

УДК 658. 8:339. 564

Кутикіна К. М.,*здобувач кафедри економіки, підприємництва та інноваційної діяльності Волинського національного університету імені Лесі Українки*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАСОБІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті виділено відмінні риси засобів митного регулювання від нетарифних обмежень. Проаналізовано основні підходи щодо класифікації нетарифних бар'єрів вітчизняними та іноземними вченими та міжнародними торговельними організаціями.

Ключові слова: нетарифні засоби, державне регулювання, ліцензування, квотування, "добровільні обмеження", технічні бар'єри, фінансові засоби.

В статье выделены отличительные черты таможенного регулирования от нетарифных ограничений. Проанализировано основные подходы классификации нетарифных барьеров отечественными и иностранными учеными и международными торговыми организациями.

Ключевые слова: нетарифные меры, государственное регулирование, лицензирование, квотирование, "добровольные ограничения", технические барьеры, финансовые меры.

Distinguishing features of customs regulation of non-tariff restrictions. The basic approaches to the classification of non-tariff barriers to domestic and foreign scientists and international trade organizations.

Key words: non-tariff products, government regulation, licensing, quotas, "voluntary" restrictions", technical barriers, financial resources.

Постановка проблеми. Наприкінці 70-х років найбільші країни Заходу підписали угоду, яка передбачає зниження мита й використання переважно нетарифних методів регулювання як засобу впливу державних структур на зовнішньоекономічну діяльність. Ці заходи вплинули як на зниження мита, так і на звуження сфери застосування кількісних обмежень імпорту. Разом з тим, ширшого застосування набули такі методи, як гнучка система податків та митних зборів з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Будучи менш відкритими, ніж митні тарифи, нетарифні бар'єри дають більше можливостей для довірливих дій урядів і посилюють невизначеність у міжнародній торгівлі.

Доцільність державного втручання в зовнішньоекономічну діяльність засвідчує той факт, що вже втретє в історії у 2001 р. Нобелівську премію

з економіки присуджено критикам законів вільного ринку. Американські економісти Дж. Ейкерлоф, Дж. Стігліц та М. Спенз знайшли нову причину неефективної роботи ринків – їхнє недосконале інформаційне насичення і підтвердили необхідність більшого втручання держави в економіку.

Через різну природу походження, постійне виникнення нових механізмів дії засобів нетарифного регулювання велика увага приділяється їх уніфікації та класифікації, хоча єдиного підходу щодо вирішення цього питання до сьогодні не існує.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним аспектам методів регулювання міжнародної торгівлі та їх класифікації приділяли увагу такі вчені, як Н. Горін, О. Гребельник, М. Дідківський, О. Кириченко, А. Мазаракі, Ю. Макогон, Н. Науменко, Ф. Рут, Н. Ткаченко. У своїх працях вони розкрили зміст інструментів регулювання зовнішньоекономічних відносин. Серед іноземних науковців, які досліджували питання нетарифних бар’єрів, можна виділити таких як: Б. Бора, Р. Болдвін, Дж. Вілсон, А. Деардорф, І. Дюмулен, А. Кіреєв, С. Лайрд, К. Маскус, Т. Отцукі, Р. Стерн, Л. Стровський. У кожного автора наведено свої класифікаційні ознаки групування нетарифних обмежень, тобто немає єдиного методичного підходу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у методологічному аналізі класифікаційних ознак нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У різних країнах уряди з листопада 2008 року запровадили приблизно 280 протекціоністських заходів. Незважаючи на те, що країни великої двадцятки виступають за торгівлю без бар’єрів, вони встановили 121 із вказаних.

У торговельній політиці різних держав потрібно розрізняти нетарифні обмеження, створені для регулювання зовнішньої торгівлі (квоти, ліцензування, “добровільні” обмеження експорту) і нетарифні обмеження, які виникають у процесі впровадження фінансової, адміністративної політики, міри у галузі охорони здоров’я та ін. Заходи, які входять до першої групи, як правило спираються на сильну законодавчу базу і централізовано здійснюються у межах загальної торговельної політики держави. Заходи, що формують другу категорію, носять, зазвичай, хаотичний порядок і держави намагаються їх централізувати шляхом укладання міжнародних угод та домовленостей.

