

## КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАХОДІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

СИДОРЕНКО Вікторія Володимирівна - кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права Донецького державного університету управління

УДК 342.565.4:338.1

*В статье рассмотрены вопросы разграничения видов нетарифного регулирования внешней торговли. Обосновано, что классификация нетарифных мер имеет огромное значение для украинских экспортеров товаров при оценке таких мер на рынке экспорта товаров или услуг. Определены проблемы и предложены критерии классификации мер нетарифного регулирования.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, зовнішньоекономічна угода, нетарифне регулювання, експортні субсидії, компенсаційні мита, державні закупівлі.

### Постановка проблеми

Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності не є унікальним явищем, властивим лише для України, оскільки така система існує у кожній розвинутій країні. За допомогою заходів державного регулювання реалізується зовнішня політика країни перш за все в економічній сфері, а опосередковано через неї також у інших сферах. Членство України у Світовій організації торгівлі покладає на державу обов'язок згідно з положеннями нормативних документів цієї організації активізувати зусилля по перебудові системи зовнішньоторговельного регулювання у напрямку її лібералізації (скорочення імпорتنих тарифних ставок, скасування одних мір нетарифного регулювання та обмеження застосування інших, відмова від переваги у зовнішній торгівлі однієї країни на шкоду іншої та

надання всім членам СОТ режиму найбільшого сприяння та ін.).

Досягнення цієї мети буде значно утруднено, якщо на початковому етапі роботи не зробити детальну класифікацію заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки існує величезна кількість таких заходів, що відрізняються за цільовим призначенням та методом застосування, а це, у свою чергу, змушує до створення «індивідуальних» правових норм для кожної групи заходів нетарифного регулювання. Так, у цей час в Україні діє величезна кількість нормативно-правових актів, що охоплює порядок встановлення та застосування нетарифних заходів: шість Законів України, Указ Президента України, дванадцять Постанов Кабінету Міністрів України, значна кількість наказів міністерств. Така розпорошеність норм і правил встановлення та застосування нетарифних заходів не сприяє ефективному захисту як національного ринку від імпорту товарів, так й українських суб'єктів господарювання при експорті товарів. Тому розробка методологічних засад класифікації нетарифних заходів буде сприяти формуванню несутеречного законодавства у досліджуваній сфері та подальшій інтеграції України у Світову організацію торгівлі.

Однак, поряд із необхідністю законодавчої діяльності, класифікація нетарифних заходів має величезне значення для українських експортерів товарів при оцінці таких заходів на тому ринку, до якого

експортуються товари або послуги. Оцінка нетарифних заходів завжди являє собою труднощі, по-перше, завдяки чисельності та різноманітності таких заходів, а по-друге, внаслідок відсутності інформації, оскільки державні органи найчастіше зовсім не оприлюднюють інформацію щодо застосування нетарифних заходів, а й якщо публікують, то неповну. Це призводить до значних труднощів у ідентифікації таких заходів, оцінки їх впливу на господарську діяльність, а також до підвищення витрат на їх аналіз для суб'єктів торгівельних відносин.

#### **Аналіз останніх досліджень за темою**

У науковій літературі проблемі нетарифного регулювання у зовнішньоекономічній діяльності (далі – ЗЕД) приділялось багато уваги як в Україні, так і за її межами. Okремі питання нетарифного регулювання були предметом дослідження О. Подцерковного, В. Чайковської, В. Голубевої, К. Владимірова, О. Гребельника, А. Данільцева, В. Самсонова та інших науковців та фахівців у сфері міжнародного приватного права та зовнішньоекономічної діяльності.

**Мета цієї статті** полягає у розробці класифікації нетарифних заходів, яку можна використовувати як у законотворчому процесі, так і у практичній господарській діяльності при здійсненні ЗЕД.

#### **Виклад основного матеріалу**

Найбільш повним джерелом інформації щодо заходів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності є звіти, що готуються ЮНКТАД у рамках Торгово-аналітичної та інформаційної системи «ТРЕЙНС» [1]. Однак дані цієї Системи є неповними стосовно окремих країн та видів товарів, а взята за основу система класифікації нетарифних заходів лише частково охоплює теперішню чисельність таких заходів.

