

УДК 339.54.012.435

**Тимченко І.Є.,**

к.е.н. доцент, доцент кафедри  
фінансів, обліку і аудиту  
Харківського економіко-  
правового університету

### **Аналіз доцільності використання протекціоністських заходів у зовнішньоекономічній політиці України**

**Анотація:** у роботі визначається доцільність застосування політики протекціонізму в сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

**Ключові слова:** протекціонізм, мито, квоти, тарифи, імпорт, експорт, демпінг.

**Аннотация:** в работе определяется целесообразность применения политики протекционизма в современных условиях развития рыночных отношений в Украине.

**Ключевые слова:** протекционизм, таможенные пошлины, квоты, тарифы, импорт, экспорт, демпинг.

**Summary:** in work is determined expediency of application of protectionism in the current conditions of market relations in Ukraine.

**Key words:** protectionism, customs duties, quotas, tariffs, import, export dumping.

Існують два основні напрямки зовнішньоторговельної політики – політика вільної торгівлі (лібералізація) і протекціонізм.

**Політика вільної торгівлі** в чистому вигляді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора. Однак, це не означає, що держава взагалі усувається від впливу на цей напрямок господарської діяльності. Вона укладає договори з іншими країнами, щоб надати максимальної свободи ринковим суб'єктам. Проведення політики вільної торгівлі дозволяє одержати найбільшу вигоду від міжнародного економічного обміну в основному країнам економічно більш розвинутим, хоча в чистому вигляді вона ніколи і ніде не застосовувалася.

**Протекціонізм** – політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. На відміну від політики

вільної торгівлі при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні і тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може привести в менш розвинутих країнах до економічного застою і до формування неефективної для даної країни економічної структури.

Для різних стадій історичного розвитку суспільства характерні різні системи зовнішньоторговельної політики.

У період первісного нагромадження капіталу типовою системою зовнішньоторговельної політики був протекціонізм. Високими ввізними митами на промислові товари вітчизняна промисловість відгороджувалася від іноземної конкуренції. У цей період протекціонізм відігравав прогресивну роль, сприяючи швидкому зростанню промисловості і розвитку економіки в цілому. Протекціонізм сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва. В аграрних країнах він часто є необхідною умовою індустріалізації. При протекціонізмі скорочується безробіття. Однак занадто тривале застосування цієї політики може призвести і призводить до економічного застою, оскільки, якщо усунути іноземну конкуренцію, то послаблюється зацікавленість вітчизняних підприємців у підвищенні технічного рівня й ефективності виробництва. Великий сатирик Фредерик Бастія присвятив свій твір політиці протекціонізму, в якому виробники свічок зверталися до палати депутатів з такою заявою: *«Ми зазнали нищівної конкуренції з боку закордонного суперника, який має у своєму розпорядженні такі потужності для виробництва світла, що спроможний заповнити наш національний ринок, встановивши дуже низьку ціну. Цей суперник – не хто інший, як сонце. Наша заява спрямована на те, щоб прийняти закон, згідно з яким слід затемнити всі вікна, отвори та щілини, через які в наші квартири може проникнути сонячне світло, завдаючи цим шкоди прибутковій промисловості, яку ми могли б розвинути в нашій країні».*

У сучасній політиці регулювання зовнішньоторговельного обміну виявляється об'єктивна потреба в поширенні міжнародного спілкування. В області МЕВ це виражається в послабленні обмежень зовнішньоторговельного обміну, прагненні до усунення перешкод на його шляху. Такому курсові відповідає політика лібера-

лізації торгівлі, під якою мається на увазі весь комплекс державних заходів щодо регулювання внутрішньої економіки і зовнішніх зв'язків для сприяння зовнішньоторговельному обороту і зниженню митних та інших бар'єрів.

Держави, що проводять протекціоністську політику, використовують інструменти зовнішньоторговельної політики, вибір яких залежить від її конкретних цілей. Залежно від цілей можна виділити кілька форм протекціонізму: *селективний* – спрямований проти окремих країн або товарів; *галузевий* – захищає визначені галузі, насамперед сільське господарство; *колективний* – проводиться об'єднаннями країн відносно країн, що до них не входять; *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи. Митний тариф – це систематизований перелік ставок мита, а мито – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави. Використання країною певного типу мита наглядно демонструє рівень протекціонізму.

