

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства

- 1. Поняття та види зовнішньоекономічної діяльності підприємства**
- 2. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності**
- 3. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності**
- 4. Поняття та особливості зовнішньоекономічної угоди (контракту)**
- 5. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

1. **Поняття та види зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Характерною особливістю діяльності підприємства в умовах ринкової економіки є значний збіг інтересів у бік зовнішньоекономічних зв'язків.

Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України і зарубіжних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах між ними, які мають місце як на території України, так і за її межами.

Вибір форм і напрямків зовнішньоекономічної діяльності залежить від певних напрямків виробничо-господарської діяльності підприємства, його форми власності і фінансового стану, механізму державного регулювання і органів управління зовнішньоекономічною діяльністю.

На міжнародному ринку відбувається жорстока конкурентна боротьба між підприємствами (фірмами) на базі діяльності яких формується зовнішньоекономічна стратегія спочатку галузі, а потім і держави в цілому. Цей процес має подвійний характер. В свою чергу, зовнішньоекономічна стратегія країни все більш активно і реально впливає на прийняття рішень на рівні галузі і підприємства (фірми).

Розробляючи зовнішньоекономічну стратегію, підприємства (фірми) переслідують мету знайти і втілити в життя методи і шляхи вигідної і довгострокової конкуренції як у своїй галузі на національному ринку, так і на світовому ринку по мірі укріплення своїх конкурентних позицій. Універсальних зовнішньоекономічних стратегій не буває. Їх вибір визначають два принципових фактори: галузь, в якій функціонує підприємство (фірма), і позиція, яку підприємство (фірма) займає в межах галузі на світовому ринку.

Напрямки зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежать від вибору форми міжнародного розподілу праці.

Міжнародний розподіл праці має дві форми: міжнародну спеціалізацію і міжнародне кооперування

Міжнародна спеціалізація виробництва – це концентрація однорідного виробництва на основі диференціації національних виробництв і виготовлення однорідних товарів (послуг) в більшому об'ємі, ніж того потребує внутрішній ринок для здійснення міжнародного обміну. В свою чергу, міжнародна спеціалізація має свої форми: предметну – виробництво готового продукту; по-детальну – виробництво частин, елементів продукції; технологічну – виконання окремих процесів або окремих операцій єдиного технологічного процесу.

Міжнародне кооперування виробництва – це спільна координація виробничо-господарської діяльності підприємств різних країн з метою збільшення об'ємів виробництва матеріальних благ при більш високій продуктивності праці. Міжнародне кооперування може приймати різні форми, найважливішими із яких є: спільне коопероване виробництво; організація спільних підприємств; продаж комплектуючих; передача (купівля-продаж) ліцензій на використання прав промислової та інтелектуальної власності.

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснюється на основі таких *принципів*:

- принцип *суверенітету* народу України в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає виключне право самостійно і незалежно проводити зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законодавством України; зобов'язання України виконувати всі угоди і домовленості в галузі міжнародних економічних відносин;

- принцип *свободи* зовнішнього підприємництва (право суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати свою діяльність у будь-яких формах, не заборонених законами України, виключне право власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності);

- принцип *юридичної рівності і недискримінації*, тобто рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності в тому числі іноземних суб'єктів господарської діяльності по формах власності, місцезнаходження та інших ознаках;

- принцип *пріоритету закону*, тобто регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законодавчими актами;

- принцип *верховенства інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності*, тобто, Україна забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території у відповідності до законів України; здійснює однаково рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за її кордонами згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами тільки у відповідальності до законів України;

- принцип *еквівалентності обміну*, неприпустимості бросового асортименту товарів при ввозі і вивозі .

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється у різних формах і видах. Це і зовнішня торгівля, і міжнародне та інвестиційне співробітництво, міжнародне переміщення трудових ресурсів, міжнародне виробниче співробітництво, валютні і фінансові операції тощо. Зростання збуту продукції підприємств (фірм), орієнтованих на експорт забезпечує економію ресурсів у зв'язку зі зростанням масштабів виробництва (зниження витрат) і сприяє прискоренню окупності вкладів в основний капітал і науково дослідні і досвідно-конструкторські розробки. На зовнішньоекономічну діяльність суттєво впливає ступінь інтенсивності ринкової внутрігалузевої конкуренції, яка залежить від п'яти постійно діючих основних факторів:

- можливості появи або виходу на певний ринок нових виробників;
- загрози заміни одного товару іншим;
- рівня купівельної спроможності споживачів;
- кредитоспроможності постачальників;
- рівня конкуренції між учасниками ринку.

