

**Короткий курс лекцій з дисципліни "Процедури  
СОТ"**

## **Тема. Світова організація торгівлі: її роль та функції**

Історія створення ГАТТ/СОТ. Сфера діяльності СОТ. Цілі СОТ. Функції СОТ. Структура СОТ. Процедура вступу до СОТ.

Світова організація торгівлі (СОТ) – це провідна міжнародна економічна організація, членами якої вже сьогодні є 153 країн, на долю яких припадає близько 96% обсягів світової торгівлі. Після приєднання ряду країн, які зараз є кандидатами на вступ, у рамках СОТ здійснюватиметься майже весь світовий торговельний оборот товарів та послуг.

За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка на сьогодні далеко виходить за рамки власне торговельних стосунків. СОТ є потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції міжнародного економічного регулювання. Членство у СОТ стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство.

Процеси створення, становлення і розширення СОТ не були простими та однозначними. Хоча за останні 30 років масив загальних правил СОТ надзвичайно зріс, СОТ усе ще базується на принципі двосторонніх переговорів між членами з метою взаємного відкриття їх ринків. Члени СОТ, формулюючи вимоги до країн-претендентів стосовно доступу до їх ринків, відстоюють інтереси власних компаній, захищаючи таким чином власне виробництво та робочі місця. Тому переговорний процес є непростим і, як правило, тривалим.

### **ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ**

#### **Створення системи ГАТТ**

Після закінчення Другої світової війни у світі під егідою ООН почалися переговори про створення Міжнародної торговельної організації (МТО). У ході Конференції ООН у 1948р. була прийнята Гаванська хартія, якою затверджувався Статут МТО. Однак Гаванська хартія так і не набрала чинності, оскільки парламенти деяких країн, у т.ч. США, відмовилися ратифікувати Угоду про Статут МТО.

У ході роботи над Статутом МТО представники 23 країн почали шукати можливості зменшення протекціонізму в міжнародній торгівлі. Результатом такої роботи було прийняття 45 тисяч тарифних знижок, а також затвердження правил міжнародної торгівлі, що стали називатися Генеральною угодою з тарифів і торгівлі (ГАТТ). ГАТТ набрала сили з 1 січня 1948 року. Умовами ГАТТ спочатку не передбачалося створення міжнародної організації. Норми ГАТТ діяли як звичайний міжнародний договір. Зміни і доповнення норм могли здійснюватися винятково в рамках міжнародних конференцій, що іменувалися раундами.

Усього з 1946 по 1994р. було проведено вісім раундів багатосторонніх торговельних переговорів у рамках ГАТТ:

1. 1947 (Женева, Швейцарія)
2. 1949 (Аннесі, Франція)
3. 1951 (Торки, Великобританія)

4. 1956 (Женева, Швейцарія)
5. 1960 – 1961 (Женева, Швейцарія), «Діллон-раунд»
6. 1964 - 1967 (Женева, Швейцарія), «Кеннеді-раунд»
7. 1973 - 1979 (Женева, Швейцарія), «Токіо-раунд»
8. 1986 – 1993 (Женева, Швейцарія), «Уругвайський раунд»

Результатом кожного з раундів було прийняття нових угод, що регулюють різні аспекти міжнародної торгівлі.

Серйозним недоліком системи ГАТТ була відсутність інституційної основи, тобто міжнародної організації як такої. Угоди ГАТТ не носили обов'язкового характеру для країн-учасників ГАТТ. У подальшому кодекси, присвячені регулюванню субсидій і компенсаційних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, ліцензуванню імпорту, митної оцінки й антидемпінгових заходів, стали складовою частиною Угоди про утворення Світової організації торгівлі. Вони стали обов'язковими для всіх її членів.

### **Уругвайський раунд торговельних переговорів і створення СОТ**

Останнім раундом багатосторонніх торговельних переговорів у рамках комплексу міжнародних угод ГАТТ був восьмий Уругвайський раунд, що почався у вересні 1986 р. у Пунта-дель-Есте (Уругвай). Прийнятий порядок денний включав питання, що розширюють рамки міжнародної торговельної політики і питання створення повноцінної міжнародної організації як такої. До обговорення були включені питання регулювання торгівлі послугами й інтелектуальної власності, здійснення міжнародних інвестицій. Найбільш складним на сесіях Уругвайського раунду переговорів залишалося питання допуску на ринки сільськогосподарської продукції.

У квітні 1994 року більшість учасників переговорного процесу (123 учасників з 125), у Марракеші (Марокко) підписали Заключний акт Уругвайського раунду торговельних переговорів і Марракеську декларацію, якою засновувалася Світова організація торгівлі. Переговори в рамках ГАТТ були завершені. Після вступу в силу Марракеської угоди про утворення СОТ Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 1947 року з усіма доповненнями, прийнятими до вступу в силу Марракеської угоди, стала іменуватися Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1947 року.

### **СТАТУС ТА СФЕРА ДІЯЛЬНОСТІ**

Згідно зі статтею VIII Марракеської угоди про утворення Світової організації торгівлі, СОТ є міжнародною міжурядовою організацією, створеною у відповідності з нормами міжнародного права. СОТ може діяти незалежно від волі кожної країни-члена цієї організації. Проте така діяльність СОТ здійснюється виключно через створені нею органи (Міністерську конференцію, Генеральну раду і Секретаріат). Діяльність СОТ може здійснюватися виключно в рамках її компетенції, визначеної Марракеською угодою і прийнятими на її основі іншими документами.

Згідно з Марракеською угодою, СОТ забезпечує загальну інституційну основу для здійснення торговельних відносин між її членами, тобто утворює міжнародний форум з робочими органами. В його рамках можуть здійснюватися міжнародні переговори як між усіма членами СОТ, так і між окремими учасниками. Сфера регулювання СОТ може бути розширена за рахунок майбутніх угод, які будуть включені в загальну систему СОТ.

### **ЦІЛІ ДІЯЛЬНОСТІ**

Цілі СОТ визначено в преамбулі Марракеської Угоди про утворення СОТ. Основними з них є:

1. підвищення життєвого рівня;
2. забезпечення повної зайнятості;
3. постійне зростання доходів і ефективного попиту;
4. розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними;
5. оптимальне використання світових ресурсів у відповідності з цілями сталого розвитку;
6. захист і збереження навколишнього середовища;
7. забезпечення для країн, що розвиваються і найменш розвинених країн такої участі в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку.

### **ФУНКЦІЇ**

Функції СОТ визначені в статті III Марракеської Угоди про утворення СОТ. Основними з них є:

1. сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню і досягненню цілей Марракеської угоди, а також багатосторонніх торговельних угод, включених у Додатки 1, 2 і 3 до Марракеської угоди;
2. забезпечення основи для реалізації, застосування і функціонування багатосторонніх торговельних угод з обмеженим колом учасників, включених у Додаток 4 до Марракеської угоди;
3. форум для переговорів між членами СОТ в частині їх багатосторонніх торговельних відносин з питань, включених у Додатки до Марракеської угоди;
4. створення форуму для подальших переговорів між її членами в частині багатосторонніх торговельних відносин, а також основи для реалізації результатів таких переговорів;
5. реалізацією Домовленостей про правила і процедури врегулювання спорів між членами СОТ, вміщених у Додатку 2 до Марракеської угоди;
6. реалізація Механізму перегляду торговельної політики, передбаченого Додатком 3 до Марракеської угоди.

### **ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА**

#### **Конференція Міністрів**

На підставі положень статті IV Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі було утворено найвищий орган СОТ - Конференцію Міністрів, яка виконує функції СОТ як міжнародної організації і проводить усі необхідні для цього заходи.

Конференція Міністрів складається з представників усіх членів СОТ - по одному від кожної держави-члена СОТ. Європейський союз є окремим самостійним членом СОТ поряд з усіма державами, що входять до його складу. Конференція Міністрів має право приймати рішення з усіх питань, що регулюються багатосторонніми угодами СОТ.

Засідання Конференції Міністрів проводяться не рідше одного разу в два роки.

Конференція Міністрів створює:

- Комітет з питань торгівлі і розвитку;
- Комітет з обмежень, пов'язаних із платіжним балансом;
- Комітет з питань бюджету, фінансування і управління;
- інші комітети, які вона вважає необхідними.
- В даний час функціонують додаткові комітети:
- Комітет з питань торгівлі і навколишнього середовища;
- Комітет з регіональних торговельних угод.

З часу заснування СОТ відбулося шість Конференцій Міністрів: перша - в грудні 1996 року в Сінгапурі, друга - в травні 1998 року в Женеві (Швейцарія), третя - в листопаді-грудні 1999 року в Сіетлі (США), четверта - в листопаді 2001 року в Досі (Катар), п'ята - у вересні 2003 року в Канкуні (Мексика), шоста - у грудні 2005 року у Гонконгу.

## **Генеральна рада**

До складу Генеральної ради входить по одному представнику від кожної країни-члена СОТ. Як правило, в ролі представників членів СОТ виступають послы або голови представництв відповідних держав при СОТ. Засідання Генеральної ради проходять 8-10 разів у рік у штаб-квартирі СОТ у Женеві.