Проаналізувавши наукові роботи вчених, які займаються нетарифним регулюванням [3, 9, 10, 11], можна виділити відмінні риси нетарифних засобів від митного регулювання, а саме:

- митний тариф встановлюється обернено пропорційно рівню імпорتنих цін, а квоти та ліцензування утримуються на відповідним чином встановленому рівні, не залежно від збільшення потреб;

- поетапність та кумулятивність введення таких заходів;

- “ешелонованість”, тобто ці обмеження “зустрічають” товар на кордоні та супроводжують його протягом усього шляху до кінцевого споживача;
- невизначеність впливу конкретних форм регулювання;
- складність та несвоєчасність отримання необхідної достовірної інформації;
- неможливість кількісної оцінки впливу нетарифних засобів.

У своїх дослідженнях Д. Маніфолд і В. Доннеллі обмежувальні заходи у світовій практиці називають антиконкурентною практикою і відносять до них такі заходи: конкурентна політика; корупція, митні процедури, державні закупівлі, імпортерне ліцензування, заборони імпорту, квоти, права інтелектуальної власності, інвестиційні заходи, санітарні та фітосанітарні норми, стандарти, тестування, сертифікація і маркування, податки [11, с. 5]. Хоча така класифікація є достатньо загальною і носить швидше конотативний характер.

Класифікація інструментів нетарифного регулювання за цільовою спрямованістю була запропонована Дж. Уолтером (визнано та прийнято ЮНКТАД), диференціюючи досліджувані заходи на три групи:

1. Торговельно-політичні заходи, призначені для безпосереднього захисту вітчизняних виробників перед зарубіжною конкуренцією і для підтримки експортерів у експансії на зовнішніх ринках.
2. Технічні обмеження, що виникають у процесі проведення технічної політики, впровадження вимог щодо норм охорони здоров'я.
3. Проведення фінансових та адміністративних заходів [3, с. 150].

Аналогічний підхід викладено у роботах І. Багрової. Вона пропонує такі групи: заходи безпосереднього обмеження, спрямовані на захист інтересів національної економіки (ліцензування, квотування); заходи, пов'язані з виконанням митних чи адміністративних формальностей (імпортерні податки і депозити, сертифікація); валютні обмеження і валютний контроль [4, с. 168]. Але за змістом вони ідентичні попередній класифікації.

Свої варіанти класифікації нетарифних бар'єрів пропонують ГАТТ, Міжнародна торговельна палата, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Тарифна комісія США. Класифікаційна схема, розроблена Секретаріатом ГАТТ на початку 70-х років до сьогодні нараховує більше 800 конкретних видів нетарифних заходів і об'єднує їх у п'ять груп: обмеження, викликані участю держави у зовнішньоторговельних операціях – до них належать субсидії та дотації експортерам чи підприємствам, що випускають імпортозамінну продукцію, система розміщення державних замовлень, використання місцевих напівфабрикатів та вузлів на відповідних умовах та ін.; особливості митних та адміністративних процедур – ускладнена процедура митного оформлення, а також методи оцінки митної вартості та країни походження товару, завищені вимоги до необхідної для оформлення документації; технічні бар'єри – стандарти та вимоги, пов'язані з екологічними, санітар-

ними, ветеринарними нормами і маркуванням товару, правила і порядок сертифікації продукції; кількісні та подібні до них адміністративні заходи – імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, валютні обмеження; заборони, засновані на принципах забезпечення платежів – податки, збори, імпорتنі депозити, ковзаючі податки, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне оподаткування [9].

Починаючи з 1980 року ЮНКТАД збирає та класифікує нетарифні обмеження у зовнішньоекономічній діяльності у формі інформаційно-аналітичної системи з питань торгівлі (TRAINS), яка доступна за допомогою програми "World Integrated Trade Solution" (WITS) [7]. Нетарифні бар'єри було згруповано у сім груп: паратарифні, заходи контролю над цінами, фінансові, заходи автоматизованого ліцензування, заходи кількісного контролю, монополістичні та технічні заходи [2]. Але розроблена класифікація не у повному обсязі відображала сучасні реалії, оскільки протягом останнього часу застосовуються додаткові нетарифні обмеження, а систематичного оновлення бази даних не проводилось з 2001 року.

У межах цього проекту інформація збиралась у двох напрямках: збір офіційних даних по нетарифних засобах та їх розподіл відповідно до нової класифікації для кожного конкретного продукту; проведення опитування підприємств з метою виявлення нетарифних заходів і пов'язаних з ними процедурних перешкод, з якими стикаються підприємці.

ЮНКТАД і МТЦ провели в декількох країнах пілотні проекти, які включали в себе як збір офіційних даних, так і опитування з метою виявлення можливих пробілів у класифікації і проведення додаткової роботи з її удосконалення.

