



Світ за доби протекціонізму. Чи готова Україна до нових умов?

Анжела Махінова, Sayenko Kharenko; Сергій Поважнюк, "Укрпромзовнішекспретиза"

Середа, 10 травня 2017, 12:34



Чи готовий український бізнес боротися за власний ринок? На жаль, слід констатувати, що в переважній більшості український бізнес не готовий відстоювати свої інтереси.

Більше того, він навіть не знає про механізми, які широко використовуються у світі і дозволяють ефективно захищати власний ринок.

Зазначена ситуація є загрозовою для української економіки. Річ у тім, що останні щорічні звіти СОТ з приводу застосування різних обмежувальних заходів прямо свідчать про зростання протекціонізму майже по всьому світу і про намагання закрити ринки від імпорту. Окрім того, подібні "протекціоністські" програми вже приймаються окремими країнами, наприклад, останні ініціативи "Купуй американське, наймай американців" президента США Дональда Трампа.

Закриття ринків призведе до того, що імпорт піде на незахищені ринки, такі як Україна, і тоді нашим виробникам просто не залишиться місця.

Це змушує додатково подивитися, які можливості можуть дати заходи торговельного захисту для українського бізнесу.

Досить часто для захисту внутрішнього ринку українські виробники просять державні органи просто підняти імпорнтне мито, ввести ембарго, надати певні преференції, встановити певні переваги національним виробникам під час державних закупівель, ввести певні обмеження імпорту/експорту тощо ("класичні інструменти").

Виробники забувають про те, що всі подібні механізми прямо чи опосередковано заборонені в СОТ та/або порушують зобов'язання України в рамках угод про вільну торгівлю. Застосування таких заходів рано чи пізно призведе до негативних наслідків для України.

Натомість бізнес чомусь взагалі не звертає уваги на заходи торговельного захисту, які можуть мати аналогічний ефект (адже фактично йдеться про застосування додаткових імпорнтних мит або навіть квот), але вони є цілком дозволеними і широко використовуються у світі.

Так, згідно з офіційною статистикою на сайті СОТ за період з 1995 року по 30.06.2016 року членами СОТ були застосовані такі заходи:

Вид	Розслідування	Заходи
Антидемпінгові	5132	3316
Компенсаційні	431	225
Захисні (спеціальні)	318	154

У всьому світі внутрішній ринок відіграє важливу роль для місцевих виробників, оскільки допомагає компаніям переживати скрутні кризові часи. Це – економічна аксіома, тому всі країни світу захищають внутрішній ринок від недобросовісного імпорту.

Після початку реалізації Україною умов членства в СОТ вже в 2005 році ввізні мита на більшість видів продукції були або скасовані, або знижені до рівня кількох відсотків. Тому торгіві

розслідування залишаються практично єдиним дієвим інструментом тарифного захисту вітчизняних виробників від недобросовісного імпорту.

Які особливості таких заходів?

Для застосування заходів торговельного захисту не потрібна участь центральних органів влади, таких як Кабінет міністрів чи Верховна рада України

Коли йдеться про "класичні інструменти", у переважній більшості випадків необхідно вносити зміни до законів чи підзаконних актів. На практиці це дуже непросто і непрогнозовано з точки зору результату та часових рамок. Адже, наприклад, поки законопроект пройде всі читання і буде проголосований, у ньому може нічого не залишитися з того "корисного", про що просив бізнес. У випадку із заходами торговельного захисту чітко визначений порядок зі своїми строками, стадіями, відповідальними органами.

Не потрібні ресурси з державного або місцевого бюджетів

Досить часто "класичні інструменти" потребують прямих витрат з бюджетів (наприклад, субсидії) або опосередковано впливають на дохідну частину бюджетів (наприклад, якщо надаються пільги по сплаті податків). Зрозуміло, що в умовах величезних "бюджетних дір" на всіх рівнях бізнес на шляху до реалізації своїх цілей знайде багато перепон.

Натомість застосування заходів торговельного захисту напряму залежить від бізнесу і від його власних ресурсів. Більше того, у разі застосування заходів торговельного захисту відповідні суми, навпаки, поповнюватимуть дохідну частину бюджетів.