В міжнародній торговій практиці використовуються два методи торгівлі:

- **прямий метод** (торгові операції відбуваються безпосередньо між виробником і споживачем);
- **непрямий метод** (торгові операції відбуваються через посередника).

2. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність економічних, організаційно-правових операцій і угод національних господарюючих суб'єктів із суб'єктами господарських зв'язків закордонних країн з метою досягнення максимальної ефективності, в умовах коли, за рахунок операцій на внутрішньому ринку це не є можливим.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності є її учасники, які можуть ефективно працювати, щоб реалізувати особисті ділові інтереси. Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” суб'єктами такої діяльності є:

:

- *фізичні особи* – громадяни України, іноземні громадяни й особи без громадянства, які мають діє – і право спроможність;
- *юридичні особи*, які зареєстровані в Україні і постійно перебувають на її території;
- *структурні одиниці* суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філіали, відділення, представництва);
- *спільні підприємства*, які мають постійне місцезнаходження в Україні.

Необхідність створення міжнародних спільних підприємств, як форми реалізації стратегії виходу на внутрішній і зовнішній ринки, пов'язана з метою зниження питомих інвестиційних ресурсів і підприємницького ризику; розвитком підприємницького потенціалу певного суб'єкта господарювання; реалізацією переваг меншої вартості основних факторів виробництва і можливістю активізації маркетингу і використання нових каналів збуту товарів, а також проникнення на новий територіальний сегмент вітчизняного і світового ринку.

У відповідності до названих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності існують *чотири рівня її інтернаціоналізації*:

- перший - найнижчий рівень інтернаціоналізації підприємницької діяльності пов'язаний із здійсненням окремих зовнішньоекономічних операцій (експортно-імпортних, лізингових, посередницьких, а також консультаційних і маркетингових послуг);

- другий - невисокий рівень інтернаціоналізації являє собою таку форму підприємницької діяльності, яка обіймає науково-технічну, виробничу і сервісну кооперацію;

- третій (високий рівень) – третя форма підприємницької діяльності являє собою спільне підприємництво, яке здійснюється шляхом створення і функціонування спільних підприємств, ліцензування і управління по контракту;

- четвертий (надвисокий рівень) – це четверта форма міжнародної підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, яка обіймає територіально-виробничі і багатосторонні міжнародні зв'язки (прикордонна і приберегова торгівля, формування консорціумів, реалізація концесійних договорів тощо).

Міжнародна підприємницька діяльність на практиці реалізує названі форми двома способами: без створення нової юридичної особи, тобто тільки на основі економічної угоди (контракту) і створення нового спільного підприємства або закордонного філіалу (представництва) як суб'єкта міжнародного бізнесу.

3. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Регулювання міжнародного підприємництва суб'єктів господарювання пов'язане з захистом національних інтересів. Кожна країна, як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, дбає про власні національні інтереси. В Україні розроблена власна національна система регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка спрямована на досягнення таких завдань:

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності;
- створення сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового розподілу праці і її максимально можливе наближення до ринкових структур розвинутих країн;
- здійснення захисту економічних інтересів України в цілому і конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності особисто;
- створення рівних можливостей для ефективного господарювання для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Головними рисами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах є використання двох взаємопов'язаних типів зовнішньоторгівельної політики – *протекціонізму і лібералізації*. Метою *протекціонізму* є створення найсприятливіших умов для роботи на внутрішньому ринку національних виробників товарів (послуг) і обмеження іноземної конкуренції. Відмова від політики протекціонізму обумовлює *лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності*.

Окремі функції регулювання міжнародної підприємницької діяльності забезпечують державні органи законодавчої і виконавчої влади.

