- *на основі явних переваг* ( передбачає суб'єктивне рішення державних органів про розподіл прав на поставки в рахунок квот. Як критерії використовуються дані про репутацію фірми, її досвід у торгівлі тим чи іншим товаром, фінансові та технічні параметри);

- *на основі затратного методу* (передбачає розподіл квот пропорційно обсягам поставок, які припадали на ті чи інші фірми у минулому (у базовому періоді), або іншими показниками).

Найефективнішим способом є відкритий аукціон, що являє собою конкурсний продаж імпортних квот. Ліцензію одержує той експортер, який пропонує за неї найбільшу ціну як за право



експортувати товар у рамках імпортової квоти. Конкурсний продаж імпортової квоти приносить високий дохід державі і перешкоджає хабарництву й корупції.

Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму по кожному товару.

Квоти затверджуються Кабінетом Міністрів, а реалізація квот і ліцензування експорту (імпорту) здійснюється Міністерством економіки України.

Ліцензування операцій по переміщенню валютних коштів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою інвестицій та/або надання (одержання) кредитів здійснюється Національним банком України.

Щоб одержати ліцензію на імпорт товарів, необхідно підготувати такі **документи**:

- заявку на ліцензію;
- копію контракту зі специфікаціями;
- сертифікат, який засвідчує відповідність технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик товару встановленим нормам.

Ліцензії не підлягають передачі іншим юридичним особам, крім випадків виконання контракту посередником, який реалізує товари на підставі договору доручення комісії чи агентської угоди.

## **6.7 Механізм оформлення документів для отримання ліцензій**

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених за формою, затвердженою і опублікованою Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України.

Заявка на ліцензію повинна мати такі реквізити: номер заявки, офіційне найменування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, найменування та код товару (товарів), виробник, споживач товару, шифр та назву країни (країн), у яку (які) товар експортується або з якої (яких) він імпортується, строк дії, кількість або вартість товару (в разі квотування експорту та імпорту і видачі відкритої індивідуальної ліцензії), митниця, повне найменування та адреса продавця і покупця, вид угоди, валюта платежу, одиниця виміру товару, ціна товару,

погодження, ім'я керівника подавця, орган, який видав ліцензію, особливі умови ліцензії.

У разі прийняття рішення про видачу ліцензії на бланку заявки ставиться номер та вид ліцензії, підпис службової особи, яка видала ліцензію, і печатка відповідної установи. Бланк заявки, на якому проставлено зазначені вище реквізити, є документом, що засвідчує наявність ліцензії. Наявність у подавця заявки контракту, який було укладено до прийняття рішення про видачу ліцензії, не є підставою для її видачі.

Рішення про видачу ліцензії або про відмову видається подавцю заявки не пізніше як у 30-денний строк з дня реєстрації поданої заявки у спеціальному реєстрі протягом двох робочих днів з дня її надходження. Рішення щодо заявки на ліцензію реєструється у Державному реєстрі експортних та імпорتنих ліцензій, зміст якого відкрито для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Рішення про відмову у видачі ліцензії має бути мотивованим і надсилається (видається) подавцю у письмовій формі.

У разі відсутності зареєстрованого рішення щодо заявки на ліцензію у встановлений законом строк або в разі необґрунтованої відмови у видачі ліцензії подавець заявки може звернутися за захистом своїх прав до судових органів України. За видачу ліцензії стягується державний збір, розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України і який має відповідати фактичним витратам держави на здійснення операцій з видачі ліцензії. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України не має права вимагати у подавця додаткової інформації, крім тієї, що міститься у заявці.

У разі запровадження режиму квотування заявки на індивідуальні ліцензії розглядаються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України в порядку надходження, який визначається згідно з датами їх реєстрації.

Якщо на момент надходження заявки встановлену квоту вичерпано, приймання та реєстрація заявок припиняється. Про факт вичерпання квоти протягом семи робочих днів з моменту її вичерпання має бути офіційно повідомлено суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, який подав відповідну заявку.

Копія ліцензії, одержаної суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, додається до вантажної митної декларації і є підставою для пропуску через митницю вантажів, які підпадають під режим ліцензування та квотування. Органи державного митного контролю України надсилають протягом трьох робочих днів до Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України повідомлення

про проходження через митний кордон товарів, що підлягають ліцензуванню і квотуванню [64].

### **6.8 Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні субсидії, експортні кредити, спеціальні імпорتنі процедури**

Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються *фінансові методи*, значна частина яких базується на прямому чи непрямому субсидуванні урядом національних експортерів. Застосування фінансових методів значною мірою обмежене, оскільки багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми. Це дозволяє знижувати ціну експортних товарів та підвищувати, за рахунок цього, їх конкурентоспроможність на світовому ринку. До джерел фінансування експорту належать такі: державний бюджет; навколоурядові установи (банки, фонди, спілки); приватні експортери; банки, які обслуговують приватних експортерів [83].