Розмір заходів торговельного захисту може бути дуже значним, набагато вищим, ніж імпорتنі мита!

Ані правила СОТ, ані українське законодавство не передбачають будь-яких обмежень щодо розміру, в якому можуть застосовуватися заходи торговельного захисту.

Натомість такий розмір напряму залежить від:

- величини демпінгової маржі іноземних виробників, тобто наскільки ціна, за якою товар продається на внутрішньому ринку країни експорту, вища за ціну, за якою товар імпортується в Україну (антидемпінгові заходи)
- обсягів зростання імпорту (спеціальні заходи)
- величини специфічної субсидії (компенсаційні заходи)
- заподіяної шкоди (незалежно від виду заходів)

Застосовуються строком на 4 або 5 років (залежно від виду заходів) з можливістю подальшого продовження

Ще однією важливою перевагою заходів торговельного захисту є тривалість їх застосування. Так, спеціальні заходи можуть застосовуватися за загальним правилом на 4 роки з подальшим продовженням максимум до 8 років, тоді як антидемпінгові і компенсаційні заходи застосовуються початково на 5 років з подальшим можливим продовженням необмежену кількість раз по 5 років.

Що ми маємо на практиці?

Україна має успішний досвід використання інструментів торгового захисту. Зокрема,

з 2001 року було запроваджено більше 60 успішних антидемпінгових чи спеціальних заходів щодо недобросовісного імпорту. Основна їх частина стосувалася імпорту з Росії та Китаю.

Станом на квітень 2017 року діє 16 антидемпінгових заходів, два спеціальних заходи та один компенсаційний захід.

Торгові розслідування дозволяють обмежити недобросовісний імпорт і тим самим формують додаткову ринкову нішу для вітчизняних підприємств. Тут слід зазначити, що це ефективний інструмент захисту як великого, так і малого та середнього вітчизняного бізнесу.

Наведемо декілька прикладів успішних антидемпінгових заходів, які дозволили суттєвого знизити обсяги імпорту:

- Запровадження у 2007 році антидемпінгового мита у розмірі 21,8% на імпорт шиферу з РФ призвело до скорочення імпорту з Росії з 3,2 млн доларів США у 2006 році до 97 тис. доларів у 2008 році та до нуля у 2009 році.
- У 2010 році білоруські виробники спробували зайняти втрачену росіянами нішу на українському ринку шиферу, але також були обмежені антидемпінговим митом в розмірі 33,2%. В результаті імпорт шиферу з Білорусі скоротився з 1,5 млн доларів США у 2010 році до 118 тис. доларів США у 2011 році.
- У 2008 році імпорт виробів з чорних металів (троси і канати) з Китаю був обмежений антидемпінговим митом у розмірі 41,07%. Унаслідок цього імпорتنі поставки з КНР скоротилися з 2,7 млн доларів США в 2007 році до 56 тис. доларів США у 2009 році.

- У 2013 році проти російських постачальників медичної склотари було запроваджено антидемпінгове мито за ставкою 13,08-27,99%. Імпорт з Росії скоротився з 42,9 млн доларів США в 2013 році до 6,5 млн доларів США у 2015 році.
- У 2014 році проти імпорту безшовних нержавіючих труб з Китаю було запроваджене антидемпінгове мито в розмірі 41,07%. Китайський імпорт зменшився з 1,2 млн доларів США у 2013 році до нуля в 2016 році.
- Імпорт ламп розжарювання з Киргизстану після запровадження антидемпінгового мита в розмірі 25,73% знизився з 1,3 млн доларів США у 2013 році до нуля в 2016 році.

Підсумовуючи, можна зробити висновок про високу ефективність торгових розслідувань в якості інструменту захисту внутрішнього ринку від недобросовісного імпорту, в тому числі – для малих та середніх підприємств.

Тепер слово за українським бізнесом.

Автори:



Анжела Махінова
радник ЮФ Sayenko Kharenko



Сергій Поважнюк
заступник директора ДП "Укрпромзовнішекспретиза"