***Верховна Рада України* приймає закони, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, затверджує законодавчо-нормативні акти регулювання окремих напрямків зовнішньоекономічної діяльності, ратифікує міжнародні договори України. Це Закони України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну”, “Про єдиний митний тариф” та інші.**

***Кабінет Міністрів* у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує такі функції:**

- координує зовнішньоекономічну діяльність відповідних міністерств і державних комітетів, узгоджує роботу торгових представництв України за кордоном;
- здійснює переговори і підписує міжурядові угоди з питань зовнішньоекономічної і спільної діяльності, забезпечує їх виконання;
- організує реєстрацію міжнародних спільних підприємств, упорядкування платіжного балансу і раціональне використання державного валютного фонду України.

***Національний банк України* у сфері зовнішньоекономічної діяльності має повноваження:**

- забезпечувати збереження і раціональне використання в міжнародній підприємницькій діяльності золотовалютного резерву України;
- представляти інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав і укладати відповідні міжбанківські угоди;
- проводити облік і розрахунки кредитних ресурсів, операції з валютними ресурсами, наданими державним валютним фондом України.

Міністерство економіки і з питань європейської інтеграції України виконує такі функції:

- проведення єдиної зовнішньоекономічної політики в процесі виходу суб'єктів господарювання на зовнішній ринок; координація їх діяльності в сфері міжнародного бізнесу;
- контроль виконання всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності відповідних законів і міжнародних договорів України;
- нетарифне регулювання діяльності суб'єктів спільного підприємства.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність регулюється системою законодавчих актів і контролюється найвищими державними установами України.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності реалізується шляхом використання *тарифних і нетарифних методів* регулювання та інших нормативних актів.

До інструментів зовнішньоторгівельної діяльності відносяться:

- *тарифні обмеження* (митні тарифи, митні збори, тарифні квоти);
- *нетарифні обмеження*.

Методи тарифного регулювання спрямовані на регулювання експортно-імпортних операцій для захисту внутрішнього ринку і стимулювання структурних змін національної економіки. Інструментом тарифного регулювання є *мито (митний тариф)*, яке є своєрідним податком на товари, які ввозять чи вивозять з країни.

Митні тарифи – систематизований перелік мит, якими обкладаються товари при перетинанні державного кордону.

Митний тариф виконує функції:

- фіскальну, тобто забезпечує поповнення доходної частини бюджету;
- захисну, тобто захищає національну економіку від іноземної конкуренції;
- регулюючу, тобто впливає на формування структури виробництва;
- заохочувальну, тобто стимулює розвиток певних галузей і стимулює розвиток інших.

Мита виконують функцію податку на товар, який провозиться через кордон. У залежності від зовнішньоторговельної операції мита розподіляються на експортні, імпорнтні і транзитні.

За способом відшкодування – на **адвалорні** (відшкодовуються у відсотках від ціни товару; **специфічні** (відшкодовуються у вигляді певної суми коштів з ваги, об'єму або штуки товару); **змішані** мита, при яких товар обкладається обома митами.

Діяльність митних органів державної влади регулюється Законом України “Про єдиний митний тариф”.

Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності являють собою різні адміністративні, технічні методи, а також заходи по охороні навколишнього середовища і здоров'я людини, захисту національної безпеки тощо.

Нетарифні обмеження використовуються багатьма країнами для збереження жорсткого контролю за платежами по зовнішньоторговим угодам або виходу із стану загального економічного відставання. Із усіх видів нетарифних бар'єрів найбільше розповсюдження отримали кількісні обмеження, які включають *квотування і ліцензування*.

Держава регулює зовнішньоекономічну діяльність не тільки за допомогою створених тарифних і нетарифних бар'єрів, а й шляхом укладання різних *торгівельних угод*, в яких визначаються принципи торгово-економічних взаємовідносин з іноземними партнерами. Одним з найбільш важливих типів договорів (конвенцій) у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, що стимулюють зовнішньоекономічну діяльність підприємств (фірм), є *договори про уникнення (ліквідацію) подвійного оподаткування*.

Використання розглянутих методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбувається у відповідності до Законів України "Про зовнішньоекономічну діяльність" і "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну".

Регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється на трьох рівнях:

- 1) національному;
- 2) міжнародному;
- 3) наднаціональному.