Найпоширенішими фінансовими методами нетарифного регулювання є: субсидування; експортне кредитування; спеціальні імпорتنі процедури. Розглянемо їх детальніше.

**Субсидування.** Субсидії є звичайним та широко поширеним інструментом реалізації економічної політики урядів, який використовується для розв'язання широкого спектру проблем і досягнення різноманітних цілей, обумовлених особливостями соціально-економічного розвитку країн. Вони застосовуються для:

- вирівнювання виробничих, економічних і соціальних умов окремих регіонів країни;
- підтримки зайнятості, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів і прогресивним змінам у структурі ринку праці;
- впровадження комплексних економічних і соціальних програм, спрямованих на прискорення розвитку у країнах, що розвиваються; сприяння реструктуризації певних секторів економіки з метою досягнення цілей соціальної політики;
- підтримки науково-дослідних програм; підтримки становлення нових галузей та експортних виробництв, сприяння залученню інвестицій, розвитку інфраструктури тощо.

Згідно з трактуванням, що наведене в Угоді з субсидій та компенсаційних заходів (СКЗ), субсидія - це «фінансовий внесок

уряду та якого-небудь державного органу» та «пільга, отримана у зв'язку з цим».

**Субсидія** - фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн - учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремії галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Субсидування зазвичай концентрується в окремих секторах, в результаті державні субсидії дуже сильно впливають на міжнародну торгівлю деякими товарами. Традиційно найбільших масштабів субсидування набуває у торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Субсидії відрізняються великою різноманітністю, з погляду механізмів здійснення підтримки, об'єктів субсидування та законності їх застосування згідно з Угодою СКЗ. Класифікацію субсидій наведено на рис. 6.3.

Таблиця 6.3

## Класифікація основних видів субсидій та їх характеристика

Вид субсидій	Характеристика
<i>З погляду механізмів здійснення підтримки</i>	
Прямі субсидії	Безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу
Непрямі субсидії	Форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових вилучень та пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись як експортних так і імпорتنних товарів
Перехресні субсидії	Дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.
<i>З погляду утримувачів субсидій</i>	
Внутрішні субсидії	Різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування
Експортні субсидії	Бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт
<i>З погляду об'єкта субсидування</i>	
Субсидування затрат	Дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури
Субсидування товару (продукту)	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів

Субсидування перебудови структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою
Субсидування окремих регіонів	Субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам
<i>З погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ</i>	
"Заборонені" субсидії"	Обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпортними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок, основними рисами якого є: прискорений розгляд справи органом з розв'язку суперечок (ОРС) і безумовне скасування субсидій, визнаних "забороненими"
Субсидії, "які дають підстави для вживання заходів"	У випадку, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої держави - члена СОТ; - "зникнення" або ураження вигід, які прямо чи непрямо вилучаються державами-членами за ГАТТ-94; - серйозну шкоду інтересам інших держав - членів СОТ
Субсидії, "які не дають підстав для вживання заходів"	Субсидії, які не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги: - допомога на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (до 75 % від їх вартості після початку виробництва); - допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку; - допомога, яка сприяє адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог

Найбільше впливають на розвиток міжнародної торгівлі **експортні субсидії**. Основне завдання експортних субсидій - розширення експортних ринків, збільшення збуту та штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів, яке вирішується шляхом використання коштів національного бюджету. Тобто, **субсидування** - це допомога експортним секторам шляхом перерозподілу коштів платників податку (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет.

Наслідком надання експортних субсидій є розширення продажу товарів на зовнішньому ринку при падінні цін на нього. Побічним ефектом експортного субсидування, якщо воно безпосередньо здійснюється залежно від показників експорту, може бути зростання цін на внутрішньому ринку, яке відбувається внаслідок переключення ресурсів товару із внутрішнього ринку на зовнішній.

Для країни-експортера субсидування - це додаткові бюджетні витрати. Від субсидування завжди виграють продуценти експортних

товарів та експортери; економіка країн завжди зазнає чистих втрат. Субсидування фактично означає продаж товарів іноземним покупцям нижче рівня фактичних затрат на їх виробництво у країні-експортері, тобто витік коштів з країни.