За способом встановлення мита бувають: *адвалорні* – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару. Оцінка вартості імпортованих товарів робиться відповідно до Угоди про оцінку товарів у митних цілях, укладеної у рамках ГАТТ/СОТ. Середній рівень ставок адвалорних мит відносно невисокий (близько 6%); *специфічні* – встановлюються в абсолютному виразі від одиниці виміру; *комбіновані (змішані)* – встановлюються двома способами, відзначеними вище.

Кожна держава автономно встановлює *максимальні* ставки мита, що займають перший стовпчик митного тарифу, на підставі законодавчих актів або адміністративних розпоряджень виконавчої влади без узгодження з іншими країнами. Відповідно до двосторонніх і багатосторонніх договорів встановлюються *мінімальні* ставки мита, що займають другий стовпчик митного тарифу. Ці мита іноді називають *конвенціональними (договірними)*. Третій стовпчик займають зазвичай ставки *преференційних* мит, величина яких нижче ставок другого стовпчика.

*Преференційні мита* встановлюються на рівні нижче мінімального з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною. *Дискримінаційні мита*.

Їхній рівень вище ставок першого стовпчика. Серед них можна виділити відповідні, компенсаційні, антидемпінгові мита. *Відповідні мита* є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень. *Компенсаційні мита* є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі. *Антидемпінгові мита* є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним. Відповідно до положень ГАТТ/СОТ *демпінгом* вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару. Нормальна вартість – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

За економічним характером. Залежно від економічних цілей і результатів виділяються фіскальні, протекціоністські й експансіоністські мита. *Фіскальні мита* забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпорتنі мита на товари, що у даній країні не виробляються (тропічні фрукти в Європі). Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в даному випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі даним товаром, а обсяг залежить від еластичності попиту на даний товар. Тому завжди доводиться шукати оптимальну ставку мита. *Протекціоністські мита* встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони звичайно застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку. Високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати *експансіоністський характер*, тому що вони сприяють демпінгу та експорту капіталів.

Розглянемо графічну модель впливу імпортного мита на параметри ринкової рівноваги на національному ринку. Рис. 1 містить три графіки, які показують, як може бути визначена сукупна пропозиція таких товарів, які виробляють як в середині

країни, так і імпортують. Розміщення прямих попиту і пропозиції свідчить про те, що ринкова ціна дорівнює 20 дол. На графіках ми виявляємо, що за ціною 20 дол. вітчизняні виробники продавали б 20 млн. сорочок, а імпортери — 10 млн. а сукупний обсяг продажу становить 30 млн. сорочок.

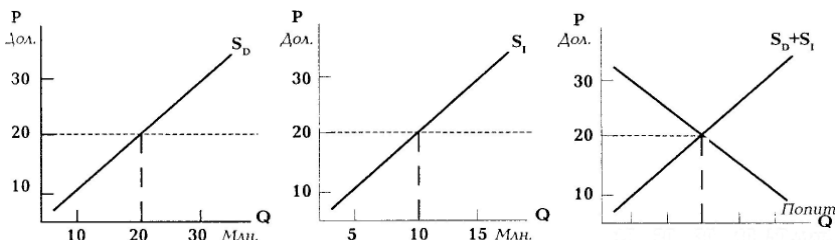


Рис. 1

Якщо за даної ринкової ситуації держава вводить імпортне мито, то ринкова ситуація змінюється відповідно до рис 2.