Альтернативним джерелом інформації щодо нетарифних заходів є звіти про торгівлі бар'єри, які щорічно видаються керівними органами ЄС, урядами Японії

та США. Відображаючи, головним чином, позицію суб'єктів господарювання ЄС, Японії, США щодо труднощів їх доступу до зарубіжних ринків, ці звіти висвітлюють значну кількість застосованих до них нетарифних засобів у вигляді безлічі обмежень доступу до іноземних ринків, адміністративних процедур та державного тиску. Однак, такий підхід щодо класифікації також має окремі недоліки методологічного характеру, оскільки такі державні звіти ґрунтуються на результатах багатьох незалежних досліджень, інформація у яких практично не підлягає порівняльному зрівнянню внаслідок розходження у методах оцінки застосування нетарифних заходів, а також часто внаслідок невисокої якості незалежних досліджень.

Завдяки своїй різній природі, множинності та постійного народження нових механізмів заходи нетарифного регулювання з великими труднощами можуть бути охоплені у будь-який закритий перелік. Тому при їхньому вивченні велика увага повинна приділятися класифікації та уніфікації. Непрозорість нетарифних заходів особливо яскраво виявляється у порівнянні з тарифами, відносно яких існує добре розвинута система класифікації, де кожний вид тарифу має детальний опис.

Тарифні та нетарифні методи регулювання вперше були запропоновані Секретаріатом Генеральної Угоди з Тарифів і Торгівлі (ГАТТ) [1] наприкінці 60-х років. Згідно з цією Угодою визначила нетарифні методи регулювання визначаються як «будь-які дії, крім тарифів, що перешкоджають вільному потоку міжнародної торгівлі».

Єдиної прийнятої у всьому світі класифікації нетарифних бар'єрів поки що не вироблено [2, с. 45]. Свої варіанти класифікації пропонують ГАТТ/ВТО, Міжнародна торговельна палата, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Тарифна комісія США, а також економісти, що спеціалізуються у галузі світової економіки.

Класифікаційна схема, розроблена Секретаріатом ГАТТ на початку 70-х років,

до теперішнього часу налічує більше ніж 800 видів нетарифних заходів та об'єднує їх у 6 основних категорій:

- 1) пільги місцевим виробникам та споживачам продукції.
- 2) експортні субсидії.
- 3) компенсаційні мита.
- 4) державні закупівлі.
- 5) торговельні операції державних підприємств.
- 6) інші заходи щодо обмеження торгівлі.

На базі зазначеної класифікації складено каталог нетарифних обмежень, що знайшов широке застосування у ході міжнародних торговельних переговорів та є теоретичною базою для формування класифікаційних схем іншими міжнародними організаціями.

Класифікація, зроблена М. Йовановичем, налічує чотири групи нетарифних заходів [3, с. 80]:

- 1) державне втручання у міжнародну торгівлю – субсидії, державні закупівлі, державна монопольна торгівля, валютний курс, цільова допомога;
- 2) митні та адміністративні процедури – митна класифікація, митна оцінка, антидемпінгові процедури та компенсаційні мита, правила походження товарів, консульські формальності, ліцензування імпорту, реєстр імпорту, адміністративний контроль;
- 3) стандартизація – технічні стандарти, стандарти у сфері охорони галузі, навколишнього природного середовища, контролювання та сертифікація, пакування;

Таблиця 1.

Заходи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі

Група заходів	Заходи, що відносяться до даної групи
1. Заходи втручання держави в економіку	1.1. Пільги виробникам та споживачам вітчизняної продукції 1.2. Субсидії 1.3. Компенсаційні мита 1.4. Державні закупівлі
2. Адміністративні та митні процедури	2.1. Методи митної оцінки 2.2. Антидемпінгові мита 2.3. Правила походження товарів
3. Стандарти та технічні вимоги до стандартів	3.1. Технічні стандарти (технічні бар'єри) 3.2. Вимоги до упакувці та маркірування товарів
4. Специфічні торгові бар'єри	4.1. Кількісні обмеження 4.2. Квотування 4.3. Ліцензування 4.4. Контенгування 4.5. Добровільні самообмеження
5. Імпортні податки, збори та обмеження, що базуються на принципах забезпечення платежів	5.1. Імпортні депозити 5.2. Кредитні обмеження для імпортерів 5.3. Прикордонні збори 5.4. Статистичні збори 5.5. Спеціальні збори на імпортні товари 5.6. Інші збори 5.7. Імпортні податки
6. Валютно-кредитні інструменти	6.1. Валютний курс 6.2. Девальвація 6.3. Ревальвація 6.4. Валютна інтервенція

4) спеціальні обмеження – квоти, експортне та імпорнтне ліцензування, податкові пільги, ковзкі податки, двосторонні угоди про обмеження імпорту, добровільні експортні обмеження, двозначне трактування норм.