Узагальнивши результати 23 подібних опитувань, які проводились у ЄС, США, Японії, Аргентині, країнах Центральної та Східної Європи, а також країнах Індійського океану, експерти відмітили загальну думку опитуваних – практично всі підприємства-експортери відчують наявність серйозних нетарифних бар'єрів при входженні на зарубіжні ринки.

Сьогодні ЮНКТАД розробила детальнішу класифікацію, що нараховує понад 100 торговельних бар'єрів (за типом ринкових обмежень), які, своєю чергою, діляться на 8 груп, 6 з яких становлять нетарифні бар'єри. Вони включають:

- 1) заходи цінового контролю (збільшують імпорتنі ціни для стабілізації внутрішніх цін);
- 2) фінансові заходи (регулюють доступ до валютного ринку);
- 3) заходи автоматичного ліцензування (дозвіл на імпорт, що зазвичай використовується з метою контролю та нагляду);
- 4) кількісні заходи (обмежують обсяг імпорту окремого продукту, наприклад, неавтоматичні ліцензії, квоти, заборони);
- 5) монополістичні заходи (монополістичні організації, які діють за певними винятковими правилами або привілеями);

б) технічні заходи (обов'язкові вимоги щодо характеристик продукції, а саме: безпеки, якості, пакування, насамперед захист людей, тварин, рослин, але поряд з цим можуть використовуватись для дискримінації імпортерів) [5].

За ступенем впливу на зовнішньоекономічну діяльність нетарифні обмеження Н. В. Ревін ділить на чотири групи [8]: жорсткі засоби (hard case measures) – всі бар'єри, які уособлюють митну війну (ембарго, митну блокаду); помірні засоби (mild measures) – ліцензування, квотування, сертифікація, засоби нетарифного регулювання економічного характеру; “набридливі” засоби (nuisance measures) – завищені вимоги до документів, бюрократичні затримки на кордоні при виконанні митних формальностей (митне оформлення та контроль, ліцензування); засоби, ступінь впливу яких встановити неможливо – це ті обмеження, що закладені у законодавстві, але на практиці не використовуються або механізм їх використання не регламентований.

М. Дідківський, Ю. Козак, Н. Логвінова, А. Кіреєв, О. Кириченко, Л. Стровський, Ю. Макогон нетарифні обмеження класифікують за групами: кількісні (ліцензування, квотування, “добровільні” обмеження), приховані (технічні бар'єри, внутрішні подати та збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту вітчизняних компонентів), фінансові (вимоги про вміст місцевих компонентів, демпінг, субсидії). У складі кількісних обмежень пропонується групувати за напрямом дії: експортні, імпортні.

Н. Горін [1] для такого розподілу визначає класифікаційну ознаку – за характером дії, додавши до групи неекономічні засоби, до яких віднесено торговельні угоди та правові режими.

Ю. Макогон виділив окремо паратарифні заходи, до яких відносять платежі, що стягнуті при ввезенні іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори, що збираються на кордоні.

А. Деадорф і Р. Стерн поділяють нетарифні заходи за спектром впливу на локальні та глобальні, ранжуючи їх на заходи, що впливають на окрему продукцію, напрям виробництва чи країну, і ті, що мають більш широке коло охоплення і закладені національними інституціями у їх політиках [12].

Б. Бора, А. Кувахара у межах програм ЮНКТАД пропонували поділяти нетарифні бар'єри залежно від призначення їх введення або за їх безпосереднім впливом, а саме: заходи, що контролюють обсяг імпорту; заходи, що контролюють ціну на імпортні товари; заходи моніторингу (контролюючі заходи); заходи пов'язані з виробництвом й експортом (наприклад, експортне і внутрішнє субсидування); технічні бар'єри [10, с. 2–3].

Крім того, низка вчених виділяють класифікаційну ознаку – за рівнем юридичного забезпечення. Такі обмеження поділяються на дві групи – формальні, які зафіксовані у законодавчих актах та нормативно-розпорядчих документах (державна участь у торгівлі, обмежувальна ділова практика, митні процедури і практика їх застосування, технічні бар'єри), і

неформальні, які вводяться як результат дій уряду чи похідні від політики і практики органів державного управління, що виникають із адміністративних процедур, ринкової структури, політики та практики дій органів державної влади) [1, с. 89–90].