Основні функції Генеральної ради:

**1.** виконувати функції Конференції Міністрів у перервах між її засіданнями. У той же час, Генеральна рада не бере на себе вирішення найбільш важливих питань і займається переважно вирішенням поточних питань організації і діяльності СОТ;

**2.** виконання функцій, визначених безпосередньо Марракеською Угодою, а саме:

- функцій Органу з врегулювання суперечок;
- функцій Органу з огляду торговельної політики;
- затвердження власного регламенту засідань;
- загальне управління та затвердження регламенту засідань Комітету з торгівлі і розвитку, Комітету з обмежень, пов'язаних із платіжним балансом, Комітету з питань бюджету, фінансування і управління, а також інших Комітетів, заснованих Конференцією Міністрів;

- загальне управління Радою з торгівлі товарами, Радою з торгівлі послугами і Радою з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
- інші функції.

Генеральна рада регулярно звітує про свою діяльність перед Конференцією Міністрів.

Генеральна рада делегує свої функції трьом основним органам, створеним Конференцією Міністрів:

- Раді з торгівлі товарами;
- Раді з торгівлі послугами;
- Раді з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

Членом кожної з Рад може стати представник будь-якої держави-члена СОТ, якщо даний член СОТ виявив бажання брати участь у роботі Ради. Кожна рада має право створювати допоміжні органи. Загальне управління радами здійснює Генеральна рада.

#### Рада з торгівлі товарами

Основною функцією Ради з торгівлі товарами є здійснення нагляду за функціонуванням багатосторонніх торговельних угод, включених у Додаток 1А до Марракеської угоди. Станом на травень 2003 року створено такі допоміжні органи Ради з торгівлі товарами:

- Комітет з доступу на ринки;
- Комітет із сільського господарства;
- Комітет із санітарних і фітосанітарних заходів;
- Комітет з технічних бар'єрів у торгівлі;
- Комітет із субсидій і компенсаційних заходів;
- Комітет з антидемпінгової практики;
- Комітет з митної оцінки;
- Комітет із правил походження;
- Комітет з імпортного ліцензування;
- Комітет з інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею;
- Комітет із захисних заходів;
- Комітет з торгівлі товарами для інформаційних технологій;
- Орган моніторингу з текстилю;
- Робоча група з питань державних торговельних підприємств.

#### Рада з торгівлі послугами

Основними функціями Ради з торгівлі послугами є нагляд за виконанням положень Генеральної угоди з торгівлі послугами (далі ГАТС). Станом на травень 2003 року створено такі допоміжні органи Ради з торгівлі послугами:

- Комітет з торгівлі фінансовими послугами;
- Комітет із специфічних зобов'язань;
- Робоча група з внутрішнього регулювання;
- Робоча група з правил ГАТС.

#### Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності

Основними функціями Ради з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності є нагляд за виконанням положень Генеральної угоди з торговельних

аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС), надання консультацій і допомоги членам СОТ та взаємодія з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (WIPO). На даний момент допоміжних органів Рада не має.

### **Генеральний директор і Секретаріат**

Відповідно до статті VI Марракеської Угоди про створення СОТ, для забезпечення її діяльності створюється Секретаріат, очолюваний Генеральним директором, який обирається на трирічний термін Конференцією міністрів.

Генеральний директор призначає співробітників Секретаріату, встановлює їх обов'язки й умови праці. У 2006 році загальна кількість штатних співробітників Секретаріату СОТ складає 630 чоловік.

Марракеська Угода чітко встановлює коло обов'язків Генерального директора і співробітників Секретаріату, які є виключно міжнародними. Співробітники Секретаріату користуються передбаченими міжнародним правом імунітетом і привілеями. У той же час, співробітники Секретаріату не мають права одержувати інструкції і консультиватися з урядами чи органами поза СОТ.

### **Процес вступу країн до Світової організації торгівля**

Процес вступу будь-якої країни до СОТ складається з кількох етапів. Уряд країни, яка виявила бажання стати членом СОТ надсилає листа Генеральному директору СОТ. Прохання щодо вступу розглядається на засіданні Генеральної ради, яка створює Робочу групу (РГ) для переговорів з країною-кандидатом. До складу РГ входять країни-члени СОТ, які виявили бажання взяти участь у переговорах. РГ є основним інституційним утворенням, в межах якого відбуваються переговори щодо приєднання до СОТ.

Наступним етапом приєднання є підготовка та подання країною-кандидатом Меморандуму про зовнішньоторговельний режим, який містить опис зовнішньоторговельної політики країни-кандидата, нормативних актів та інститутів, що її визначають, елементів макроекономічної політики уряду. Після ознайомлення РГ з Меморандумом починається етап “запитань і відповідей”. Члени РГ можуть попросити додаткових роз'яснень з приводу інформації, поданої в Меморандумі, хоча коло питань не обмежується лише змістом Меморандуму. Метою цього етапу є покращення розуміння учасників РГ економічної ситуації, торговельного режиму, норм та правил країни – кандидата.

Як правило, ще до завершення етапу “питання-відповіді”, країна-кандидат розпочинає переговори з членами РГ щодо умов приєднання до СОТ. Ці переговори відбуваються в двосторонньому та багатосторонньому форматах. Країна-кандидат подає на розгляд РГ свої початкові пропозиції щодо лібералізації ринків товарів та послуг, які містять перелік зв'язаних (максимальних) імпорتنих тарифів, що країна-кандидат планує застосовувати щодо товарів походженням з країн СОТ, опис поступок щодо лібералізації ринку послуг та пропозицію щодо обсягів та форм підтримки вітчизняного сільського господарства. Країни – члени РГ, які бажають мати кращі умови доступу на ринки країни ніж ті, що передбачено початковою пропозицією, розпочинають двосторонні переговори з країною-кандидатом. В процесі

переговорів обумовлюється межа поступок, які надалі фіксуються в двосторонніх Протоколах про взаємний доступ на ринки товарів та послуг.

У багатосторонньому форматі на засіданнях РГ обговорюються питання відповідності національного законодавства країни-кандидата багатостороннім угодам СОТ. РГ здійснює моніторинг процесу адаптації національного законодавства країни-кандидата до вимог СОТ та надає свої пропозиції та вимоги щодо необхідних законодавчих та інституційних змін. Угоди СОТ (за винятком угод з обмеженою кількістю учасників) є обов'язковими до виконання усіма членами СОТ, а тому не є предметом переговорів з РГ. Тому країна-кандидат повинна продемонструвати відповідність внутрішніх норм та правил до угод СОТ.

Коли завершено двосторонні переговори з усіма зацікавленими сторонами, і РГ з питань вступу до СОТ доходить висновку про відповідність зовнішньоторговельного режиму країни-кандидата угодам СОТ (з урахуванням зобов'язань щодо змін, які буде впроваджено протягом адаптаційного періоду), готується заключний варіант Звіту РГ та Протокол про приєднання. Звіт РГ містить підсумки обговорень, проведених на засіданнях РГ, та домовлені умови приєднання до СОТ країни-кандидата. Елементом Звіту є додаток з розкладом поступок щодо лібералізації торговельного режиму, які країна-кандидат зобов'язалася забезпечити протягом чітко обумовлених термінів.

Після завершення усіх формальних процедур рішення про приєднання країни приймається Генеральною радою СОТ шляхом затвердження Протоколу та Звіту РГ. Це рішення обов'язково повинно бути ратифіковане національним парламентом країни-кандидата.

(1) Королівство Тонга не ратифікувало Протокол про приєднання до СОТ, а тому формально не вважається членом організації.



## **Правила визначення походження товару**

Сучасний розвиток світового виробництва і торгівлі актуалізує проблему розробки чітких правил визначення походження товару, тобто з'ясування країни або регіонального інтеграційного угруповання, в яких товари були вироблені. Це обумовлено тим, що стрімкі технологічні зміни, які відбуваються в сферах інформаційних технологій, телекомунікацій, транспортної інфраструктури дають можливість виробникам кінцевої продукції залучати ресурси з найвіддаленіших країн, де є більш кваліфікована або дешева робоча сила, унікальні або дешевші сировина, матеріали і комплектуючі. Дійсно, на сьогодні майже вся продукція, що пропонується на світовому ринку, вироблена не в одній країні, причому це стосується як товарів народного споживання, так і складних машин і обладнання, що використовуються для їх виробництва. Інтенсифікація використання ресурсів світового ринку для національного виробництва, а також інтернаціоналізація логістичних схем призводять до можливості обходження тарифних і інших бар'єрів у торгівлі, що застосовуються урядами до товарів, імпортуємих в країну. Таким чином, лібералізація обміну продукцією, сировиною та комплектуючими між країнами ускладнює процедури визначення походження товарів, а також застосування широкого кола інструментів торгової політики щодо інших країн. Саме ці чинники обумовили необхідність розробки міжнародних правил визначення походження товару.

Важливість правил визначення походження товару для окремих урядів і розвитку міжнародної торгівлі в цілому обумовлена трьома групами чинників:

- макроекономічними;
- статистичними;
- маркетинговими.