Уявляється, що з практичної точки зору потрібна більш детальна класифікація заходів нетарифного регулювання, оскільки за час існування вищенаведеної схеми відбулися певні зміни у методах здійснення зовнішньоекономічної діяльності поряд з трансформацією політики державного регулювання такої діяльності, а також ускладненням та подальшому розвитку міжнародно-правової бази діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи вищенаведене, пропонуємо наступну класифікацію заходів нетарифного регулювання з короткою характеристикою окремих заходів (Табл. 1).

1. Заходи втручання держави в економіку.

1.1. Пільги виробникам та споживачам вітчизняної продукції.

Пільги виробникам та споживачам вітчизняної продукції реалізуються у формі пільгового режиму оподаткування виробників вітчизняного товару, субсидій, кредитів з низькими відсотками, гарантій по кредитах, прямої участі у статутному капіталі виробників.

1.2. Субсидії.

Угода про субсидії і компенсаційні заходи ГАТТ [4] визначає субсидію як фінансовий внесок (дотацію) уряду або державного органа. Під визначення субсидії підпадають фінансові, податкові пільги, а також будь-яка форма підтримки доходів і цін.

Найважливішим способом нейтралізації субсидій є компенсаційні мита.

1.3. Компенсаційні мита.

Компенсаційні мита – це особливі мита, що вводяться у тих випадках, коли ввезені іноземні товари субсидіюються як безпосередньо при їхньому експорті (експортні субсидії), також й у ході їхнього внутрішнього виробництва у країні, що експортує.

Мета компенсаційних мит – нейтралізувати вплив субсидування на умовах кон-

куренції. Таким чином, розмір компенсаційного мита не повинен перевищувати розміру субсидії. У той же час на практиці компенсаційні мита часто перетворюються у засоби протекціонізму.

1.4. Державні закупівлі.

Регулятивний ефект торговельних операцій державних підприємств і державних закупівель пов'язаний з можливістю держави виступати у товарообігу або прямо (при державних закупівлях), або опосередковано шляхом створення самостійних суб'єктів господарського обігу на основі державної власності (у випадку з державними підприємствами), за рахунок свого особливого положення (величезні фінансові, економічні, адміністративні, інформаційні ресурси та ін.) впливати на конкурентне середовище, обмежуючи доступ імпорнтних товарів.

2. Адміністративні та митні процедури.

У статті VIII ГАТТ безпосередньо вказується, що країни-учасниці повинні звести до мінімуму всі імпорнтні та експортні формальності. Сам текст ГАТТ містить ряд важливих положень, що стосуються митних процедур. Зокрема, стаття VIII забороняє накладати значні штрафи за помилки при складанні та подачі митних документів, якщо ці помилки не спричиняють істотні порушення митних формальностей. Митні збори та інші імпорнтно-експортні процедури повинні бути пропорційні та адекватні тим операціям, до яких вони застосовуються, і не повинні бути прихованими інструментами протекціонізму вітчизняної продукції. Ці положення стосуються всіх митних формальностей, включаючи кількісні обмеження, ліцензування, заходи в галузі валютного контролю, статистичного обліку, документації та посвідчення документів.

2.1. Методи митної оцінки.

Методи митної оцінки, поряд з класифікацією товарів, можуть розглядатися як у якості інструменту тарифного регулювання, оскільки прямо пов'язані з нарахуванням мита, так і одночасно у якості інструменту нетарифного регулювання, оскільки містять норми та правила нарахування не

тільки мит, але й податків і зборів, і тому потребують окремого розгляду.

#### 2.2. Антидемпінгові мита.

Антидемпінгові мита – це мита, що стягуються із імпортованих товарів, у відношенні яких встановлено, що вони продаються на експорт за ціною нижче за їхню ціну на внутрішньому ринку країни-експортера.