До основних міжнародних організацій фінансово - економічного напрямку, які виконують певні функції по регулюванню спільної підприємницької діяльності відносяться:

- Банк Міжнародних Розрахунків, через який відбуваються міжнародні фінансові операції і здійснюється співробітництво центральних банків різних країн;
- Міжнародний Банк Реконструкції і Розвитку, основною метою діяльності якого є надання позичок і кредитів країнам - членам ООН;
- Міжнародний Валютний Фонд, який підтримує розвиток торгівлі і валютних операцій, надає фінансову допомогу в іноземній валюті;
- Міжнародна Фінансова Корпорація як філіал Міжнародного Банку Реконструкції і Розвитку, створена для інвестування приватного сектора економіки;
- Рада ООН з промислового розвитку, створена для підтримки всесвітнього розвитку виробничої сфери країн-членів ООН;
- Європейський Банк Реконструкції і Розвитку - міжнародна організація, що була створена для підтримки розвитку ринкової економіки в країнах Центральної і Східної Європи та країн СНД.

Структура національних і міжнародних органів і механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності дозволяють підприємствам (фірмам) оцінювати свої можливості при виході на зовнішній ринок. Але для того, щоб зробити перший крок в цьому напрямку необхідно ретельно визначити свої можливості, визначити власну позицію. Для цього необхідно провести маркетингові дослідження, визначити свої конкурентні переваги, оцінити можливості залучення іноземних інвестицій, розміщення виробництва у вільній або офшорній зоні, здійснити всебічний глибокий аналіз перспектив розвитку підприємництва.

4. Поняття та особливості зовнішньоекономічної угоди (контракту)

Вихід на зовнішній ринок підприємства (фірми) завжди пов'язаний із значними труднощами. Особливо це відчувають малі та середні підприємства (фірми). Тому, в світовій практиці отримала розповсюдження експортна кооперація, яка характеризується наявністю різноманітних форм. У наш час все активніше розвивається міжнародна кооперація, при якій кордони перетинають продукти творчої (інтелектуальної) діяльності. Вона проявляється у трьох основних формах:

- *ліцензійне виробництво;*
- *управління за контрактом (підрядне виробництво);*
- *виробництво за контрактом.*

Така форма співробітництва як *управління за контрактом* знайшла своє використання в країнах, які розвиваються, мають капітал, але не володіють ноу-хау і не мають кваліфікованих спеціалістів. Використовуючи цю форму, підприємство (фірма) експортує не продукцію, а управлінські послуги.

Виробництво за контрактом (підрядне виробництво) характеризується тим, що зарубіжне підприємство приймає на себе зобов'язання виготовляти на власних виробничих потужностях продукцію, придбання якої гарантується вітчизняним підприємством (фірмам) на основі довгострокового договору. Ця форма використовується звичайно при дефіциті власних потужностей, наявності перешкод або високої вартості експорту, або при більш низьких витратах виробництва.

Виробничо–господарська діяльність будь-якого суб'єкта має за мету реалізацію товару, що пов'язане з активним пошуком потенціальних контрагентів (в тому числі і закордонних) для укладення угоди. Результатом такого пошуку і наступних переговорів є підписання між двома або декількома сторонами **контракту**.

За міжнародним правом **зовнішньо-торгівельний контракт** – це угода між двома або декількома сторонами, які знаходяться в різних країнах, на постачання визначеної кількості товарних одиниць або виконання послуг у відповідності з узгодженими сторонами умовами.

В міжнародній практиці використовуються різні типи і види контрактів, зміст яких залежить від типу угоди.

У виробничій сфері контракти укладаються при організації спільних підприємств, в яких має місце спільне володіння партнерами капіталом, спільне управління і спільний розподіл прибутків, ризиків і збитків. Спільні підприємства створюються не тільки на базі двох, але і декількох контрагентів. Тому, спільне підприємство передбачає підписання контрактних зв'язків.

Відомо, що найважливішими умовами функціонування і оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних зовнішньоекономічних відносинах є інтелектуальний капітал. Зростаюча цінність інтелектуальної власності підприємства (фірми) – патентів, ноу-хау, ліцензій тощо – перетворює його в об'єкт міжнародного обміну. В системі сучасних економічних відносин ліцензування є розповсюдженою формою виходу підприємств (фірм) на зовнішній ринок, який включає як експорт, так і імпорт технологій.