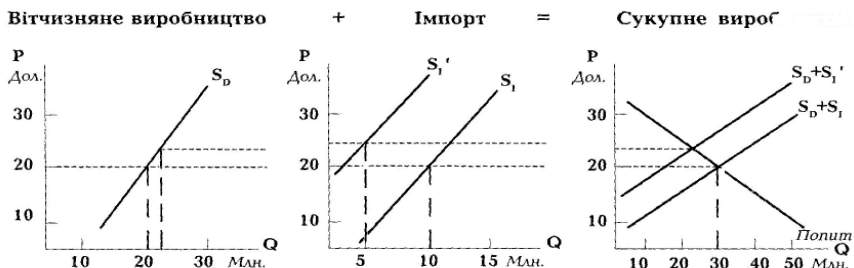


Рис. 2

Рис. 2 містить такі самі три графіки, що й рис. 1. У разі накладання мита на імпортні товари витрати для імпортерів збільшуються, що веде до скорочення сукупної пропозиції, яке, відповідно, призводить до підвищення ціни (25 дол.). Зменшується сукупний обсяг продажу товару. Але підвищення ціни (у результаті скорочення пропозиції імпортних товарів) зумовлює зростання виробництва вітчизняних товарів. Тобто зростає як абсолютна кількість вітчизняних товарів, так і їхня частка на ринку.

Розглянемо нетарифні методи протекціонізму. Нетарифні

бар'єри підрозділяються на три групи.

1. Міри, спрямовані на пряме обмеження імпорту з метою захисту визначених галузей національного виробництва: квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпорتنі депозити, а також антидемпінгові і компенсаційні мита й ін.

2. Міри адміністративного характеру, що безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але приводять до аналогічного результату: митні формальності, технічні і санітарні стандарти і норми, вимоги до упакування і маркірування і т. п.

3. Інші міри, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але дія яких найчастіше приводить саме до цього результату.

Перша група нетарифних бар'єрів.

Під **квотами** (*контингентами*) розуміються обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару у визначений період. У випадку встановлення квоти рівною 0 має місце *ембарго*, тобто заборона на імпорт або експорт. Квота може бути встановлена на рівні вище, ніж можливі імпорт або експорт. Тоді вона не є обмеженням, а служить тільки способом контролю за рухом того або іншого товару.

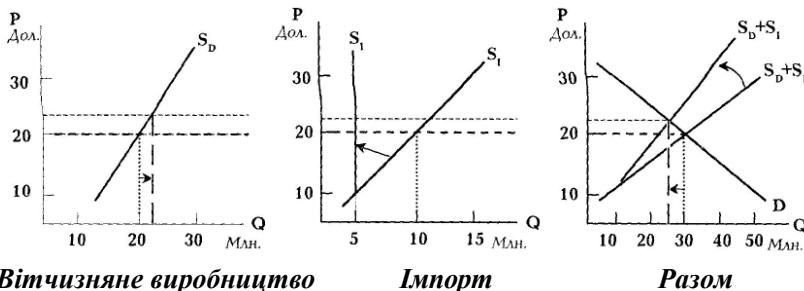
*Експортні квоти* застосовуються рідко, тільки у випадку гострого дефіциту даної продукції в країні, а також для досягнення політичних цілей (дискримінаційний характер). *Імпорتنі квоти* застосовуються для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, скорочення безробіття, поліпшення платіжного балансу, контролю за рухом товарів. Існують квоти *глобальні*, установлювані на імпорт визначеного товару з усіх або з групи країн, і *сезонні*. Наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт деяких сортів сиру, шоколаду, бавовни, горіхів, морозива, кави, сталі й ін.

Однією з різновидів квот є *угоди про добровільне обмеження експорту*, що поширюються на продукцію в основному галузей, що знаходяться в кризовому стані. «Добровільність» у цьому випадку відносна, тому що подібні угоди підписуються під натиском імпортерів. Обсяг експорту встановлюється за окремими видами товару на визначений період. Іншим різновидом квот є так називані *тарифні квоти*. У межах установлених квот товари імпортується без стягування мит, а при імпорті понад даний ліміт стягуються високі мита. Наприклад, у США подібними мірами регу-

люється імпорт молока, риби, картоплі і деяких типів мотоциклів.

Квоти звичайно розподіляються на основі *ліцензій*, що являють собою в даному випадку дозволи на експорт або імпорт. Вони видаються державою через спеціальні уповноважені відомства на проведення зовнішньоторговельних операцій із включеними у відповідні списки товарами. Основними видами ліцензій є: автоматична, або генеральна, ліцензія, по якій дозволяється безперешкодний ввіз або вивіз товару, включеного у відповідний список, протягом визначеного періоду; неавтоматична, або разова, ліцензія, по якій дозволяється імпорт або експорт визначеного товару з указівкою його кількості, вартості, країни походження або призначення, а в ряді випадків і митного пункту, через який повинний бути здійснений експорт або імпорт.