Відносно антидемпінгових мит передбачаються особливі положення їхнього застосування, що містяться в Угоді про застосування статті VI ГАТТ [5], що фактично є антидемпінговим кодексом СОТ.

#### 2.3. Правила походження товарів.

Залежно від країни походження імпортованого товару при його переміщенні через митний кордон держави-імпортера застосовуються певні преференції, митний тариф, а також інші нетарифні та тарифні заходи. У зв'язку із цим виникає питання про формування правил встановлення країни походження товарів. Для створення єдиних правил ГАТТ-1947 запровадив ряд вимог до держав-членів по маркуванню експортованого товару. Держави-члени повинні прийняти відповідні законодавчі акти про маркування країни походження товару, за умови, що положення про відповідне маркування не спричинять нанесення збитку товару, зниження його товарної вартості або істотного зростання витрат на його виробництво.

3. Стандарти та технічні вимоги до стандартів.

Стандарти являють собою спеціальні вимоги до товарів, що встановлюються з метою забезпечення безпеки, захисту життя та здоров'я людей і тварин, охорони навколишнього середовища. Це визначає їх особливе місце у нетарифному регулюванні. ГАТТ виділяє наступні групи стандартів: технічні стандарти, вимоги до впакування і маркування товару. Загальним для всіх цих заходів є те, що вони виступають у якості інструментів технічної та адміністративної політики, та їх застосування обумовлено санітарно-гігієнічними, екологічними, ветеринарними та іншими нетарифними міркуваннями.

3.1. Технічні стандарти (технічні бар'єри).

У статті 2.1 Угоди про технічні бар'єри у торгівлі [6] від 15 квітня 1994 року безпосередньо говориться, що держави повинні забезпечити умови, при яких імпортованим товарам повинні створюватися умови в галузі технічних стандартів не гірше, ніж умови, створені для вітчизняних товарів.

Технічними стандартами вважаються документи, що встановлюють певні необхідні технічні характеристики або інші дані, методи виробництва, відповідність яким є обов'язкова.

3.2. Вимоги до пакування та маркування товарів.

Як підкреслюється у Додатку 1 до Угоди про технічні бар'єри у торгівлі, до стандартів також відносяться вимоги про дотримання певної термінології, символіки, пакування, маркування, які застосовуються до товарів, їх просуванню і виробництву.

Мова йдеться про міжнародні, національні та регіональні стандарти, системи сертифікації і інспекції якості продукції, вимоги технічної і екологічної безпеки, санітарно-гігієнічних і ветеринарних норм, вимоги до пакування й маркування. Вони часом носять протекціоністський характер і виступають ефективними засобами обмеження імпорту в інтересах внутрішньодержавних виробників аналогічної продукції.

4. Специфічні торговельні бар'єри.

Дана група інструментів нетарифного регулювання включає до себе традиційні механізми прямого обмеження імпорту та експорту. Практично всі країни світу у тому або іншому ступені практикують ці методи. Специфічні торговельні бар'єри безпосередньо спрямовані на скорочення обсягів або рівня імпортованих поставок окремих товарів з певного джерела, від певного виробника або взагалі припинення будь-якого імпорту. Вони містять в собі: кількісні обмеження імпорту та експорту, квотування, ліцензування, контингентування, добровільне самообмеження.

4.1. Кількісні обмеження.

Кількісні обмеження імпорту і експор-

ту являють собою змушені заходи, визнані міжнародною практикою. Вони можуть виступати у відкритій та завуальованій формі. Відкрита форма – це повна заборона торгівлі, є надзвичайним заходом, що приймається не тільки на підставі рішення держави-імпортера, але й на основі рішень, погоджених на міжнародному рівні. Варто мати на увазі, що хоча повна заборона (ембарго) вводиться за політичними мотивами, наслідки цього є економічними.

Різновид ембарго – часткові заборони безумовного характеру на імпорт конкретних товарів, здатних завдати шкоди різним сферам життя держави. Країни, що розвиваються, практикують заборони імпорту, пов'язані з суто економічними причинами (необхідність захисту внутрішнього ринку, промисловості і сільського господарства від іноземної конкуренції). Поряд з безумовними заборонами, широко поширення отримали заборони, прийняття яких викликано недотриманням експортером санітарно-гігієнічних і інших вимог, пов'язаних з якістю або стандартизацією. Крім постійно діючих, використовуються також сезонні і тимчасові заборони на ввіз.