Ліцензійна угода (контракт) – це договір між двома сторонами про умови передачі і експлуатації науково-технічних, економічних або будь-яких інших нововведень, як тих, що мають правовий захист, так і тих, що його не мають.

Сутність ліцензійної угоди (контракту) в економічному плані слід розглядати як науково-технічне, фінансове і комерційне співробітництво партнерів. При цьому ліцензійна винагорода (відшкодування) в більшості випадків сплачується в грошовій формі. Особливості зовнішньоекономічних угод (контрактів) пов'язані з різноманітністю видів і форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств (фірм). Прийнято відрізнити *договір (контракт) про перепоступання права на патент і ліцензійну угоду*.

В першому випадку договір відноситься до акту купівлі-продажу, при якому право власності на винахід або інший об'єкт промислової власності переходить до нового власника патенту (відбувається зміна патентовласника).

При продажу або купівлі *ліцензії* право власності на продукти інтелектуальної діяльності (в тому числі винаходи, товарні знаки, ноу-хау тощо) зберігається за її володарем. У випадку надання патентної ліцензії патентовласник не змінюється, а покупець ліцензії отримує тільки дозвіл на право користування об'єктом ліцензії за плату на певний термін і в певних межах.

У міжнародній торгівельній практиці використовується зовнішньоторгівельний контракт купівлі-продажу.

Це комерційний документ, який являє собою угоду на постачання товару, узгоджений і підписаний імпортером і експортером. Обов'язковою умовою договору купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покупця. Саме це положення відрізняє контракт купівлі-продажу від інших видів контрактів (орендного, страхового, ліцензійного, франчайзингового та ін.).

При укладанні зовнішньоторгівельної угоди сторони повинні визначити, право якої держави буде використовуватися для регулювання форми укладання угоди, прав і обов'язків сторін. Це пов'язане з тим, що національні закони, які регулюють відносини по міжнародних торгівельних угодах, можуть відрізнятися і мати по однакових питаннях протилежні вимоги. Тому, правовою базою для укладання і реалізації міжнародних контрактів є Віденська Конвенція “Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів”.

Згідно з українським законодавством права і обов'язки сторін за зовнішньоторгівельним контрактом визначаються правом країни, яка обрана сторонами при укладанні контракту, або в результаті подальшого узгодження. Порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів регулюється Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Контракт вважається здійсненим, якщо досягнута домовина сторін по усіх важливих умовах.

Контракти, які укладаються у зовнішній торгівлі, мають різні умови, які визначаються комерційними особливостями угоди. Всі умови контракту можна класифікувати з точки зору їх обов'язковості для продавця і покупця та з точки зору універсальності.

З точки зору обов'язковості, умови контракту поділяються на *обов'язкові (суттєві)* і *допоміжні (несуттєві)*.

Якщо одна із сторін контракту не виконує обов'язкові умови, то інша сторона має право розривати контракт і вимагати відшкодування збитків.

При порушенні однією із сторін допоміжних (несуттєвих) умов інша сторона не має права розірвати контракт, а може вимагати виконання контрактних обов'язків і стягнення штрафних санкцій (якщо це передбачено умовами контракту).

Які із умов контракту будуть обов'язковими, а які допоміжними в кожному випадку вирішують самі сторони договору.

5. Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У сучасний період напрацьовується система міжнародного економічного регулювання на регіональному та глобальному рівнях. Але економічні інтереси суб'єктів ринку були і залишаються обмежувачем зовнішнього впливу на ринкові механізми. Якщо міжнародне регулювання не збігається з економічними інтересами суб'єктів ринкових відносин, то вони (суб'єкти) навряд чи будуть виконувати узгоджені правила гри і мета регулювання буде недотягнута.

В сучасних умовах можна виділити шість *складових світового ринку*: товарний, ринок послуг, ринок технологій, патентів, ліцензій і ноу-хау, ринок капіталів, в тому числі прямих і портфельних інвестицій, позичкового капіталу, ринку трудових ресурсів.

Для України вкрай необхідно у відносно короткий термін часу включитися у всі взаємовигідні зовнішньоекономічні відносини.