Макроекономічні чинники пов'язані з необхідністю державного регулювання стану внутрішнього ринку, зовнішньої торгівлі та реалізації торгової політики країни в цілому. Застосування режиму найбільшого сприяння в торгівлі значно послабило значення правил визначення країни походження, оскільки імпортне мито за ставками РНС застосовується до товарів з усіх

джерел поставки. Однак в торговій політиці країн залишились заходи, застосування яких потребує чіткого визначення країни походження. Згідно правил СОТ до таких заходів національних урядів належать:

- компенсаційні та антидемпінгові мита;
- надзвичайні заходи захисту від імпорту;
- кількісні обмеження, в тому числі тарифні квоти;
- контроль правильності застосування марок або етикеток, що вказують на країну походження;
- розв'язання торговельних суперечок через відповідний механізм СОТ.

В тому випадку, коли країна є членом преференційної торговельної угоди, її уряд має бути впевнений в тому, що преференційні або нульові ставки мита застосовуються до країн, на які дійсно поширені узгоджені преференції. Для цього вимагається підтвердження того, що імпортовані товари були повністю або суттєво трансформовані в країні, що входить до преференційного угруповання.

Крім того, визначення країни походження товару необхідно урядам для здійснення державних закупівель та розробки програм розвитку, або підтримки експортного виробництва.

Статистичні чинники, що обумовлюють важливість правил визначення походження товару пов'язані з тим, що останні впливають на достовірність показників розвитку міжнародної торгівлі, особливо на регіональні структури експорту і імпорту окремих товарів. А на основі показників розвитку міжнародної торгівлі робляться міжнародні маркетингові дослідження, огляди кон'юнктури світових товарних ринків, прогнози динаміки експорту та імпорту. Крім того, на основі даних щодо питомої ваги країни в світовому експорті Членів СОТ розраховуються внески кожної країни в бюджет організації.

Походження товару має і значний маркетинговий вплив, адже відомо, що напис продукції "Made in...", який можна знайти майже на всіх товарах, має неабиякий вплив на прийняття рішення про купівлю. Треба також зазначити, що відповідна позначка про походження може надати споживачам важливу

інформацію про якість та умови виробництва товару, а фахівцям з маркетингу дані щодо товарної політики конкурентів, тенденції розвитку товарного асортименту тощо.

Слід зазначити, що правила походження не були стіль дискусійними поки більшість продукції вироблялось всередині країн і задовольняло всебічні потреби свого населення. Крім того, раніше у урядів була можливість застосовувати досить широкий спектр протекціоністських заходів. Однак процеси інтернаціоналізації господарського життя та розвиток світової торгової системи, які проявились у розповсюдженні глобалізованих методів виробництва з відповідною диверсифікацією та поглибленням міжнародної кооперації при одночасному звуженні можливостей застосування інструментів торговельного протекціонізму, загострили проблему застосування правил визначення походження.

Оскільки ГАТТ не передбачала єдиних правил щодо визначення походження, відповідні національні системи значно різняться між собою. Більш того, всередині країн правила можуть модифікуватися відносно цілей, заради яких вони існують (впровадження кількісних обмежень, введення преференційного мита, застосування позначок про походження тощо). Така “гнучкість” надавала країнам можливість приймати правила походження з метою захисту власних виробників, наприклад, скасовувати квоту на товар на підставі того, що імпортована продукція не може розглядатися як та, що походить з країни, наділеної квотою.

До початку Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів склалась ситуація, коли правила визначення походження товарів стали непередбачуваними, непрозорими, в деяких випадках протекціоністськими, що створило невиправдані перепони для розвитку міжнародної торгівлі. З метою вирішення сукупності проблем, що виникли в результаті відсутності чітких правил, під час Уругвайського раунду була прийнята Угода про правила визначення походження. Основною метою Угоди є розробка і прийняття Членами загальної системи гармонізованих правил

визначення походження товарів, що імпортуються на основі режиму найбільшого сприяння.

Основні положення прийнятої угоди стосуються наступних питань:

- поділення правил визначення походження на непреференційні та преференційні;
- забезпечення гармонізації правил визначення походження (створена спеціальна Робоча програма);
- характеристика принципів застосування правил визначення походження під час перехідного періоду та після нього;
- створення Технічного комітету з правил визначення походження та регламентація його діяльності;
- організація процедур повідомлення, перегляду, консультацій та врегулювання суперечок;
- упорядкування преференційних правил визначення походження.

В сучасній світовій торговельній системі виділено два типи правил визначення походження залежно від торговельного режиму, що існує між імпортуючою та експортуючою сторонами: преференційні і непреференційні.

Згідно Угоди про правила визначення походження (Додаток II – Спільна декларація щодо преференційних правил визначення походження) преференційними правилами визначення походження є “такі закони, нормативні акти та адміністративні правила загального застосування, які застосовуються будь-яким Членом для визначення того, чи підлягають товари преференційному розгляду згідно з договірними або автономними режимами, які тягнуть за собою надання тарифних преференцій, що виходять за межі застосування параграфу 1 Статті I ГАТТ 1994”. [Угода. с.234]

Непреференційні правила визначення походження, з іншої сторони, визначаються як “ті закони, нормативні акти та адміністративні правила загального застосування, які застосовуються будь-яким Членом для визначення країни походження товарів, за умови, що такі правила визначення походження не стосуються договірних або автономних режимів торгівлі, які тягнуть за

собою надання тарифних преференцій, що виходять за межі застосування параграфу 1 Статті I ГАТТ 1994”. [Угода. с.224]

Оскільки сферою застосування Угоди є непреференційні правила визначення походження, розглянемо їх більш детально. Дійсно ключовим питанням Угоди про правила визначення походження є рішення щодо їх гармонізації. Світова організація торгівлі в липні 1995 року започаткувала програму з гармонізації непреференційних правил походження для країн-Членів, яка повинна була закінчитися в липні 1998 року. Робота була доручена Комітету СОТ з правил походження та Технічному комітету з правил походження Світової митної організації в Брюсселі.

Робоча програма щодо гармонізації правил походження ґрунтувалась на наступних засадах:

- правила визначення походження повинні забезпечуватися однаково для всіх цілей;
- правила визначення походження повинні забезпечувати, щоб країною, яка визнається, як країна походження товару, була або та країна, де товар було повністю вироблено, або, якщо до виробництва товару залучено більше, ніж одну країну, та країна, де було проведено більш суттєву переробку товару;
- правила визначення походження повинні бути об'єктивними, зрозумілими та передбачуваними для всіх країн;
- незалежно від заходів або інструментів торговельної політики, з якими пов'язані правила визначення походження, вони не повинні використовуватися прямо чи непрямо як інструменти для досягнення цілей торгівлі. Вони не повинні самі по собі здійснювати обмежувального, спотворюючого або руйнівного впливу на міжнародну торгівлю. Вони не повинні накладати невикорданно жорстких вимог чи вимагати виконання певної умови, яка не стосується виробництва або переробки, як основи для визначення країни походження. Проте витрати, що прямо не відносяться до виробництва або переробки, можуть включатись для застосування адвалорного відсотка;
- правила визначення походження повинні застосовуватись послідовно, однаково, об'єктивного і розумно;

- правила визначення походження повинні бути узгодженні між собою;
- правила визначення походження повинні базуватися на позитивному критерії. [1, с.230-231]

В процесі визначення походження товару об'єктивно поділяються на дві групи: продукція, повністю отримана або вироблена в країні та продукція, яка пройшла значну переробку в країні.

Виріб вважається “повністю вироблений” в країні, якщо весь процес виробництва, включаючи застосування матеріалів і комплектуючих, проходив всередині країни. На практиці, цей спосіб застосовується головним чином до сировини, сільськогосподарської, риболовецької і лісної продукції. Ця група товарів є найменш проблематичною для застосування правил визначення походження. Разом з тим в Робочій програмі щодо гармонізації правил визначення походження зазначається, що Технічний комітет повинен розробити гармонізовані визначення для “товарів, що розглядаються як такі, що їх було повністю вироблено в одній країні” та “мінімальних операцій, або обробки, які самі по собі не визначають походження товару”. [Угода. с.231]

Походження товару не завжди просто визначити, особливо якщо виробничий процес проходив в більш ніж одній країні. Для визначення походження в цьому випадку використовують різні правила і методи, які мають як свої переваги, так і недоліки.

Кіотська конвенція (прийнята в 1973 р. в м. Кіото (Японія) міжнародна конвенція з спрощення та гармонізації митних процедур) передбачає, що походження товару повинного бути визнано за останньою (кінцевою) країною, в якій відбулась “значна переробка” продукції. [Module 12]. Значна переробка визначається, застосовуючи один з наступних критеріїв:

- зміна тарифної класифікації;
- критерій адвалорного відсотка;
- критерій операцій з виробництва або переробки.

Угод про правила визначення походження встановлює, що зміна тарифної класифікації є основним критерієм значної переробки, а додатковими – адвалорний відсоток та операції з виробництва/ переробки.

Метод, використовуючий для встановлення факту значної переробки критерій “зміна тарифної класифікації” ґрунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів. При застосуванні цього методу товар вважається “значно переробленим”, якщо змінюється розділ чи підрозділ тарифної номенклатури, порівняно з матеріалами або частками, з яких він вироблений.

Цей метод є найбільш поширеним порівняно з іншими. Він застосовується у групуванням країн NAFTA, Південноамериканським спільним ринком (MERCOSUR), а також був визначений основним на Уругвайському Раунді багатосторонніх торговельних переговорів.