Перелік **заборонених** експортних субсидій згідно Додатку I до Угоди СКЗ включає таке:

- прямі субсидії, які залежать від результатів експорту;
- схеми утримання валюти, включаючи виплату премій за експорт;
- пільгові внутрішні розцінки на транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях;
- надання урядом, прямо чи непрямо, товарів або послуг для використання у виробництві експортних товарів на умовах, більш вигідних, ніж при наданні аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів або послуг для виробництва товарів для внутрішнього споживання, якщо (у випадку товарів) такі умови є більш вигідними, ніж комерційні умови, доступні експортерам на світовому ринку;
- виключення (звільнення, зменшення або відстрочка) з прямого оподаткування (наприклад, податки на заробітну платню, на прибуток пов'язаний з експортом, процентні виплати, роялті, податки на нерухоме майно) або з соціальних виплат;
- спеціальні відрахування, прямо пов'язані з експортом або його показниками, які перевищують відрахування, що надаються відносно виробництва для внутрішнього споживання і які застосовуються при розрахунку бази для нарахування прямих податків;
- виключення або зменшення непрямих податків (наприклад, ПДВ, акцизи, податки з продажу, податки на оборот, франчайзинг, гербові збори тощо) з продукції, що продається на експорт, якщо воно перевищує таке звільнення або зменшення щодо такої же продукції, що продається на внутрішньому ринку;
- виключення або зменшення чи відстрочка сплати кумулятивних непрямих податків попередньої стадії, тобто оподаткування товарів і послуг, що використовуються прямо чи непрямо у виробництві експортних товарів, на різних послідовних стадіях виробництва;
- зменшення або повернення зборів, пов'язаних з імпортом (наприклад, тарифів чи інших зборів), якщо воно перевищує таке зменшення або повернення імпортних зборів, які стягуються з

імпортованих матеріалів, що використовуються у виробництві експортних товарів;

- програми експортних гарантій або страхування за привілейованими ставками, які недостатні для того, щоб покрити довгострокові видатки за цими програмами;

- експортні кредити за нижчими ставками, ніж ті, за якими уряду фактично доводиться платити за використання таких коштів, якщо надання кредитів використовується для забезпечення суттєвої переваги щодо умов експортного кредитування;

- будь-які інші витрати за рахунок держави, які прямо чи непрямо призводять до зростання експорту будь-якого товару з її території чи до зменшення імпорту будь-якого товару на її територію.

Основні **мотиви** (причини) використання експортних субсидій країнами-експортерами:

- надання додаткових вигід продуцентам та експортерам за рахунок деяких витрат для економіки країни у цілому. Основний тягар - на платниках податків і підприємствах галузей, які не пов'язані з виробництвом субсидованого товару;

- підтримка зайнятості в експортних галузях;

- стимулювання розвитку тих чи інших галузей для удосконалення структури економіки;

- витіснення іноземних конкурентів з ринку;

- розширення експорту як джерела надходження іноземної валюти.

Надання експортних субсидій має дещо суперечливі наслідки, оскільки одночасно непрямо стимулює імпорт. Це пояснюється тим, що розширення експорту, яке відбувається завдяки субсидіям, сприяє припливу іноземної валюти і укріпленню курсу національної валюти, а отже, і підвищенню конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку країни-експортера та її падінню для експортних товарів. В результаті зростає попит на імпорт. Таким чином, немає сенсу субсидувати експорт товарів, які є важливими джерелами валютних надходжень.

Економічні наслідки для країни-імпортера у цілому подібні до наслідків демпінгу.

**Внутрішнє субсидування** товарів, які конкурують з *імпортом*, є інструментом зовнішньоторговельної політики, який обмежує імпорт та сприяє заміщенню імпортних товарів товарами, що виробляються всередині країни.

Економічний ефект виявляється у розширенні внутрішнього виробництва. Відмінність від ситуації з використанням імпортних мит

або квот полягає у тому, що у разі використання внутрішніх субсидій не змінюються ціни на внутрішньому ринку субсидованого товару.

Введення внутрішньої субсидії на товари, які конкурують з імпортом, дозволяє:

- розширити внутрішнє виробництво товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортованих товарів та скорочення обсягу імпорту;
- отримувати субсидії ефективним підприємствам, що буде сприяти розширенню виробництва;
- штучно стимулювати неефективні підприємства та виробництва, це втрати економіки.

**Експортне кредитування.** Експортне кредитування являє собою одну з форм прихованого субсидування експорту, яке ми уже розглядали вище [83].

*Експортне кредитування* - це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у таких видах:

- *субсидування кредитів національним експортерам* (кредитів від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову);
- *державних кредитів іноземним імпортерам* за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала (зв'язаний кредит);
- *страхування експортних ризиків національних експортерів*, які включають комерційні ризики (неспроможність імпортера оплатити поставку) та політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

**Види** експортних кредитів:

- *короткострокові* ( до 1 року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини);
- *середньострокові* ( від 1 до 5 років для кредитування експорту машин та обладнання);
- *довгострокові* (понад 5 років для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів).