Традиційними нетарифними інструментами у міжнародній практиці є 4.2. квотування, 4.3. ліцензування і 4.4. контингентування, що дозволяють дозувати поставки товару у країну.

#### 4.5. Добровільні самообмеження.

Інший інструмент, що одержав широке розповсюдження в останні десятиліття у цій групі, – «добровільне самообмеження» експорту або встановлення мінімальних імпортних цін. Його специфіка полягає у нетрадиційній техніці. Торговельний бар'єр, що захищає країну-імпортера, встановлюється не на її кордоні, а на кордоні країни-експортера, за допомогою інструментів експортного контролю. Він реалізується через неофіційну угоду (під погрозою застосування з боку країни-імпортера більш твердих заходів) про обмеження ввезення окремих товарів на ринок імпортера у вигляді скорочення обсягів щорічного приросту або встановлення мінімальних цін.

Хоча формально встановлення добровільного обмеження є результатом погоджених дій країн, що є торговельними партнерами, фактично це вид нетарифних бар'єрів, що нав'язується країною-імпортером під погрозою застосування більш суворих заходів. Залежно від того, у якій формі виражається ця «погроза», і в якій формі держава бере участь в укладанні угоди про добровільне обмеження експорту.

5. Імпортні податки, збори та обмеження, що базуються на принципах забезпечення платежів.

Імпортні податки та збори досить об'ємна група інструментів нетарифного регулювання, основною характеристикою яких є економічний вплив на імпортовані товари. При цьому, на відміну від мит, збори та податки впливають на імпорт непрямым способом. Цим зборам властива фіскальна функція, і в більшості випадків вони знаходяться у компетенції національних органів влади і не є предметом міжнародного регулювання.

Згідно з класифікацією Секретаріату ГАТТ до імпортних зборів відноситься: внесення депозитів, кредитні обмеження для імпортерів, інші різні збори, прикордонні збори фіскального характеру, обмеження щодо іноземних вино-горілочних виробів, дискримінаційні збори з автомобілів, статистичні й адміністративні збори та спеціальні збори на імпортні товари.

#### 6. Валютно-кредитні інструменти.

Сучасна модель регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою валютно-кредитних засобів об'єднує сукупність елементів валютного ринку, відносин експортерів та імпортерів з банками, системи національного та міждержавного валютного регулювання.

##### 6.1. Валютний курс.

Із всієї сукупності інструментів валютного регулювання найважливішим є валютний курс, що є відношенням національної грошової одиниці до грошових одиниць інших країн.

Найпоширеніший спосіб використання валютного курсу для регулювання зовнішньоторговельного обігу полягає у зміні його шляхом девальвації або ревальвації.

### 6.2. Девальвація.

Як інструмент валютно-кредитного регулювання зовнішньої торгівлі держави найчастіше використовують девальвацію, тобто офіційне заниження курсу національної валюти з метою вирівнювання зовнішньоекономічного балансу шляхом збільшення експорту та скорочення імпорту через зростаючі ціни на ввезену продукцію. У цих умовах у експортерів з'являються великі переваги при обміні заробленої валюти на національну. Одночасно, завдяки подорожчання імпорту товарів, скорочуються обсяги імпорتنих поставок у країну.

### 6.3. Ревальвація.

Зворотний вплив на зовнішню торгівлю держави робить асиметричний девальвації процес ревальвації, що означає підвищення офіційного курсу національної валюти стосовно іноземних і одночасно із стримуванням розвитку експорту, його подорожчанням поряд із здешевленням імпорту. Ревальвація нерідко підштовхується діями інших держав, що бажають підсилити конкурентоздатність своїх товарів на ринках країн з активним торгово-платіжним балансом.

### 6.4. Валютна інтервенція.

Активне розповсюдження у якості елементу регулювання дістала валютна інтервенція за допомогою маніпуляції державним банком валютними ресурсами і процентними ставками. Найчастіше вона реалізується у вигляді цільових операцій по купівлі-продажу іноземної валюти центральними банками з метою обмеження (підвищення, зниження, підтримки) курсу національної валюти.