Однак, в багатьох правилах визначення походження, зміна тарифного заголовку не завжди відповідає дійсному походженню. Недоліки цього методу полягають в тому, що деякі розділи і підрозділи не описують товар достатньо повно, щоб визначити, коли відбулася “значна переробка”. В таких випадках, для визначення того, чи є зміни в тарифному заголовку істотними, необхідно використовувати інші додаткові критерії.

В Робочій програмі з гармонізації правил визначення походження Технічному комітету СОТ доручено “розглянути і вивчити можливість застосування змін у розділах чи підрозділах тарифної номенклатури при розробці правил визначення походження для окремих товарів або сектору товарів, а також, у разі необхідності, мінімальних змін в рамках номенклатури, що відповідає цьому критерію”. [Угода. с.231]

Додатковим критерієм значної переробки може бути адвалорний (від вартості товару) відсоток, який повинен бути доданий країною до вартості товару при переробці.

Застосовуваний рівень адвалорного відсотку відрізняється в різних країнах і торговельних блоках. В той час, як визначення значення проценту (наприклад 55%) здається простим, результат розрахунків часто залежить від комплексу спірних питань. Крім того, цей метод є більш вигідним для країн з високим рівнем заробітної плати, так як вона враховується у розмірі доданої вартості, ніж для країн з низькими часовими тарифними ставками.

Ще одним додатковим критерієм визначення значної переробки є критерій “операцій з виробництва або переробки”, за яким визначення походження відбувається згідно встановленого порядку проходження виробничого процесу. Однак, коли національні правила визначення походження є основними на деталізації виробничого процесу, зацікавлені галузі промисловості, напевно, будуть мати істотний вплив на формування цих правил. Приклад цьому Сполучені Штати, які використовувати вказану систему для формування правил визначення походження текстильних товарів починаючи з 1984 року. На сьогодні доведено, що ця система була розроблена з метою захисту інтересів текстильної галузі і галузі виробництва готового одягу США. Головним недоліком правил походження, оснований на виробничому процесі є те, що вони опосередковано стримують технологічний прогрес, обмежуючи доступ на внутрішній ринок продукції, виробленої за кордоном за більш ефективною технологією.

В робочій програмі щодо гармонізації правил визначення походження передбачено, що по кожному з секторів товарів або окремих категорій товарів, де використання виключно номенклатури Гармонізованої системи не дозволяє визначити значної переробки, Технічний комітет СМО повинен “вивчити можливість додаткового або виняткового застосування інших вимог, включаючи критерій адвалорного відсотка та/або критерій операцій з виробництва або переробки”. [Угода, с.232]

Оскільки країнами очікувалось, що технічна робота над розробкою правил буде потребувати певного часу, Угодою передбачено дві Статті, що визначають принципи застосування правил визначення походження під час перехідного періоду і після його завершення.

Протягом перехідного періоду Члени СОТ повинні дотримуватися наступних принципів застосування правил визначення походження:

- чітко формулювати вимоги, що підлягають виконанню, включаючи застосування критерії визначення значної переробки;
- не використовувати правила як інструмент торгової політики;



- правила не повинні здійснювати обмежувального, спотворюючого або руйнівного впливу на міжнародну торгівлю; не повинні накладати занадто;

- жорстких вимог або вимагати виконання певної умови, яка не стосується виробництва або переробки як основи для визначення країни походження;

- правила визначення походження стосовно імпортованих або експортованих товарів не повинні бути більш жорсткими, ніж ті, що застосовуються для визначення того, чи є товар вітчизняним, і не повинні бути різними для окремих Членів СОТ;

- правила повинні застосовуватися однаково, об'єктивно, розумно і послідовно;

- правила повинні базуватися на позитивному критерії; негативний критерій слід застосовувати переважно для пояснення позитивного критерію;

- правила походження і всі зміни до них повинні вчасно оприлюднюватися;

- оцінка походження повинна надаватися якомога раніше, але не пізніше 150 днів по отриманні запиту; оцінки мають силу протягом трьох років, якщо факти та умови, у тому числі і правила визначення походження залишаються порівняними;

- змінені і нові правила походження не мають зворотної сили;

- будь-які адміністративні дії стосовно визначення походження підлягають негайному перегляду через судові, арбітражні або адміністративні органи, що не залежать від органу, який здійснював визначення; результати таких переглядів можуть змінити або навіть відмінити визначення;

конфіденційна інформація не повинна розкриватися без спеціального дозволу особи чи уряду, які надали таку інформацію, за винятком того обсягу, який необхідно оприлюднити в рамках судових процедур.

## **Застосування технічних бар'єрів у торгівлі**

Всі державні заходи контролю і обмежень, пов'язаних з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни, належать до технічних бар'єрів у торгівлі. Вони дуже різноманітні як за своєю природою, так конкретним проявом. Так, вони можуть існувати у вигляді стандартів, технічних норм та правил, вимог щодо техніки безпеки товарів, вимог до пакування, маркування та інших технічних характеристик продукції. До технічних бар'єрів належать і декілька специфічних сфер – санітарні, ветеринарні і фітосанітарні правила і норми. Ці сфери регулювання тісно пов'язані не тільки зі стандартами на певні товари, але й з забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин і рослин, оскільки практично вся необроблена сільськогосподарська сировина потенційно є джерелом розповсюдження різноманітних захворювань.

Основною рисою всіх типів технічних бар'єрів є те, що офіційною метою їх застосування є забезпечення цінності національної системи стандартизації та безпеки споживання чи використання товарів, а на практика вони застосовуються як засіб обмеження небажаного імпорту. Але слід зазначити, що зазвичай досить важко провести чітку межу між дійсно необхідними заходами в сфері стандартизації та використанням національних технічних норм і вимог в якості протекціоністського інструменту. Проблема загострюється ще і тим, що рішення щодо прийняття обмежувальних заходів майже завжди знаходиться у виключній компетенції відповідних владних структур країни-імпортера, а тому за своїм характером може бути значною мірою суб'єктивним. Тому в світовій торговельній системі актуальними стали питання упорядкування системи застосування технічних бар'єрів та уніфікація національних стандартів та інших технічних норм і правил.

З цією метою в 1994 р. в рамках Уругвайського раунду були ухвалені наступні Угоди:

- Угода про технічні бар'єри у торгівлі – ТБТ (ТВТ – Agreement on Technical Barriers to Trade);

- Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів – СФЗ (SPS – Agreement on the Applicant on Sanitary and Phytosanitary Measures).

Ці Угоди вступили в силу з початку 1995 р. і є обов'язковими для всіх учасників СОТ.

Угода про технічні бар'єри у торгівлі та Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів є подібними як за змістом, так і за форматом, передбачаючи використання міжнародних стандартів (гармонізацію) та застосування принципу еквівалентності в розвитку нетарифних заходів. Угодами передбачається застосування нетарифних заходів з урахуванням наступних принципів: недискримінації, усунення торговельних бар'єрів, прозорості при розробці та застосуванні нормативних документів щодо реалізації положень ТБТ та СФЗ.

Вимоги Угоди про технічні бар'єри у торгівлі поширюються на:

- технічні регламенти, розроблені та прийняті центральними, місцевими і неурядовими органами;
- стандарти;
- процедури оцінки відповідності технічним регламентам і стандартам.

Вимоги Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів розповсюджуються на:

- закони, укази, постанови, вимоги і процедури стосовно санітарних та фітосанітарних заходів;
- закони, укази, постанови, вимоги і процедури щодо карантину тварин та рослин.

Вся сукупність заходів, що належать до технічних бар'єрів в міжнародній торгівлі також розподіляється між Угодами. Так, до заходів, що визначаються і регулюються Угодою ТБТ, належать:

- маркування харчових продуктів, напоїв та ліків;
- вимоги до якості та пакування свіжих продуктів харчування;
- пакування та маркування небезпечних хімікатів та токсичних речовин;

- вимоги щодо параметрів та техніки безпеки побутових електроприладів;
- маркування текстилю;
- процедури затвердження типового зразку, положення і стандарти радіотелефонів та радіообладнання;
- положення і тестування дорожніх і недорожніх транспортних засобів і обладнання;
- положення щодо кораблів та корабельного обладнання;
- положення і тестування медичних інструментів;
- вимоги щодо безпеки, в тому числі випромінювань, вибухонебезпечності, механічної, пожежної, промислової, термічної, хімічної, електричної, ядерної і радіаційної, а також біологічної безпеки;
- електромагнітна суміжність;
- єдність вимірювань.

До заходів, що визначаються і регулюються Угодою СФЗ, відповідно, належать:

- сертифікація харчової продукції, здоров'я тварин і рослин;
- вплив методів переробки на безпеку продуктів харчування;
- вимоги до маркування, що мають безпосереднє відношення до безпечності харчової продукції;
- карантин тварин і рослин;
- вимоги до створення зон, вільних від паразитів і хвороб;
- процедури щодо запобігання розповсюдження, контролю та/або знищення паразитів/ хвороб в країні;
- харчові добавки в продуктах харчування;
- забруднюючі речовини в харчових продуктах і напоях;
- токсини в харчових продуктах і напоях;
- залишки ветеринарних препаратів та пестицидів в харчових продуктах.

Кожна країна-член СОТ може вимагати відповідності імпортованих товарів необхідним якісним стандартам, що фактично являє собою “вжиття заходів, які є необхідними для захисту її суттєвих інтересів безпеки”. А імпортовані сільськогосподарські товари повинні відповідати стандартам та фітосанітарним нормам, що покликані недопустити проникнення в імпортуючу країну шкідників і захворювань.