Експортні кредити можуть набувати форми зовнішньої допомоги іншим державам. Практично всі двосторонні міжурядові кредити, які отримує Україна від іноземних держав, мають зв'язаний характер, тобто обумовлені закупкою певних товарів у країні, яка їх надала і тому може розглядатись як форма торгової політики стимулювання експорту.



**Розмір субсидування** через цільове кредитування розраховується як різниця між відсотковою ставкою за пільговим кредитом та поточною відсотковою ставкою. У банківській практиці відсоткові ставки з експортних кредитів зазвичай суттєво нижчі від ставок з інших видів кредитів і нерідко є предметом узгодження між країнами в рамках картельних угод.

Існують інші способи стимулювання експорту через експортні кредити, які не піддаються кількісній оцінці, а саме:

- перенесення строків перших платежів за кредитами на більш віддалений період;
- оплата кредитів у валюті покупця або у формі товарних поставок;
- державне пільгове страхування експортних кредитів тощо.

**Спеціальні імпорتنі процедури.** До спеціальних імпорتنих процедур, що застосовуються в Україні, належать (ст.19 Закону України Про ЗЕД):

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;
- режим попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки;
- запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари у разі досягнення платіжним балансом України критичного стану.

**Державні закупки по імпорту** комплексного устаткування або масових партій інших товарів з використанням коштів Державного валютного фонду України мають обов'язково провадитись з використанням процедури міжнародних торгів.

**Попередні імпорتنі депозити** - внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безвідсоткові рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених відсотках до вартості відповідного договору (контракту) (ст. 1 Закону України Про ЗЕД).

Режим попередніх **імпорتنих депозитів** запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного

балансу України, який встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у відсотках до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 процентів.

Попередній імпортний депозит відкривається не пізніше як через три робочі дні з моменту набрання договором (контрактом) юридичної сили. В разі порушення зазначеного строку або інших умов відкриття попередніх імпортних депозитів до суб'єктів ЗЕД застосовуються санкції, які визначаються порядком, затвердженим Національним банком України.

Кошти, що надходять на рахунки попередніх імпортних депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортними депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту ЗЕД, що відкрив попередній імпортний депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України.

Забороняється застосування режиму попередніх імпортних депозитів щодо товарів, до яких запроваджується режим ліцензування і квотування імпорту.

У разі досягнення платіжним балансом України критичного стану застосовується, як виняток, процедура запровадження, змін та скасування тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари, яка спирається на норми відповідних статей СОТ.

## **6.9. Антидемпінгові заходи та антидемпінгові мита**

*Демпінг* - це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому. Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють:

- відмінності у попиті на товар у різних країнах;
- наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціни.

В міжнародній торговій практиці за мотивами та термінами застосування демпінг поділяється на спорадичний, постійний та хижацький демпінг.

*Спорадичний демпінг* - це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. Цей вид демпінгу використовують у випадку

надвиробництва товарів у підприємства. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи спиняти виробництво, підприємство продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж внутрішня.

**Постійний демпінг** - це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

**Хижацький (навмисний) демпінг** - це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Можна виділити декілька таких видів демпінгу, а саме:

- **прихований демпінг** - має місце тоді, коли імпортер реалізує товар дешевше, ніж придбав його в експортера, з яким він має тісні зв'язки, та дешевше порівняно з його ціною в країні-експортері. Іншими словами, в основі демпінгу лежить трансфертне ціноутворення;

- **непрямий демпінг** - коли товар імпортується через третю країну, в якій його ціна не вважається демпінговою;

- **вторинний демпінг** - коли йдеться про експорт товару, при виробництві якого використані компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду за рахунок поліпшення умов торгівлі, уряди країн вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведено, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

**Антидемпінгові мита** - це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Для застосування антидемпінгових заходів (ст. VI п. 2 ГАТТ - антидемпінгові мита) необхідне дотримання таких умов [83]:

- наявність демпінгової різниці (маржі), тобто перевищення нормальної вартості над ціною, за якою експортується товар; **демпінгова маржа** розраховується у відсотках від експортної ціни;

- наявність фактично доведеного матеріального збитку або загрози матеріального збитку певній галузі національного господарства країни-імпортера;

- існування причинно-наслідкового зв'язку між фактом продажу за демпінговими цінами та збитком.