Держава зацікавлена в розвитку зовнішньоекономічної діяльності . При чому вона зацікавлена в перевазі експорту над імпортом. Захищаючи свої інтереси на зовнішньоекономічному ринку, Україна повинна використовувати всі методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Контроль повинен здійснюватися у двох напрямках:

- створення сприятливих умов для вітчизняного виробника, який займається зовнішньоекономічною діяльністю;
- створення перешкод на шляху проникнення на внутрішній ринок іноземних товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні.

Збільшення експорту відбувається внаслідок поліпшення конкурентних умов, зміни умов торгівлі завдяки використанню власних повноважень і державних коштів. До них належить *пряме і опосередковане субвенціонування* певної категорії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, здійснення державою повністю або частково функцій ринкового механізму ціноутворення з метою штучного формування цін на окремі види продукції; зорієнтована на вирівнювання платіжного балансу політика дефляції та девальвації; міжнародні механізми стимулювання експорту через укладання державних угод і договорів, що не мають генерального характеру; інші заходи, які забезпечують штучне поліпшення конкурентоспроможності.

Використання тих чи інших методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності залежить від того, яку зовнішньоторгову політику проводить держава - політику *протекціонізму чи ліберизації*. Політика протекціонізму, так як і політика лібералізму в чистому вигляді не проводиться.

Розвиток протекціоністських тенденцій дозволяє виділити декілька *форм протекціонізму*:

- селективний протекціонізм - спрямований проти окремих країн або товарів;
- галузевий протекціонізм - захищає певні галузі, насамперед сільське господарство;
- колективний протекціонізм - проводиться об'єднаннями країни по відношенню до країн, які не входять в це об'єднання;
- прихований протекціонізм - здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Особливості конкуренції на різних рівнях ринку визначають ступінь *тарифного захисту* державою свого внутрішнього ринку.

Найменшого протекціонізму потребують ринки базових ресурсів. Ринки напівоброблених продуктів захищаються в 2,5 - 3,6 рази сильніше ніж внутрішні ринки сировини і палива. Найбільш чутливі до зовнішньої конкуренції - виробники готових виробів. Вони у 4,3 - 7,8 разів сильніше захищаються державою. Мита вважаються засобом структурування виробництва, а також захисту молодих експортних галузей. Використовуючи тарифні методи, держава регулює зовнішньоекономічну діяльність. При їх застосуванні експортери отримують переважно фінансові стимули для здійснення зарубіжної діяльності. При цьому страхування витрат при формуванні пропозиції, кредитні субвенції, експортне страхування - знижують експортні ціни і підвищують конкурентоспроможність.

Держава застосовує тарифні методи з метою збільшення експорту завдяки просуванню існуючих товарів вітчизняного виробника і власне стимулювання їх експортної діяльності на міжнародному конкурентному ринку. Політика стимулювання експорту передбачає штучне створення умов конкурентоспроможності суб'єктів економіки. Вона має переважно відбірковий характер, її заходи фінансуються із суспільних джерел. Підтримка експорту порушує застосування торговими партнерами тарифних і нетарифних бар'єрів і веде до ще більшого розвитку протекціонізму.

Але величина митних ставок не може визначатися державою самовільно без урахування міжнародних угод. Вона залежить від торгового режиму, який надається певній державі.

В міжнародній практиці відрізняють три можливих *види торгових режимів*:

- режим найбільшого благосприяння - це нормальні умови торгівлі, при яких одна держава надає іншій державі такі ж самі умови, як і для будь-якої із третіх країн і митне мито дорівнює базовому;
- режим преференційний (пільговий) надається любим країнам але, в основному, країнам, що розвиваються і означає, що базове митне мито повинно бути для них зменшено на 50%;
- безмитний режим - це режим вільної торгівлі.

Окрім тарифних інструментів зовнішньоторговельної політики держави сьогодні отримали розвиток нетарифні бар'єри, яких нараховується більше 50 видів. Більшість з них мають за мету загальне обмеження імпорту, інші спрямовані на дискредитацію певних країн шляхом заохочення імпорту із інших держав, треті обмежують або субсидують експорт.

Всі нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна розподілити на три групи: зовнішньоторговельні заходи; адміністративні формальності і заходи економічного стимулювання експорту.