Нижче наведено групи промислових товарів, до яких країни застосовують обов’язкові технічні норми, а також види сільськогосподарської продукції, до яких в більшості країн застосовуються санітарні та фітосанітарні норми.

Таблиця

**Список імпортованих товарів, що підлягають оцінці відповідності технічним, санітарним та фітосанітарним нормам країни-імпортера**

<i>Продукція, що підлягає оцінці відповідності технічним нормам</i>	<i>Продукція, що підлягає оцінці відповідності санітарним і фітосанітарним нормам</i>
<p><i>1. Машини і обладнання:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Бойлери;</li> <li>-Електроприлади;</li> <li>-Метало- і деревообробне обладнання;</li> <li>-Медичне обладнання;</li> <li>-Харчове обладнання</li> </ul> <p><i>2. Споживчі товари:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Фармацевтичні товари;</li> <li>-Косметика;</li> <li>-Синтетичні миючі засоби;</li> <li>-Побутові електричні вироби;</li> <li>-Відео- і телевізійна апаратура;</li> <li>-Фото обладнання і кінематографічне;</li> <li>-Автомобілі;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Свіжі фрукти та овочі;</li> <li>-Фруктові соки і напівфабрикати;</li> <li>-М’ясо та вироби з нього;</li> <li>-Молочні продукти;</li> <li>-Оброблені продукти харчування</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Дитячі іграшки;</li> <li>- Деякі продукти харчування</li> </ul> <p><i>3. Сировина, матеріали:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Добрива;</li> <li>- Засоби від комах;</li> <li>- Ядохімікати</li> </ul>	
---	--

Слід зазначити, що положення ГАТТ 1947 щодо недискримінації можуть застосовуватися в загальному контексті по відношенню до всіх видів технічних бар'єрів. Це впливає з положень Статті III “Національний режим щодо внутрішнього оподаткування регулювання”, в якій зазначено, що “закони, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист вітчизняного виробництва”. [ГАТТ, с.441] Однак тільки в Угодах ТБТ та СФЗ весь спектр існуючих і можливих технічних бар'єрів розглядається з точки зору їх негативного впливу на міжнародну торгівлю, її обмеження.

Доречно нагадати, що в рамках ГАТТ в ході проведення Токійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1973-1979 рр.) була укладена Угода про технічні бар'єри у торгівлі, яку фахівці зазвичай називають “Кодексом про стандарти”. Під час проведення Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів ця Угода була доопрацьована, а внесені до неї поправки та зміни розширили сферу її дії. Так, Угода ТБТ передбачає, що технічні норми, стандарти, системи сертифікації та випробування товарів, вимоги до їх пакування і маркування не повинні створюватися і застосовуватися таким чином, щоб створювати складнощі в торгівлі, а до імпортуємих товарів повинні застосовуватися ті ж стандарти, адміністративні норми і вимоги, що і до товарів національного виробництва. Країни СОТ взяли

на себе зобов'язання слідкувати за тим, щоб нові стандарти і технічні норми розроблялись на основі міжнародних норм і стандартів і не застосовувались з метою обмеження імпорту.

Це положення є виключно актуальним в контексті особливостей розвитку сучасного виробництва, однією з ключових характеристик якого є міжнародна диверсифікація, яка проявляється в тому, що підприємства шляхом виробничої кооперації обмінюються необхідними в технологічному процесі компонентами, частинами, вузлами, деталями, стандартизація яких надає підприємствам можливість здешевлювати предмети обміну, а отже і кінцеву продукцію. Одночасно, стандартизація дозволяє підприємствам підтримувати оптимальний рівень матеріальних запасів і надає гнучкості в використанні компонентів – заміників. Таким чином, стандартизація сприяє зменшенню витрат і підвищенню ефективності виробництва.

Стандарти також відіграють важливу роль в міжнародній маркетинговій діяльності, оскільки надають споживачу чітку і зрозумілу інформацію про товар. Іноземний покупець, який знає той чи інший стандарт за яким вироблена продукція, отримує повну інформацію щодо характеристик, параметрів, умов виробництва і якості. Можна сказати, що стандарти допомагають зменшити вагання покупців стосовно специфіки і якості товарів, що експортуються або імпортуються.

Крім того, стандарти використовуються урядами країн для виконання своїх соціальних функцій. Урядові структури на національному і регіональному рівнях встановлюють тисячі регулюючих стандартів для захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища. Такі стандарти охоплюють одночасно характеристики продукції, матеріалів і технологій, що використовуються для її виробництва.

## Демпінг та антидемпінгові заходи

Сучасний світовий ринок характеризується стрімким зростанням конкуренції та відносно перенасиченістю різноманітними товарами та послугами. Такі умови впливають на економічні відносини між державами, насамперед на їх заходи, які використовуються у зовнішньоторговельній політиці. Багато країн у конкурентній боротьбі замість торгових обмежень все ширше використовують різноманітні заходи просування вітчизняних товарів на зарубіжні ринки. Демпінг є одним з таких заходів, проявом цінової конкуренції і, одночасно, формою цінової дискримінації.

Це явище з'явилося в міжнародній торгівлі досить давно, але тільки після Першої світової війни демпінг став розглядатися як одна з найскладніших та суперечливих проблем міжнародної торговельної політики. Демпінгова практика поширилась в 20-30-х роках минулого сторіччя – період великої економічної кризи, яка призвела до загострення конкуренції на світових товарних ринках та виникнення збутових проблем.

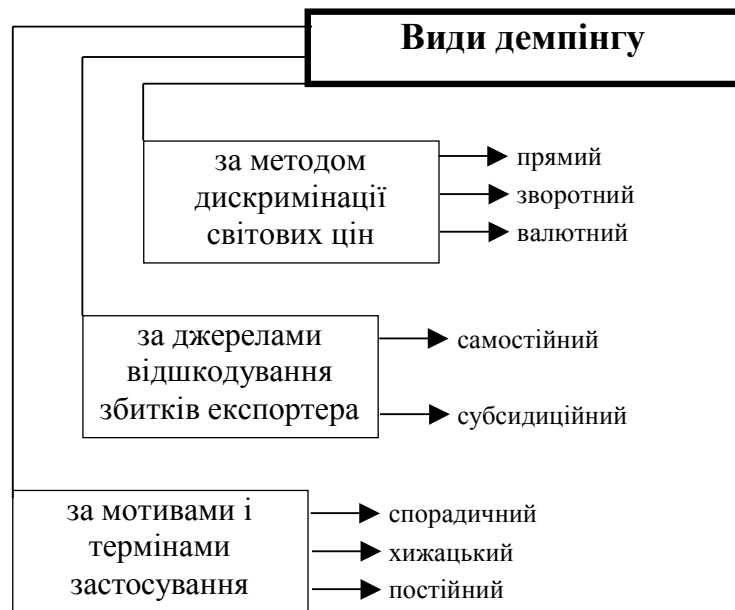
Вже після Другої Світової війни фахівці з міжнародної торгівлі чітко відокремлювали чотири основних види демпінгу:

- *ціновий демпінг*, тобто реалізацію товару на зарубіжних ринках дешевше, ніж на внутрішньому ринку;
- *демпінг у сфері послуг*, тобто зниження ціни експортного товару за рахунок отримання транспортних послуг на пільгових умовах;
- *валютний демпінг*, в основі якого лежить маніпулювання валютним курсом та використання множинних валютних курсів з метою отримання переваги над виробниками країни-імпортера даного товару;
- *соціальний демпінг*, який має місце тоді, коли низькі ціни на імпортовані товари обумовлені використанням у виробництві праці в'язнів або експлуатації робітників.

Еволюція інструментів регулювання міжнародної торгівлі обумовила появу різноманітних видів демпінгу, які різняться за методом дискримінації ціни, джерелами компенсації шкоди експортера, мотивами і термінами



застосування (Рис.).



**Рис. Види демпінгу**

За методами дискримінації світових цін демпінг поділяється на прямий, зворотний і валютний.

Прямий демпінг — це продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість цього товару. При цьому згідно із ст. VI ГАТТ слід вважати, що товар потрапляє на ринок імпортуєчої країни за вартістю, меншою за нормальну, якщо ціна товару, що експортується з однієї країни в іншу: нижча за порівнянну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначеного для споживання в експортуєчій країні; або за відсутності такої внутрішньої ціни нижча за найвищу порівнянну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі; або нижча за вартість виробництва товару в країні походження, до якої додані помірні додаткові витрати на продаж і прибуток.

Зворотний демпінг — закупівля (скупівля) іноземним покупками (імпортерами) товару за цінами вищими, ніж можуть заплатити внутрішні покупці.