Антидемпінговий процес складається з таких основних *стадій*:

1. *Ініціювання антидемпінгового розслідування*. Заява про необхідність порушення розслідування подається від імені тієї галузі промисловості, інтереси якої постраждали і якщо урядові органи вважатимуть, що скарга має підстави для офіційного започаткування процедури, розслідування вважається розпочатим;

2. *Проведення антидемпінгового розслідування* та призначення антидемпінгового заходу або припинення розслідування на передбачуваних підставах. Під час розслідування мають бути встановлені факти демпінгу та наявності шкоди або загрози такої шкоди, а також причинно-наслідковий зв'язок між ними. Якщо це не доведено – справа закривається. В протилежному випадку, компетентні органи продовжують розслідування для встановлення обсягу демпінгу та завданої шкоди. Розслідування може бути припинено також на підставі угод з демпінговими експортерами про мінімальні ціни їх продажів, в результаті яких припиниться завдання шкоди місцевим виробникам. У разі відсутності взаємоприйнятних цінових угод вводяться антидемпінгові. Вони прораховуються відносно кожного експортера, який допустив демпінг, і їх остаточний розмір не повинен перевищувати величину демпінгової різниці;

3. *Застосування антидемпінгового заходу*. Строки застосування заходів обмежуються часом, необхідним для нейтралізації шкоди, викликаної демпінгом, і не можуть бути більшими ніж 5 років. Продовження на строк понад 5 років можливе лише на підставі нового розслідування.

Антидемпінгове законодавство кожної держави - члена СОТ повинне включати положення про можливість оскарження адміністративних дій і рішень у суді.

Для контролю за здійсненням антидемпінгових заходів Угодою про застосування ст. VI ГАТТ засновано Комітет СОТ з антидемпінгу. Суперечки з антидемпінгових заходів передаються на розгляд Ради СОТ з розв'язку торгових суперечок.

На практиці поширено декілька видів припинення демпінгової практики. Наприклад, у США та Японії встановлюється антидемпінгове мито у розмірі різниці між демпінговою та нормальною цінами. У країнах ЄС антидемпінгове законодавство встановлює антидемпінгові мита у розмірі завданої шкоди. У деяких випадках експортери добровільно відмовляються від демпінгової

практики, тому що судові рішення можуть потягнути за собою примусове залишення ринку.

Угодами СОТ встановлюються певні правила, яких країни повинні дотримуватися при застосуванні заходів захисту від демпінгового імпорту, субсидованого імпорту чи зростання імпорту, який може завдати шкоди вітчизняному виробнику.

В Україні з 1998 року діє наближене до норм СОТ законодавство щодо проведення антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань і застосування відповідних заходів. Однак, деякі положення цих законів ще потребують внесення змін з метою забезпечення повної відповідності нормам угод СОТ.

### **6.10. Технічні бар'єри. Вимоги про вміст місцевих компонентів. Внутрішні податки і збори**

*Технічні бар'єри* - це усі державні заходи контролю та обмежень, що пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Причиною виникнення технічних бар'єрів у виконанні зовнішньоекономічних операцій стало існування різниці між національними стандартами якості, системами виміру, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та пакування товарів.

Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей - *санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила*. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Технічні бар'єри також передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів.

Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам.

Процес застосування технічних бар'єрів до імпорту в Україні можна охарактеризувати так [116]:

- поступове підвищення жорсткості екологічних стандартів, санітарних та ветеринарних норм і правил, правил безпеки, з підвищенням технічного рівня та технічних можливостей вітчизняних підприємств;
- розвиток міжнародної співпраці у сфері охорони довкілля та контролю за торгівлею та використанням шкідливих речовин і відходів;
- розширення використання міжнародних стандартів та норм міжнародних угод;
- застосування більш жорстких правил контролю за якістю продукції, що поставляється, (схем сертифікації) – наприклад, інспекція підприємств та умов виробництва;
- введення правил щодо схем надання гарантій та технічного обслуговування складних технічних виробів;
- застосування вимог до безпеки, що більше відповідають особливостям технологій, які використовуються вітчизняними підприємствами.

Україна ще у 1996 році прийняла Кодекс добродійної практики з розробки, прийняття та застосування стандартів Угоди про технічні бар'єри у торгівлі та дотримується принципів цієї угоди [146].

Угодою про технічні бар'єри у торгівлі вимагається від країн СОТ застосовувати технічні регламенти та стандарти для цілей національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища, на основі наукового обґрунтування та без створення невідповіданих перепон для міжнародної торгівлі. Країни СОТ повинні надавати перевагу міжнародним стандартам та технічним регламентам, беручи їх за основу при розробці національних стандартів та регламентів.

Після вступу України до СОТ її система технічного регулювання потребує змін та переведення її до такої, де обов'язковими для дотримання є технічні регламенти (які визначають характеристики товару, або пов'язані з ним виробничі процеси чи способи виробництва, включаючи адміністративні положення). В той же час, дотримання стандарту (який визначає призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики товарів чи пов'язаних з ними виробничих процесів або

способів виробництва) не є обов'язковим. Необхідно розширювати практику визнання декларації постачальника (виробника) про відповідність та скорочувати перелік товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації третьою стороною. Разом з цим запроваджувати систему ринкового нагляду, тобто постійне спостереження за відповідністю продукції, введеної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній Національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію.