Найбільш вживаною класифікаційною ознакою розподілу нетарифних обмежень є характер впливу. За цією ознакою об'єкт досліджень поділяють на дві групи – заходи економічного характеру (антидемпінгові заходи, податки, заходи валютного та фінансового характеру) та заходи адміністративного характеру (заборона імпорту, кількісні обмеження, ліцензування, добровільне обмеження експорту). Заходи першої групи діють через механізми ринку та призводять до подорожчання відповідно імпортованих товарів, а інші – крім ринкових відносин, обмежують доступ імпортованих і постачання вітчизняних товарів.

За напрямом впливу нетарифні обмеження можна поділити на заходи, які впливають безпосередньо (ліцензування, квотування, добровільне обмеження експорту) і заходи опосередкованого впливу (митні формальності, технічні бар'єри, політика державних закупівель) [6, с. 116].

Висновки. Проаналізувавши широкий спектр розглянутих класифікаційних ознак, згідно з якими здійснюється групування нетарифних обмежень, можна дійти до висновку, що вони є не досконалими, оскільки носять у більшості суто теоретичний характер. Запорукою вдалої класифікації досліджуваних об'єктів – є можливість здійснити їх оцінювання підприємствами, які планують виходити на зовнішні ринки. Але умова, що критерії оцінки для всіх об'єктів класифікаційної групи мають бути однаковими, для жодної із розглянутих класифікацій не виконується.

Найбільш доречною вважаємо класифікацію Дж. Уолтера, згідно з якою нетарифні обмеження поділяються на три групи: торговельно-політичні, технічні обмеження та фінансово-адміністративні заходи. Ця класифікація визнана ЮНКТАД і лягла в основу групування нетарифних заходів вітчизняними вченими за такою класифікаційною ознакою, як характер впливу. Для врахування тарифних обмежень першої групи підприємству необхідно досконало ознайомитись із нормативно-правовим забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності потенційної країни-партнера, оцінити рівень впливу кризових ситуацій на відповідну економіку та характер захисту урядом національних виробників. Щодо технічних обмежень, то керівництво підприємства повинно оцінити витрати, які будуть понесені у зв'язку із доведенням продукції, що планується на експорт, до відповідних стандартів та порівняти їх із фінансовими вигодами, які отримає підприємство у зв'язку із розширенням ринків збуту. Це ж стосується і фінансово-адміністративних засобів, які, своєю чергою, значно збільшують витрати експорту.

Вважаємо за необхідне здійснити групування чинників за мотивацією впровадження нетарифних обмежень, що дозволить не тільки більш ефек-

тивно оцінювати умови зовнішнього середовища підприємством, але і прогнозувати їх застосування урядами, у зв'язку із зміною ринкової ситуації.

Література:

1. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Н. В. Горін. – К.: Знання, 2008. – 330 с.
2. Данисевич А. В. Проблемы правового регулирования обеспечения внешнеэкономической безопасности государства / А. В. Данисевич // Журнал международного права и международные отношения. – 2006. – № 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=978&Itemid=215
3. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен. – М.: Изд-во “Экономика”, 2003. – 271 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підруч. / [І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 580 с.
5. Класифікація методів міжнародної торгівлі [електронний ресурс]. – Офіційна веб-сторінка ЮНКТАД. – Режим доступу: <http://tr0.unctad.org/trains/>.
6. Мазаракі А. А. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А. Мазаракі, В. Юхименко, Л. Серова. – К.: КНТЕУ, 2003. – 271 с.
7. Нармин Халилова. Нетарифные меры требуют большей прозрачности / Н. Халилова // Вак. – 2009. – Вып. 7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://trade.eoaccord.org/bridges/0709/8.htm>.
8. Ревин В. Н. Формирование механизма нетарифного регулирования внешней торговли России // Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 1998.
9. Свинухов В. Г. Классификация мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России / В. Г. Свинухов, Г. П. Щербина // Право и экономика. – 2001. – № 8. – С. 23-31.
10. Bora B., Kuwahara A., Laird S. Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // Document UNCTD/ITCD/TAB/19/ – 2002. – 41 p.
11. Donnelly W. Compilation of Reported Non-Tariff Measures: Description of the Information / W. Donnelly, D. Manifold // U. S. International Trade Commission Office of Economics Working Paper EC2005-05-A. – Washington.: DS USITC. – 2005. – 18 p.
12. Trade and Economic Transformation / United Nations Economic Commission for Europe. – 2003. – 42 p.
13. World Integrated Trade Solution (WITS). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://wits.worldbank.org/witsweb/>.