Після запровадження квот пропозиція імпорту піднімається вертикально на 5 одиниць. За межами цього рівня виробництва і ціни будь-яке збільшення кількості сукупних поставок повинне забезпечувати вітчизняне виробництво. Скорочення сукупної пропозиції спричиняє зростання ціни, тому вітчизняне виробництво зростає, а імпорт падає до 5 одиниць.



Під *експортними субсидіями* маються на увазі допомоги, переважно в грошовій формі, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку. Розрізняють кілька видів субсидій: 1) прямі субсидії, безпосередньо виплачувані державою експортерів в трьох формах: виплата деякої суми у визначеній пропорції до експорту; повернення експортерів різниці між внутрішньою і світовою цінами, якщо перша вище;

фінансування державою деяких витрат експортера, наприклад, витрат на дослідження зовнішніх ринків, рекламу, транспорт ;2) непрямі субсидії, що надаються у вигляді різних пільг з метою зниження витрат експортера або одержання їм додаткових доходів в інших сферах:

Субсидії збільшують вітчизняну пропозицію, а тому і купну пропозицію. Внаслідок цього ціна зменшується і змушує іноземних виробників скоротити пропозицію імпортованих товарів. Прямі субсидії мають занадто явний характер, що істотно підвищує імовірність прийняття країнами-імпортерами відповідних мір. Тому звичайно експортерам надаються непрямі субсидії. Субсидії є таким самим істотним елементом протекціонізму, як і мита, але якщо останні встановлюються для захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку з метою розширення виробництва в секторі економіки, який конкурує з імпортом, то експортні субсидії – на зовнішньому. При наданні експортних субсидій збільшується випуск експортних товарів у результаті залучення ресурсів з галузей, що конкурують з імпортом. Економічні втрати виникають через те, що вартість випуску експортної продукції перевищує дохід від експортних продажів. Крім того, оскільки при наданні експортних субсидій збільшується відтік товарів із внутрішнього ринку на зовнішній, внутрішні ціни на експортні товари зростають. Споживачам доводиться також платити додаткові податки, що потрібні для фінансування експортних субсидій. Водночас експортні субсидії сприяють стабілізації внутрішнього ринку і можуть поліпшити становище країни в міжнародній торгівлі. Саме цей напрямок є ефективним для сучасного економічного розвитку України.

*Міри контролю за цінами* націлені на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури і мита). Політика тієї або іншої країни в області ціноутворення може бути спрямована на підтримку внутрішніх цін на відносно високому рівні й у відносно стабільному стані порівняно з умовами світового ринку, наприклад, на підтримку визначеного рівня доходів виробників того чи іншого товару. Мита в даному випадку не є адекватним інструментом, тому що внутрішні ціни змінюються в залежності від змін світових цін. Для того, щоб цього уникнути, застосовують *компенсаційні (зрівняльні) збори*, величина яких дорівнює різниці між відносно низькою ціною даного



товару за кордоном і його відносно високою ціною на внутрішньому ринку. Компенсаційні збори можуть використовуватися замість мит або разом з ними. Для них характерна майже автоматична змінюваність. Якщо внутрішні ціни постійні, а світові ціни змінюються, то і компенсаційні збори змінюються на величину зміни світових цін, але в зворотному напрямку. Цим вони відрізняються від мит, що є постійними під час їхньої дії. Крім того, якщо світові ціни стабільні, то від величини застосовуваних мит залежить внутрішня ціна, а при застосуванні компенсаційних зборів їхня величина залежить від внутрішньої ціни, тобто в першому випадку внутрішня ціна є функцією мит, а в другому випадку компенсаційний збір – функція внутрішньої ціни. Майже автоматична змінюваність компенсаційних зборів робить їх важким бар'єром для проникнення іноземних товарів на внутрішній ринок.