Згідно з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів країни СОТ мають право застосовувати такі заходи для захисту життя чи здоров'я людини, тварин чи рослин, ґрунтувати їх на наукових принципах і не створювати невинуватого дискримінації чи прихованого обмеження торгівлі [146].

Відповідно до Закону України № 2498-ХІІ від 25.06.1992 «Про ветеринарну медицину» (ст.67) дозволяється застосування ветеринарних препаратів, що пригнічують функцію залоз внутрішньої секреції, зокрема мають тиреостатичну, естрогенну, андрогенну, гестагенну дію, а також антибіотиків, гормонів для лікувальних та інших цілей з урахуванням того, що максимальні рівні залишків таких препаратів у сировині тваринного походження не можуть перевищувати встановлених максимальних рівнів.

З вступом до СОТ Україна виконує вимоги Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи й здійснює реформування повноважень своїх наглядових та контролюючих органів у цій галузі.

Нетарифні бар'єри широко використовуються багатьма країнами світу, незважаючи на рекомендації СОТ обмежити їх використання. Так, наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки). Застосовується *обов'язкова інспекція* товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, м'ясо та м'ясопродукти, які ввозять у США, мають обов'язково пройти контроль, який здійснюють відповідні органи США.

Законодавства багатьох країн, зокрема і України також, вимагають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних та медичних товарах національною мовою, із зазначенням відповідних важливих характеристик.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги та норми, пов'язані з безпекою товарів,

серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, продуктів харчування, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

**Вимоги про вміст місцевих компонентів**, як зазначалось у розд. 3, метод прихованої торгової політики держави, що припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпорт внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих. Розвинуті країни також застосовують даний захід аби зберегти в країні певний рівень зайнятості

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів. *Наприклад*, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

**Внутрішні податки і збори.** Внутрішні податки і збори спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори). Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

**Заходи монополістичного характеру** можуть діяти у двох проявах - встановлення державної монополії на експорт-імпорт в



цілому або певних товарних груп (лікарських препаратів, зброї). Ще одним різновидом монополістичних заходів є примусове обслуговування учасників ЗЕД вітчизняними підприємствами – транспортними та охоронними організаціями, страховими та банківськими установами, брокерськими та консалтинговими фірмами.

### **6.11. Сертифікація та стандартизація імпортованих товарів**

Проводячи зовнішньоекономічну діяльність, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпоротної продукції на відповідність вимогам безпеки країни.

**Сертифікація** - це один найважливіших та діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, який широко використовується в Україні для припинення та зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів.

Основною *метою* сертифікації в Україні є:

- захист інтересів споживачів товарів стосовно якості та безпеки імпортованої продукції для життя, здоров'я і майна громадян;
- охорона навколишнього середовища;
- забезпечення ввезення тільки тих товарів, які за своїми характеристиками відповідають, встановленим в Україні, нормам та стандартам.

В залежності від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю такими способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Нормативні документи із *стандартизації* в Україні поділяються на такі (ст.4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію»):

- державні стандарти України;
- галузеві стандарти;
- стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок;
- технічні умови;
- стандарти підприємств.

Основними *законодавчими документами*, які регулюють обов'язкову сертифікацію імпортованих товарів в Україні є:

- Декрет Кабінету Міністрів України від 11.06.93 р. № 46-93 "Про стандартизацію та сертифікацію";
- Закон України від 17.07.97 р. № 468/97-ВР "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції";
- Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР "Про безпечність та якість харчових продуктів";
- Постанова Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 "Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні";
- Накази Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації, якими затверджено переліки товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації при їх ввезенні на митну територію України.

Декрет №46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію» є основним документом, яким визначено:

- правові та економічні основи систем стандартизації та сертифікації, організаційні форми їх функціонування на території України;
- види сертифікації (обов'язкова та добровільна);
- перелік документів, які необхідні для підтвердження відповідності характеристик ввезеного товару встановленим нормам Державного стандарту України.

Підставою *митного оформлення* товару (продукції) для вільного використання на митній території України є:

- сертифікат відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;
- свідоцтво про визнання відповідності або його копія, видані Держспоживстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;
- наявність товару (продукції) в державному реєстрі сертифікатів відповідності та свідоцтв про визнання відповідності.

Сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, підлягає обов'язковій сертифікації, санітарно-епідеміологічному, радіологічному, ветеринарному контролю.

Документами, що підтверджують якість і безпеку харчових продуктів, продовольчої сировини супутніх матеріалів, є:

- сертифікат відповідності;
- державний реєстр або висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи;

- ветеринарний дозвіл для харчових продуктів та продовольчої сировини тваринного походження;

- карантинний дозвіл для продукції рослинного походження.