Валютний демпінг — продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною внаслідок значнішого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни. Купуючи товари, сировину, комплектуючі або товари за низькими внутрішніми цінами,

експортери реалізують їх на міжнародних ринках за демпінговими цінами, але за твердішу валюту, обмінюючи згодом останню на знецінену національну валюту та отримуючи внаслідок цього курсовий прибуток. Прийнятий у рамках ГАТТ Міжнародний антидемпінговий кодекс передбачає можливість застосування санкцій (підвищеного мита, штрафу тощо) при доведенні наявності валютного демпінгу.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок фірми-експортера, так і за підтримки держави, тобто шляхом субсидування (прямого чи опосередкованого) експортних поставок. Але в будь-яком разі втрата частини прибутку у зв'язку з продажем за заниженими цінами повинна бути скомпенсована. Таке відшкодування можливе за рахунок завищення цін на інші товари фірми або на ці ж товари, але на інших ринках, в т.ч. внутрішньому. За такої ситуації демпінг називають самостійним. Якщо витрати від демпінгування компенсує не сама фірма, а держава, то демпінг називають субсидійним, тобто за рахунок державних експортних субсидій.

За мотивами і термінами застосування демпінг поділяється на спорадчий, хижацький та постійний.

**Спорадчий демпінг** – реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими за внутрішні або видатки виробництва, упродовж дуже короткого проміжку часу. Такий демпінг, як правило, не може заподіяти суттєвої шкоди або її дуже важко довести. Однак він вигідний споживачам, які мають можливість купувати товари за досить низькими цінами, хоча й обмежений період часу.

**Хижацький демпінг** – реалізація товарів на закордонних ринках за цінами, нижчими за видатки, з метою витіснення з ринку національних виробників. У такий спосіб іноземні фірми намагаються завоювати ринок конкретного товару та, посівши пріоритетні позиції на ньому, підняти в майбутньому ціни. Оскільки хижацький демпінг є, як правило, самостійним, а реалізація стратегії захоплення зарубіжного ринку за допомогою низьких цін вимагає великих коштів, то він не може продовжувати ся протягом тривалого періоду.

**Постійний (стійкий) демпінг** – реалізація товарів за цінами, нижчими за цінами, ніжчими за внутрішні або видатки виробництва упродовж тривалого періоду. Цей вид демпінгу може досить серйозно вразити певну галузь, тому виробники цієї галузі активно вимагатимуть захисту від іноземної конкуренції.

Крім того, демпінгом вважається також така торговельна практика експортерів, для якої не характерна суттєва різниця відповідних внутрішніх та зовнішніх цін, але її наслідки аналогічні "класичному" демпінгу. 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.

Демпінгова практика зазвичай пов'язана з монополізацією товарних ринків та можливістю застосуванням монополю високих цін. Наприклад, якщо компанія-монополіст на ринку базування своїх виробничих потужностей має можливість реалізовувати свою продукцію за монополюними цінами, то в такому випадку вона отримує додатковий прибуток, який дозволяє застосовувати політику штучно занижених цін на інших ринках з метою витіснення з них конкурентів. Неминучі втрати, що виникають при здійсненні демпінгу на ринку, з якого фірма бажає витіснити конкурентів за рахунок низьких цін, покриваються додатковими прибутками, одержаними на традиційних національних ринках збуту, де компанія не відчуває суттєвої конкуренції та взмозі продавати свою продукцію за високими цінами. Отже, можна зазначити, що використання занижених цін як засобу конкурентної боротьби на окремому ринку має економічну сутність тоді, коли компанія - є монополістом на іншому ринку. В цьому виявляється дискримінаційний

характер практики демпінгу.

Не слід забувати також про виробників в інших країнах, які також є учасниками зовнішньоторговельних відносин, зокрема демпінгових процесів, та на яких певні демпінгові заходи однієї держави можуть мати значний негативний вплив. Виробники товару в країні-імпортері завжди зазнають втрат від іноземного демпінгу, намагаючись подолати жорстку цінову конкуренцію. В такій ситуації місцеві компанії знаходяться в дуже не вигідному положенні: по-перше, вони повинні знижувати ціни, а по-друге, вони не можуть компенсувати виникаючі при цьому втрати за рахунок продажу товарів за завищеними цінами на інших ринках у. В такій ситуації національні компанії країни-імпортера, як правило, несуть збитки, або втрачають частку ринку і конкретні позиції. Такі результати мають місце при деформації конкурентного середовища на ринку країни-імпортера. Однак кожна держава, прагне захистити своїх виробників, застосовує антидемпінгові заходи з метою протидії демпінгу, що застосовується зарубіжними експортерами.

В Статті VI “Антидемпінгове та компенсаційне мито” ГАТТ зазначено, що сторони визначають, що демпінг, через “які товари однієї країни потрапляють на ринок іншої країни за вартістю меншого, ніж нормальна вартість товарів. Повинен осуджуватися, якщо він спричиняє матеріальну шкоду чи створює загрозу матеріальної шкоди промисловості, створеній на території сторони, чи значно затримує створення вітчизняної промисловості”. [ГАТТ, с.444] Товар вважається об’єктом демпінгу тоді, коли він вводиться в торговельний обіг іншої країни за ціною нижчою, ніж його нормальна вартість. При чому, ціна товару, що ввозиться на митну територію країни, вважається нижчою за його нормальну вартість, якщо вона:

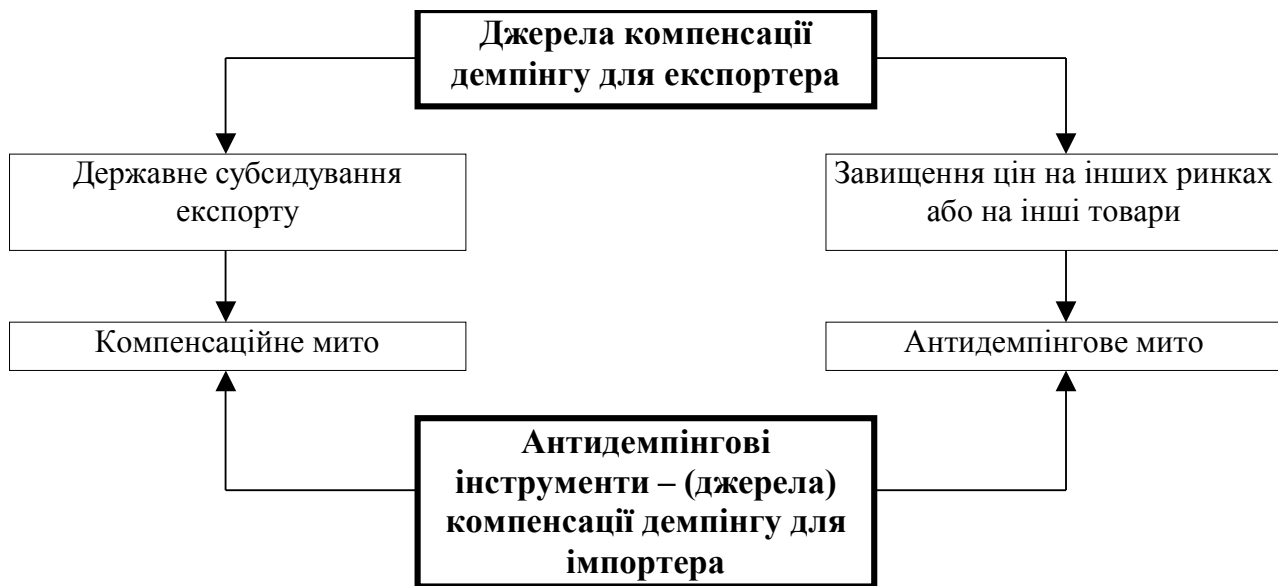
- нижче ціни, за якою зазвичай реалізуються подібні товари, призначені для споживання в країні-експортері;
- у разі відсутності такої ціни, якщо ціна імпортованого товару менша найвищої ціни, що зазвичай встановлюється на аналогічні товари, які експортуються до будь-якої третьої країни, або менша вартості виробництва даного продукту в країні походження з

урахуванням загальноприйнятих витрат реалізації та прибутку.

Порівнюючи ціни необхідно враховувати умови реалізації товарів в обох країнах, різницю в рівнях оподаткування та інші чинники, що впливають на ціну. Важливо зауважити, що зниження цін за рахунок підвищення ефективності виробництва не кваліфікується як демпінг, що свідчить про прагматично-поміркоаний підхід до проблеми демпінгу в міжнародній торгівельній системі.

Отже демпінг - являє собою таке явище, коли товари продаються на зарубіжний ринок за цінами нижчими, що превалюють на цьому ринку чи за цінами, що є нижче за їх собівартість (включаючи адміністративні та маркетингові витрати та прибуток).

Демпінг може здійснюватися компанією як за рахунок власних ресурсів, так і за рахунок експортних субсидій. У випадках доведення факту демпінгу, шкоди від нього та джерела компенсації збитків експортера, застосовуються антидемпінгові та компенсаційні мита, які вже стають джерелом компенсації збитків імпортера (Рис.).



**Рис. . Джерела компенсації демпінгу та антидемпінгові інструменти**

Звичайним заходом захисту від демпінгу є антидемпінгове мито, як додаткове імпортне мито, яким обкладаються товари, що експортуються за цінами, нижчими за нормальні ціни світового ринку або внутрішні ціни країни, що імпортує товар, при самостійному демпінгу (за джерелами компенсування

збитків). Воно може бути тимчасовим, що встановлюється на період проведення антидемпінгової процедури, і постійним, визначеним і встановленим у результаті антидемпінгового розслідування.

Так як метою такого мита є відшкодування демпінгового впливу, то розмір мита повинен бути еквівалентним різниці між демпінговою ціною та ціною національного ринку. Ця різниця називається коефіцієнтом демпінгу.