Зовнішньоторгівельні заходи спрямовані на пряме обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національного виробництва. Для цього використовуються *нетарифні методи*: ліцензування, квотування, антидемпінгові мита, компенсаційні (спрямовані проти експортних субсидій) мита, спеціальні мита, "добровільне" обмеження експорту.

Ліцензування полягає в тому, що для ввозу чи вивозу певних товарів необхідно одержати установлений документ. Ліцензії можуть бути *разові і генеральні* (видаються на термін до одного року для здійснення декількох угод).

Квотування - це встановлення кількісних обмежень на ввіз чи вивіз товару у вартісному чи натуральному вигляді.

Антидемпінгові мита - спрямовані проти зниження ціни експортного товару і передбачені 6-ю статтею Генеральної угоди по тарифам і торгівлі (ГАТТ). Демпінг - це продаж товару по ціні нижче нормальної в ринкових країнах, а його гірший варіант - продаж товару по ціні, нижчій за собівартість.

Компенсаційні мита - спрямовані проти експортних субсидій. Всі субсидії поділяються на: заборонені (експортні і спрямовані на заміщення імпортних товарів вітчизняними); такі, що надають обґрунтування для прийняття компенсаційних заходів; дозволені. Компенсаційні мита використовуються дуже широко і носять адресний характер.

Спеціальні мита, або тимчасові захисні заходи, які використовуються, якщо в результаті непередбачених обставин, включаючи тарифні поступання, будь-який товар імпортується в такій великій кількості і за таких умов, що це призводить або загрожує призвести до значних збитків вітчизняним товаровиробникам. Спеціальні мита встановлюються на термін, що не перевищує 4 роки.

"Добровільне" обмеження експорту це форма самообмеження поставок, фактичне примушення закордонного експортера під загрозою застосування більш жорстоких заборонювальних дій. Таке самообмеження практикується у вигляді скорочення поставок, зменшення їх щорічного приросту або підвищення цін.

Адміністративні формальності включають паратарифні заходи, до яких відносяться інші, крім митних мит, платежі, що відшкодовуються при ввозі закордонних товарів; різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори, акцизи і *технічні стандарти*, які включають контроль імпорту на предмет його відповідності національним стандартам, нормам безпеки і якості.

Технічні бар'єри розподіляються на:

- стандарти, в тому числі стандарти, засновані на нормах охорони здоров'я і вимогах безпеки; стандарти промислові і стандарти фармацевтичні;
- вимоги щодо маркування та упаковки товару;
- вимоги щодо товаросупроводжувальних документів;
- системи вимірів.

Більшість технічних бар'єрів (60%) припадає на промислові товари, в тому числі 19% - на машини та устаткування; 10% - на хімічні товари; 5% на засоби транспорту і 13% - на товари харчування.

Державна монополія - це встановлення державою монополії на зовнішню торгівлю окремими товарами.

Заходи економічного стимулювання експорту, які проводять спеціально створювані експортно-імпортні банки та інші організації, включають:

- державне субсидування;
- пільгове кредитування;
- страхування.

Експортне кредитування здійснюють насамперед при поставках значних по вартості товарів.

Важливу роль у сучасній міжнародній торгівлі відіграє *страхування*. Нові правила припускають страхування до 10% вартості угоди, включаючи очікуваний прибуток, страхування політичних, військових та інших ризиків.

До нетарифних методів регулювання можна віднести і *режим митного оформлення*. Наприклад, для митного оформлення імпортного товару необхідні наступні документи: вантажна декларація; для ліцензованих товарів - ліцензія; для товарів, що підлягають контролю різних державних органів – їхній дозвіл; платіжні документи, що підтверджують сплату митних зборів, податків тощо, або документи, в яких гарантується сплата; для товарів, що підлягають обов'язковій сертифікації - сертифікат відповідності тощо.

Ще одним методом регулювання зовнішньоекономічної діяльності є визначення мінімальних (індикативних) цін на експортні товари. *Індикативні ціни* нині включають біля 20 видів українських експортних товарів , серед яких - чавун, арматура, ферросіцілій, ферросілікомарганець, титанова губка, карбамід, аміак, велика рогата худоба, вівці тощо.