*Імпортні депозити* – це внески визначеної суми на спеціальний рахунок у деякій пропорції до вартості імпорту. Через визначений час ці суми повертаються (без відсотків). У результаті в імпортерів виникають додаткові витрати, тому що їм звичайно приходиться брати кредит для депозитів. Прагнення компенсувати додаткові витрати приводить до зростання цін на імпортовані товари, а в кінцевому рахунку – до скорочення попиту і, відповідно, імпорту. Найчастіше імпортні депозити застосовуються для поліпшення ситуації в платіжному балансі за допомогою скорочення імпорту, наприклад наприкінці 60-х рр. подібна система застосовувалася у Великобританії.

Друга група нетарифних бар'єрів.

*Технічні бар'єри*, тобто контроль за відповідністю імпортованих товарів національним стандартам, у тому числі якості і безпеки. Охорона здоров'я і навколишнього середовища не є бар'єром у міжнародній торгівлі, але побічно може на неї впливати, коли до імпортованих товарів застосовуються *особливі технічні вимоги*, що спричиняє додаткові витрати, пов'язані зі зміною технології й одержанням відповідного сертифіката якості. З такими бар'єрами будуть стикатися вітчизняні виробники на Європейському ринку.

Третя група нетарифних бар'єрів.

*Паратарифні міри*, до яких відносяться інші, крім мит, платежі, стягнуті при ввозі іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці міри приймаються не з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але ро-

блять на неї істотний вплив. До *додаткових платежів* відносяться різні адміністративні, гербові, статистичні, прикордонні збори, що так само, як і мита, сприяють обмеженню імпорту. Вони застосовуються в тих випадках, коли використання мита політично невідгідне, і встановлюються автономно, на відміну від мита, що, в основному, є договірними.

*Фінансові міри*, що передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі. Держава може установлювати *валютні обмеження*, тобто визначати спосіб використання валюти (примусовий продаж валюти державі і т.п.), а також зобов'язувати одержувати дозвіл на оплату у валюті. Наслідки ті самі, що і при кількісних обмеженнях. Способом «обходу» є клірингові угоди, зустрічна торгівля.

Податкові пільги (держава може надавати різні пільги по податку на прибуток, по прибутковому податку, по виплатах із заробітної плати; виключати деякі витрати із суми, що підлягає оподатковуванню; дозволяти прискорену амортизацію, повертати мита на імпорту сировину при подальшому експорті продукції, зробленої з цієї сировини).

Державне кредитування (держава може надавати кредити експортерам на пільгових умовах по відсотках і терміна, кредити закордонним державам для закупівлі товарів на вітчизняному ринку, а також здійснювати державне страхування експортних кредитів по знижених ставках. У цьому випадку держава бере на себе ризик неплатежу. Ризики в даному випадку бувають комерційними і політичними (неотримання платежу від імпортера, затримка поставання товару, зміна умов валютного і ліцензійного контролю в країні-імпортері, зміна курсу валют, експропріація, державний переворот і т. д.). У ряді країн для цих цілей створені спеціальні установи, наприклад, у США – Експортно-імпортний банк, у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. До цієї групи непрямих субсидій також відносяться різного роду пільги, що надаються в кредитній сфері, особливо коли в країні мають місце певні обмеження.

### Література:

1. Головка М. Трансформація макроекономічної політики: протекціонізм як метод побудови національної економіки України в глобалізаційному процесі // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: збірник наукових праць / За ред. М.В. Лазаровича. – 2007. –

Вип. 12. – С. 57–68.

2. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи. – К. : КНТЕУ, 2001. – 488 с.

3. Новикова К.І. Протекціонізм та вільна торгівля у митній політиці України / К.І. Новикова // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 25. – С. 309–317.

4. Панкратова Е.В. Государственное урегулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма / Е.В. Панкратовна // Известия ПГПУ. Серия: Общественные науки. – 2008. – Т. 11, № 7. – С. 60–65.

5. П'ятницький В.Т. Застосування тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики: теоретичні засади та порівняльний аналіз / П'ятницький В.Т. // Ефективність державного управління / [Ю.М. Бажал., О.І. Кілієвич, О.В. Мертенс та ін.]; за заг. ред. І. Розпутенка. – К. : Вид-во «К.І.С.», 2002. – С. 292–333.

6. Офіційний сайт : Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/index>.