На товари груп 25-97 за УКТЗЕД сертифікат відповідності в пункті пропуску не вимагається, а роботи із сертифікації проводяться після фактичного надходження товарів у митницю за місцем розташування одержувача товарів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 04.11.97 р. № 1211 "Про затвердження порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні" встановлено умови та механізм оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні і ввозяться суб'єктами господарської діяльності з метою їх продажу або обміну. Відповідно до затвердженого Порядку обов'язковій сертифікації в Україні не підлягають товари, що ввозяться:

- у режимі тимчасового ввезення;
- у режимі реімпорту;
- у режимі магазину безмитної торгівлі;
- у режимі знищення або руйнування;
- у режимі переробки на митній території України;
- як гуманітарна та технічна допомога;
- як подарунки;

- як інвестиції до статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність;

- на митні ліцензійні склади;

- на склади тимчасового зберігання;

- як дослідні зразки для проведення досліджень чи випробувань на підставі документального підтвердження Держспоживстандарту та як дослідні зразки сортів рослин для цілей державного випробування на підставі документального підтвердження Держсортслужби, які підпадають під визначення 1 - 24 груп УКТЗЕД.

Продукція (товари), що були ввезені на митну територію України і на які не був отриманий сертифікат відповідності не підлягає випуску для вільного обігу і має бути вивезена за межі митної території України або за умови отримання непохідних дозволів - знищена під митним контролем.

## **6.12. Вимоги до пакування та маркування товарів**

Вимоги до пакування та маркування товарів також відносяться

до нетарифних бар'єрів, які в сучасних умовах набувають широкого вжитку.

У багатьох країнах розроблено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони стосуються розмірів, маси, форми, обсягу інформації, яку повинне містити маркування товарів. Через те, що пакування та маркування товарів, що ввозяться, має повністю відповідати нормам та вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру необхідно додатково витратити кошти і час для виконання перелічених умов. Витрати на виконання національних вимог до пакування та маркування товарів підвищують ціну реалізації товару.

Ці вимоги можуть бути різними, наприклад:

- обов'язкове маркування на двох мовах (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти тощо.

Розглянемо детальніше, які **вимоги** пред'являються до пакування та маркування товарів **в Україні**.

Споживачі, які купують товари для задоволення своїх особистих потреб, що реалізуються на території України, мають право на необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про товари, їх кількість, якість, асортимент, а також про їх виробника (виконавця, продавця). Детально право споживача на інформацію про товар визначено статтею 15 Закон України 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів».

Інформація про товари **непродовольчої** групи має, зокрема, містити:

- назву товару, найменування або відтворення знака для товарів і послуг, за якими вони реалізуються;
- дані про основні властивості продукції, а також іншу інформацію, що поширюється на конкретний продукт;
- відомості про вміст шкідливих для здоров'я речовин, які встановлені нормативно-правовими актами;
- дані про ціну (тариф), умови та правила придбання продукції;
- дату виготовлення;

- відомості про умови зберігання;
- гарантійні зобов'язання виробника (виконавця);
- правила та умови ефективного та безпечного використання продукції;
- строк придатності (строк служби) товару (наслідків роботи), відомості про необхідні дії споживача після їх закінчення, а також про можливі наслідки в разі невиконання цих дій;
- найменування та місцезнаходження виробника (виконавця, продавця) і підприємства, яке здійснює його функції щодо прийняття претензій від споживача, а також проводить ремонт і технічне обслуговування.

Стосовно товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації, споживач повинна надаватись інформація про їх сертифікацію.

Основним нормативним документом, який встановлює вимоги щодо порядку упаковування непродовольчих товарів, є Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.

Зазначення походження товару, шляхом маркування назви країни, де був вироблений товар, регулюється Законом України “Про охорону прав на зазначення походження товарів” (від 16.06.1999 N 752-XIV із змінами та доповненнями).

Зазначення географічного місця походження товару віднесено цим законом до простого зазначення походження товару.

Імпортні товари, що реалізуються на території України, мають супроводжуватися інформацією для споживачів тією ж мовою, що і товари вітчизняного виробництва. Отже, якщо імпортований товар виготовляється і за договором поставляється українській компанії, умовами договору може бути передбачено, що виробник (іноземна компанія) забезпечує товар необхідною інформацією своєю мовою та українською мовою. В цьому випадку будуть дотримані всі норми діючого законодавства України про мови. Якщо ж імпортований товар супроводжується тільки іноземною мовою, то українська компанія - продавець має забезпечити переклад цієї інформації на українську мову.