Механізм валютно-кредитного регулювання у міжнародній практиці, крім розглянутих елементів, включає також набір правил і норм, що регулюють діяльність центральних емісійних банків на зовнішніх валютних ринках. Їх мета – полегшити процеси міжнародної торгівлі у частини забезпечення зовнішньоторговельних розрахунків та упорядкування кредитування експортно-імпорتنих операцій.

### Висновки

Інструменти нетарифного регулювання – це самостійна категорія заходів впливу як міжнародного, так і національного права, що прямо впливає на хід і розвиток всієї системи міжнародної торгівлі. Внаслідок високої ролі інструментів нетарифного регулювання у розвитку світової торгівлі їхнє значення та важливість як і раніше, залишаються досить актуальними. Незважаючи на подібність і певні загальні риси інструментів нетарифного регулювання, природа цих заходів залишається різною. Ці норми об'єднані декількома загальними рисами, як то: єдиним об'єктом застосування, загальними цілями, але вони розрізняються як за характером впливу (прямий або непрямий), так і за своїми функціями.

Фактично зараз у сфері міжнародної торгівлі існує досить великий перелік заходів нетарифного регулювання, що застосовується урядами різних країн при здійсненні зовнішньої торгівлі. Проведення їх досконалого аналізу неможливо без попереднього здійснення класифікації, що може застосовуватися як при створенні правових норм регулювання нетарифних заходів, так й у практичній діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Хоча пропонується у статті класифікація заходів нетарифного регулювання не є загальноприйнятою, вона дає уявлення про наявність бар'єрів у здійсненні експортно-імпорتنих операцій, визначає сукупність методів можливого державного впливу на ввезення-вивезення певних товарів та дозволяє здійснити попередні розрахунки можливих фінансових витрат, пов'язаних з експортом чи імпортом товарів.

### Література:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 30.10.1947 р. // ІАЦ «Ліга». – ЛігаБізнесІнформ, 2009.
2. Свинухов В.Г., Щербина Г.П. Класифікація мер нетарифного регулювання зовнішньоторгової діяльності Росії // Право и экономика. –2001. – № 8. – С. 44-48.

**АНОТАЦІЯ**

*У статті розглянуто питання розмежування видів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Обґрунтовано, що класифікація нетарифних заходів має величезне значення для українських експортерів товарів при оцінці таких заходів на тому ринку, до якого екпортується товари або послуги. Визначені проблеми та запропоновані критерії класифікації заходів нетарифного регулювання.*

3. Jovanović M.N. International economic integration / Miroslav N. Jovanović. – NY: Routledge, 1992. – 302 p.

4. Угода про субсидії і компенсаційні заходи від 15.04.1994 р. // ІАЦ «Ліга». – ЛігаБізнеІнформ, 2009.

5. Угода про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року від 15.04.1994 р. // ІАЦ «Ліга». – ЛігаБізнеІнформ, 2009.

6. Угода про технічні бар'єри у торгівлі від 15.04.1994 р. // ІАЦ «Ліга». – ЛігаБізнеІнформ, 2009.

**SUMMARY**

*The article is devoted to the questions of differentiation of types of non-tariff regulation of foreign trade. It is substantiated that the classification of non-tariff measures has great importance for Ukrainian exporters of goods during assessing the measures of the market where the goods or services are exports.*

*Ukraine's membership in the World Trade Organization assigns duties to the state accordingly to the regulations of this organization to intensify efforts for restructuring the system of foreign trade regulation in the direction of liberalization (reduction of import tariff rates, cancellation of some non-tariff regulations and restrictions of using for other ones, the rejection of from advantages in foreign trade of one country over another and providing the most favored treatment for all members of the WTO's and others).*

*Achieving this goal will be much more difficult if the detailed classification of measures of non-tariff regulation of foreign trade wasn't made during initial work, because there are a huge number of such measures, which differs according to the purpose and the method of using, and this is forcing the creation of individual legal norms for each group of non-tariff regulation measures.*

*The problems were identified and the criteria for the classification of non-tariff regulation measures were proposed in this article.*

*It was noted by the author that the assessment of non-tariff measures is always has the difficulties, firstly, because of the large number and variety of such measures, secondly, due to the lack of information, because the state authorities usually does not publish the information about using of non-tariff measures, or they publishes incomplete ones. This leads to considerable difficulties during identification of such activities and assessment of their influence on economic activity, and to increasing of the cost of their analysis for the subjects of trade relations.*