Країна, яка скаржиться на демпінг, є відповідальною за проведення розслідування, що виявляє факт існування демпінгу та матеріальну шкоду, яку наносить або загрожує нанести демпінг, необхідність застосування антидемпінгового мита та його розмір. Численні процедурні вимоги щодо проведення антидемпінгового розслідування та застосування антидемпінгового мита викладені в Угоді про застосування Статті VI ГАТТ 1994, яка серед фахівців відома під назвою Антидемпінговий кодекс, або Угода про антидемпінгові заходи.

Розглянемо послідовність і зміст етапів антидемпінгового розслідування згідно норм СОТ:

1. Подання галуззю внутрішньої промисловості письмової заяви про порушення антидемпінгового розслідування.
2. Дослідження заяви органом влади, що проводить розслідування. Перед початком розслідування орган влади, що проводить розслідування має повідомити країну-експортера товару, що є об'єктом розслідування, про отримання заяви про порушення антидемпінгового розслідування.
3. Орган влади, що проводить розслідування відхиляє заяву, якщо вона не містить достатніх доказів існування факту демпінгу. В такому випадку розслідування не розпочинається. Якщо ж в заяві факт наявності демпінгу доведено, орган влади розпочинає антидемпінгове розслідування, про що має бути зроблене офіційне повідомлення в пресі.
4. Одразу ж після початку розслідування орган влади, що проводить розслідування надсилає всім відомим експортерам та органам влади

країн-експортерів товару, що є об'єктом розслідування, повний текст заяви про порушення розслідування. Відповідно до запиту текст заяви повинен бути доступним і іншим заінтересованим сторонам розслідування. Орган влади, що проводить розслідування надсилає відомим експортерам, імпортерам, іншим сторонам антидемпінгового розслідування, яких вважає за необхідне залучити до участі в антидемпінговому розслідуванні, або компетентним органам країни експорту запитальники з метою отримання інформації та доказів, що використовуються для проведення антидемпінгового розслідування.

5. Після завершення граничного строку подання відповідей на запитальник (30 днів) заінтересовані сторони можуть подавати свої коментарі. Неконфіденційні версії цих коментарів мають бути доступними для вивчення іншими заінтересованими сторонами. Заінтересовані сторони також мають право вимагати проведення консультацій з метою врегулювання проблемних питань розслідування.
6. Проводиться аналіз усієї зібраної інформації. На її основі робиться попередній висновок про існування факту демпінгу.
7. Орган влади, що проводить розслідування на підставі попереднього висновку про існування демпінгу та нанесення ним шкоди національній промисловості може ввести в дію попередні антидемпінгові заходи, про що в офіційній пресі має бути опубліковане повідомлення. В такому випадку заінтересованим сторонам розслідування повинні бути надані матеріали, виходячи з яких було прийнято рішення про введення в дію попередніх антидемпінгових заходів. Попередні антидемпінгові заходи можуть набувати форми попереднього мита або (і це краще) забезпечення у вигляді готівкового внеску або боргового зобов'язання, що дорівнює сумі попередньо обчисленого антидемпінгового мита, яка не більша ніж попередньо обчислена демпінгова різниця. Попередні заходи застосовуються не раніше ніж через 60 днів від дати порушення

розслідування. Застосування попередніх заходів обмежується найкоротшим можливим періодом, не перевищуючи 4 місяців, або, за рішенням зацікавлених органів влади, на вимогу експортерів, які представляють значну частку торгівлі цим товаром — на період, що не перевищує 6 місяців.

8. Зацікавлені сторони можуть надавати свої коментарі та мають право вимагати проведення консультацій з питань пов'язаних з введенням попередніх антидемпінгових заходів.
9. Орган влади, що проводить розслідування аналізує всю наявну інформацію і робить остаточний висновок, щодо існування факту демпінгу.
10. Інформування заінтересованих сторін розслідування щодо зробленого висновку. Заінтересованим сторонам дається можливість висловити свої коментарі стосовно зробленого висновку на протязі терміну часу, встановленого органом, що проводить розслідування.
11. Аналіз органом влади, що проводить розслідування коментарів та пропозицій, надісланих зацікавленими сторонами.
12. Затвердження та публікація рішення про впровадження остаточних антидемпінгових заходів, що запроваджуються на строк до п'яти років. Якщо в ході розслідування було з'ясовано, що продаж товару, що є об'єктом розслідування не здійснювався за демпінговими цінами або, що національній промисловості не було нанесено шкоди імпортом товару, що є об'єктом розслідування, тоді розслідування завершується без введення остаточних антидемпінгових заходів, про що має бути опубліковане офіційне повідомлення в пресі.



## Субсидії та компенсаційні заходи

Субсидії є звичайним і 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.

Для конкретних країн. Якщо розглядати їх окремо від світового ринку, застосування субсидій не має негативних наслідків, якщо, звичайно не брати до уваги можливе зниження ринкової орієнтованості і конкурентоспроможності національних виробників. Більше того, вони мають економічне обґрунтування, оскільки передбачають необхідність і можливість подолання недосконалості ринкових механізмів.

Але в умовах інтернаціоналізації господарських відносин, особливо на етапі глобалізації світової економіки, субсидування промислового виробництва деформує умови конкуренції на товарних ринках, надаючи фактично незаконні конкурентні переваги тим підприємствам, чиї виробництво та експорт субсидувались. Таким чином, складалась ситуація, коли стало необхідним систематизувати субсидії за їх впливом на збереження нормальних ринкових умов і добросовісної конкуренції і заборонити (суттєво обмежити) застосування спостерігаючих міжнародну торгівлю субсидій. Тому ще в документах ГАТТ 1947 р. була передбачена спеціальна стаття, згідно якої заборонялось застосування експортних субсидій розвиненим країнам. Згодом, на Токійському раунді багатосторонніх торговельних переговорів були прийняті правила, які обмежували можливість частого застосування даних національних заходів. А в

ході Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів правила ГАТТ щодо субсидій, визначені Статтею XVI, були уточнені і розвинені в Угоді про субсидії і компенсаційні заходи (Угода СКЗ) та в Угоді про сільське господарство. Тому на сьогодні застосування субсидій на промислові товари регулюється СКЗ, а на сільськогосподарську продукцію – Угодою про сільське господарство.

Угодою СКЗ визначається право урядів використовувати субсидії для досягнення різноманітних цілей внутрішньої політики, однак обмежується їх право надавати субсидії, що мають значний деформуєчий вплив на внутрішню та міжнародну торгівлю. Правила, викладені в Угоді є комплексними і стосуються як правил субсидування, так і процедури застосування компенсаційних мит. Розглянемо основні положення цієї Угоди більш детально.

В Статті 1 Угоди дається загальне визначення субсидії і конкретизуються заходи фінансового сприяння. Згідно цієї статті субсидією є: фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли:

- уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов'язань (наприклад, гарантій за позиками);
- уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад, такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити);
- уряд надає товари та послуги, крім загальної інфраструктури, або закупає товари чи послуги;
- уряд здійснює платежі до механізму фінансування, або доручає, або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, означених вище, які б за звичайних умов виконувались урядом, причому практика їх застосування такою установою фактично не відрізняється від практики, яку здебільшого вів би уряд; або
- підтримка доходів чи цін у будь-якій формі (у розумінні Статті XVI ГАТТ 1994); а також

- надається таким чином вигода.

Таким чином, можна назвати три основні ознаки, одночасне поєднання яких визначає наявність субсидії:

- це фіксоване сприяння (або внесок);
- надається урядом або будь-яким державним органом на території члена СОТ;
- має становити вигоду.

Заходи фінансового сприяння можуть вживатися субсидією лише коли вони застосовуються урядом чи будь-яким державним органом (установою) на території Члена СОТ. Таким чином, положення Угоди стосується не тільки центрального уряду, а також заходів з боку федеральних (місцевих) органів влади і таких державних установ як підприємства державної форми власності.