На упаковці товару може бути розміщений штрих-код товару. Це питання врегульоване Постановою Кабінету Міністрів України “Про впровадження штрихового кодування товарів” № 576 від 29.05.1996 року зі змінами та доповненнями. Згідно п.1 зазначеної постанови з 01.01.1997 року в Україні запроваджено маркування суб'єктами підприємницької діяльності товарів, які виробляються або реалізуються в Україні, штрихованими кодами GS1.

Як передбачено положенням ч. 9 ст. 15 Закону «Про захист прав споживачів» інформація про продукцію має містити, зокрема, гарантійні зобов'язання виробника.

В Україні відсутні спеціальні вимоги щодо обов'язкового підтвердження продукції на відповідність екологічним стандартам.

Разом із тим, стандарти систем екологічного управління, зокрема, по екологічному маркуванню, які були затверджені Україною в цій сфері повністю гармонізовані із міжнародними та відповідають стандарту ISO серії 14000.

Детальніше про вимоги, які пред'являються в Україні до пакування та маркування *продовольчих* товарів. Закон України “Про безпечність та якість харчових продуктів” в статті 38 визначає наступний зміст етикетування харчових продуктів:

- назва харчового продукту;
- назва та повну адресу і телефон виробника;
- кількість нетто харчового продукту у встановлених одиницях виміру;
- склад харчового продукту у порядку переваги складників, у тому числі харчових добавок та ароматизаторів, що використовувались у його виробництві;
- калорійність та поживну цінність із вказівкою на кількість білка, вуглеводів та жирів у встановлених одиницях виміру на 100 грамів харчового продукту;
- кінцева дата споживання “вжити до” або дату виробництва та строк придатності.
- номер партії виробництва;
- умови зберігання та використання, якщо харчовий продукт потребує певних умов зберігання та використання для забезпечення його безпечності та якості;
- застереження щодо споживання харчового продукту певними категоріями населення.

Написи на етикетці харчового продукту такі як “повністю натуральний”, “органічний”, “оригінальний”, “без ГМО” (генетично модифікованих організмів) тощо, та інша інформація, на додаток до тієї, що зазначена вище, підлягає перевірці у порядку, встановленому відповідними нормативно-правовими актами, виданими на виконання закону України “Про захист прав споживачів”.

Усі харчові продукти, що знаходяться в обігу в Україні, етикетуються державною мовою України та містять інформації у доступній для сприймання споживачем формі (ст.38 Закону України “Про безпечність та якість харчових продуктів” ).

### 6.13. Сутність політики державних закупівель

*Державні закупки* - прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Застосування такої політики збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни. [83]

Найчастіше політика державних закупівель пояснюється вимогами національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 р., який отримав назву "Акт "Купуй американське", платив на 12 % більше, а для оборонних товарів - на 50% більше американським постачальником порівняно з іноземними. У країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників. Ще один приклад, у 1998 р. уряд Росії прийняв рішення, щоб усі державні чиновники «пересіли» з іномарок на автомобілі російського виробництва.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відображені в Угоді про державні закупівлі, яка прийнята у рамках СОТ.

Угода про державні закупівлі встановлює узгоджений комплекс прав і обов'язків її членів щодо їх законодавства, процедур і практики у сфері державних закупівель. Основоположим принципом угоди є принцип недискримінації, тобто, товарам, послугам і постачальникам іншого члена угоди надається режим не менш сприятливий, ніж вітчизняним товарам, послугам і постачальникам.

З вступом до СОТ Україна набула статусу спостерігача у багатосторонній Угоді про державні закупівлі та розпочала переговори про приєднання до цієї Угоди.

### Контрольні питання до вивчення розділу

1. У яких випадках доцільно використовувати нетарифне регулювання?
2. Які основні переваги застосування нетарифних методів?
3. Визначте, які нетарифні обмеження відносять до економічної групи і чому?
4. Які завдання вирішуються на державному рівні з використанням кількісних обмежень?
5. У яких випадках доцільно застосовувати ліцензування експорту товарів?
6. У разі різкого погіршення стану платіжного балансу країни доцільно застосовувати ліцензування імпорту чи експорту?
7. Додаткові надходження до державного бюджету дає застосування імпортних тарифів чи імпортних квот?
8. Який спосіб розподілу ліцензій передбачає розподіл пропорційно обсягам поставок?
9. Яке основне завдання та причини використання експортних субсидій?
10. Які субсидії передбачають приховане дотування експортерів за рахунок надання їм пільгового кредитування?
11. Які експортні субсидії відносяться до заборонених відповідно до Угоди СКЗ?
12. У яких випадках можуть бути застосовані антидемпінгові заходи?
13. З якою метою та у яких випадках країни застосовують вимоги про вміст місцевих компонентів?
14. Сформулюйте основну мету сертифікації імпортової продукції в Україні.
15. Що дає державі застосування політики державних закупівель?