Концепція вигоди є суттєво важливою для розуміння того, чи є заходи фінансового сприяння уряду дійсно субсидією. У випадку прямих дотацій, позик або вливань капіталу наявність і розмір вигоди оцінити дуже просто. Але є випадки, коли визначення субсидії і вигоди викликає неабиякі складнощі. Нажаль Угода СКЗ надає лише деякі вказівки щодо визначення вигоди. Стаття 14 “Розрахунок обсягу субсидії як розміру вигоди для її отримувача” встановлює, що слід вважати, що була надана вигода, якщо:

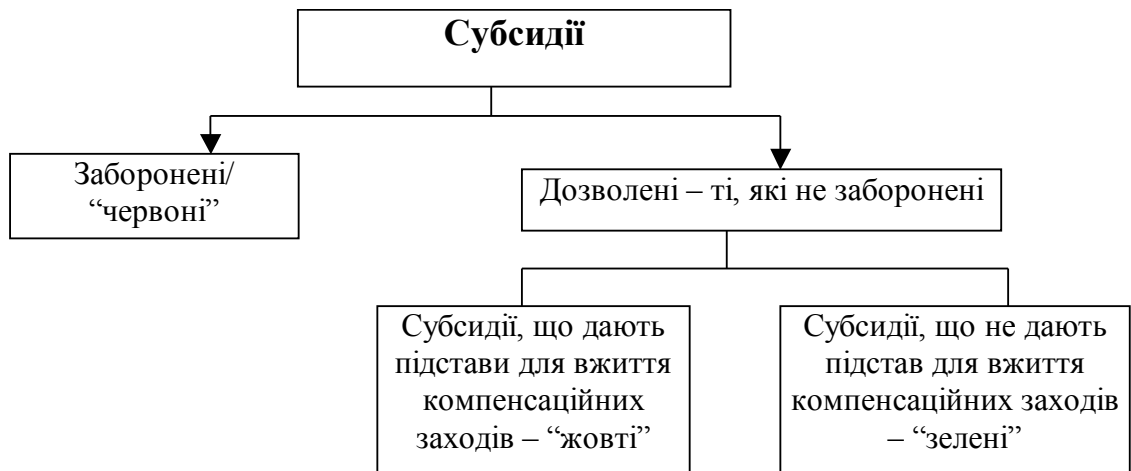
- придбання урядом акціонерного капіталу було визнане несумісним зі звичайною інвестиційною практикою (включаючи придбання ризикового капіталу) приватних інвесторів на території цього Члена СОТ;
- позика надається урядом за більш вигідних умов. При цьому вигодою вважається різниця між сумою, що виплачує фірма-отримувач позики за урядовою позикою, і сумою, яку б така фірма виплачувала за порівняною комерційною позикою за звичайних ринкових умов;
- надається гарантія позики з боку уряді і при цьому є різниця між сумою, що виплачує фірма-отримувач гарантії за гарантованою урядом позикою, і сумою, яку б така фірма виплачувала за порівнюваною комерційною позикою за умови відсутності урядової

гарантії. У цьому випадку вигодою вважається різниця між цими двома сумами з поправкою на різницю у комісійних платежах;

- надання товарів чи послуг урядом здійснюється за винагороду меншу, ніж адекватна, або закупівля товарів урядом здійснюється за винагороду більшу, ніж адекватна. Адекватність винагороди визначається відносно домінуючої кон'юнктури ринку на такий товар чи послугу у країні надання чи придбання (у тому числі ціни, якості, наявності, ліквідності, транспортування та інших умов продажу чи купівлі).

Слід зазначити, що тільки адресні субсидії можуть бути заборонені, дають підстави для вжиття заходів. В загальному визначенні субсидія є адресою, якщо вона надається певним підприємствам або галузі промисловості або групі підприємств або галузям промисловості.

Угода СКЗ поділяє всі субсидії, що надаються національними урядами виробникам промислової продукції на декілько категорій (Рис. ).



**Рис. Категорії субсидій на промисловості товари в СОТ**

Статтею 3 “Заборона” визначені дві категорії заборонених, або “червоних” субсидій:

- експортні субсидії, тобто обумовлені показниками експорту;
- субсидії, обумовлені переважним використанням вітчизняних товарів на перевагу від імпортних.

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

- прями 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. При цьому воно перевищує подібне звільнення, зменшення або відстрочку сплати аналогічних кумулятивних податків попередньої стадії на

- товари або послуги, що використовуються у виробництві аналогічних товарів для внутрішнього споживання;
- 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.

Вже зазначалось, що в ГАТТ правило щодо заборони експортних субсидій на промислові товари застосовувались тільки до розвинених країн. Прийняття Угоди СКЗ поширило застосування цього правила і на країни, що розвиваються. Тому вони повинні протягом перехідного періоду, який становить 8 років, привести свою практику субсидування у відповідність до вимог СКЗ. При цьому протягом перехідного періоду країни не мають права підвищувати рівень своїх експортних субсидій. Важливо зауважити, що вимога заборони експортних субсидій не стосується країн, що розвиваються, розмір ВВП на душу населення в яких не перевищує 1000 дол. США, а також найменш розвинених країн. Для країн, що розвиваються Угодою СКЗ був передбачений п'ятирічний перехідний період для скасування субсидій, обумовлених переважним використанням вітчизняних товарів порівняно з імпортними. Цей період закінчився 1 січня 2000 року.

Розглянемо правила СКЗ щодо дозволених субсидій. За сучасною концепцією СОТ дозволеними є ті субсидії, які не заборонені. Дозволені

субсидії можуть давати підстави для вжиття заходів (їх прийнято називати “жовтими”), а якщо дозволені субсидії не дають підстави для вжиття заходів, то їх називають “зеленими”.

Щодо поділу субсидій на категорії, що дають і не дають підстави для вжиття заходів, Угода використовує концепцію специфічності (адресності), прояву згадувалось вище.

Всі специфічні субсидії (за виключенням тих що не дають підстав для вжиття заходів) є такими, що дають підстави для вжиття заходів, якщо вони спричиняють несприятливі наслідки для інтересів інших членів СОТ. До таких “несприятливих наслідків” Угода відносить:

- завдання шкоди галузі вітчизняного виробництва іншого Члена;
- зведення нанівець або ушкодження переваг іншого Члена СОТ за ГАТТ 1994, зокрема від тарифних поступок;
- завдання серйозної шкоди, а також загроза її завдання, інтересам іншого Члена.

*Матеріальна шкода галузі* є основою для накладення країною-імпортером компенсаційного мита щодо субсидованого імпорту, який спричиняє шкоду вітчизняній промисловості.

*Зведення нанівець або ушкодження переваг* може мати місце, коли країна-експортер відмічає, що рівень поступок у формі зв’язування тарифів, отриманий під час торговельних переговорів, був значно знижений через втрату частки ринку на користь промисловості, яка отримує переваги завдяки субсидуванню в країні-імпортері.

*Серйозна шкода* інтересам інших країн, може мати місце, коли субсидована продукція витісняє експорт “постраждалої сторони” з ринку країни, яка надає субсидію, або з ринку третьої країни. Про фактичне витіснення або перешкоджання експорту аналогічного товару іншої країни свідчать зміни, що відбуваються протягом щонайменше року: збільшення частки ринку субсидованого товару; залишення незмінною частки ринку субсидованого товару за таких умов, які мали б привести до її зменшення у разі

відсутності субсидування; більш повільне зменшення частки ринку субсидованого товару, ніж це могло бути у разі відсутності субсидування.

Визначення розподілу шкоди завжди було дискусійним питанням в міжнародних торговельно-економічних відносинах. Тому Угодою СКЗ (Стаття 6 “Серйозна шкода”) зафіксовані критерії визначення серйозної шкоди інтересам іншої країни:

- загальний обсяг субсидування перевищує 5% від вартості товару;
- субсидії покривають виробничі збитки певної галузі промисловості;
- субсидії, які не являються одноразовими заходами, покривають виробничі збитки підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

Серйозна шкода може виникати у будь-якому з випадків, коли має місце один з наступних випадків або кілька з них:

- витіснення або перешкоджання імпорту аналогічного товару Члена СОТ на ринку країни, яка надає субсидію;
- заміщення або перешкоджання експорту аналогічного товару Члена СОТ на ринку третьої країни;
- значне заниження або стримування цін на субсидований товар порівняно з ціною аналогічного товару Члена СОТ або втрата обсягу продажу товару на тих самих ринках;
- стійка тенденція зростання на світовому ринку частки товару що субсидується, протягом періоду субсидування у порівнянні з середнім рівнем такої частки протягом попередніх трьох років.

Таким чином, наявність серйозної шкоди інтересам іншого Члена СОТ може бути доведена лише фактами причинно-наслідкового зв'язку між наданням специфічної субсидії, яка відповідає певним критеріям, і спричиненими цією наслідками для імпорту/експорту та продажу аналогічного товару Члена СОТ.

Всі дозволені субсидії, які є специфічними (адресними), за кількома винятками є такими, що дають підстави для вжиття заходів, тобто дозволені адресні субсидії в більшості випадків дають країнам-імпортерам необхідні



підстави для вжиття заходів. А неадресні (неспецифічні) субсидії не дають підстав для вжиття заходів і називають зеленими субсидіями. Так, якщо урядом будуть надаватися субсидії, наприклад, малим підприємствам за критеріями їх розміру, то вони будуть зеленими субсидіями, тобто такими, що не дають підстав для вжиття заходів.

Крім того, Угодою СКЗ визначені випадки, коли специфічні (адресні) субсидії автоматично стають субсидіями, що не дають підстав для вжиття заходів. Це можуть бути такі субсидії:

- для проведення фірмами науково-дослідної діяльності;
- Такі субсидії не повинні перевищувати визначену Угодою частку у вартості витрат за проектом (на промислові дослідження чи розробки планів, креслень, експериментальних зразків) і мають надаватися на визначений Угодою перелік витрат.
- неблагополучним регіонам в рамках загальної політики регіонального розвитку;  
Такі субсидії не повинні надаватися лише певним окремим підприємствам чи галузям в межах регіону. Крім того, неблагополучний регіон визначається як такий на основі об'єктивних критеріїв, таких як ВВП на душу населення та рівень безробіття.
- для прискорення адаптації наявних виробничих потужностей до нових вимог щодо охорони навколишнього середовища.

Такі субсидії повинні бути одноразовими, обмежуватися 20 відсотками від витрат на адаптацію і надаватися всім фірмам, які можуть пристосовувати нове устаткування та/або виробничі процеси.