

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

World Trade Organization (WTO)

ПРОБЛЕМИ, ЩО ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

- Непрозорі та нестабільні регуляторні середовища, правила гри на ринку часто та несподівано змінюються
- Недосконале конкурентне середовище через високі бар'єри входження на ринок
- Низький рівень захисту прав приватних власників та інвесторів
- Нерозвинена ринкова інфраструктура (транспортна, телекомунікаційна, інформаційна)
- Обмежений доступ вітчизняних компаній на зовнішні ринки через високі тарифні та нетарифні торговельні бар'єри
- Висока вартість фінансових ресурсів
- Висока вартість дозволів, ліцензій, сертифікатів
- Поширеність корупційних схем для вирішення бізнесових питань

Чому ці фактори найбільш негативно впливають на малий та середній бізнес?

МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА (МСП) МАЮТЬ ОБМЕЖЕНІ РЕСУРСИ:

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ



- МСП перебувають у нерівних умовах конкуренції, оскільки не мають широких можливостей лобювання своїх інтересів (на відміну від великого бізнесу)
- МСП не користуються преференціями, які має великий бізнес (субсидії чи дотації)
- Невиробничі (транзакційні) видатки МСП на одиницю продукції значно перевищують видатки великих підприємств
- МСП мають менше можливостей для залучення фінансових ресурсів для модернізації виробництва та інноваційної діяльності (близько 90% МСП використовували власні кошти як основне джерело фінансування)
- МСП не завжди можуть диверсифікувати асортимент товарів та послуг (близько 60% МСП не розширили або зменшили асортимент пропонованої продукції)
- МСП важко долати бар'єри, пов'язані з виходом на загальнонаціональний ринок, через нерозвиненість ринкової інфраструктури (понад 65% МСП реалізують власну продукцію лише на ринках області, де вони працюють)
- МСП рідко беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності через високі торговельні бар'єри, транспортні та маркетингові витрати, пов'язані з виходом на зовнішні ринки (лише 7,8% МСП займалися експортною діяльністю)

**Несприятливе регуляторне середовище
збільшує витрати ведення бізнесу,
не забезпечує економічних стимулів для
розвитку, інвестування та підвищення
продуктивності**

НАСЛІДОК:

***НИЗЬКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
УКРАЇНСЬКИХ МСП ТА ЕКОНОМІКИ В
ЦІЛОМУ***

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

*міжнародна організаційна структура,
об'єднання держав, спрямоване на
створення і підтримку системи
юридичних норм міжнародної
торгівлі*

головний міжнародний регулятор світової
торгівлі

Д О В І Д К А

- СОТ перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ)
- Світова організація торгівлі - це 152 країни, на які припадає 95% світового торговельного обороту
- Усі сусіди України (крім Росії та Білорусі) вже є членами СОТ
- На країни-члени СОТ припадає близько 70 % українського експорту
- Процес приєднання України до СОТ тривав з 1993 року

ЦІЛІ ДІЯЛЬНОСТІ СОТ

- Розробка багатосторонніх правил торгівлі товарами та послугами
- Створення ліберальної і відкритої торговельної системи, згідно з якою підприємства країн - членів можуть торгувати між собою за умов чесної конкуренції та недискримінації
- Забезпечення справедливості та передбачуваності торгівлі
- Сприяння економічному зростанню та підвищенню рівня життя людей

ГОЛОВНІ ЗАДАЧІ СОТ

- забезпечення повної зайнятості
- постійне зростання доходів і попиту
- розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними
- оптимальне використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку
- захист і збереження навколишнього середовища
- забезпечення для країн, що розвиваються, і найменш розвинутих країн такої участі в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку

ФУНКЦІЇ СОТ

- контроль за виконанням угод і домовленостей
- проведення багатосторонніх торговельних переговорів і консультацій між зацікавленими країнами-членами
- врегулювання торговельних суперечок
- огляд національної торговельної політики країн-членів
- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, які належать до компетенції СОТ
- співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями

ПРИНЦИПИ СОТ

- Країни - члени СОТ взаємодіють у рамках **недискримінаційної торговельної системи**
- Кожна країна отримує гарантії справедливого ставлення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись забезпечувати такі самі умови для імпорту на своїх власних ринках

Для реалізації принципів застосовуються:

- **режим найбільшого сприяння** - країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ
- **національний режим** – імпорт після сплати всіх митних платежів не може піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку порівняно з вітчизняними товарами

БАЗОВІ УГОДИ, ЩО СКЛАДАЮТЬ ОСНОВУ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ СОТ

- Генеральна угода з тарифів та торгівлі
- Генеральною угодою з тарифів та торгівлі
- Генеральна угода з торгівлі послугами
- Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності

**ПРАВИЛА ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ДОДАТКОВО ВИЗНАЧАЮТЬСЯ
УГОДАМИ, ЯКІ Є ОБОВ'ЯЗКОВИМИ ДО ВИКОНАННЯ ВСІМА
КРАЇНАМИ - ЧЛЕНАМИ СОТ:**

- Угода про сільське господарство
- Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів
- Угода про технічні бар'єри в торгівлі
- Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи
- Угода про антидемпінгові мита
- Угода про оцінку товарів для митних цілей
- Угода про передвідвантажувальну інспекцію
- Угода про правила визначення походження
- Угода про процедури ліцензування імпорту
- Угода про субсидії та компенсаційні заходи
- Угода про захисні заходи
- Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою
- Угода про державні закупки

ОСНОВНІ ВИМОГИ УГОД СОТ

1. Країни-Члени СОТ дотримуються відкритої та ліберальної торговельної політики та водночас захищають внутрішнє виробництво від іноземної конкуренції.
Такий захист забезпечується тільки через застосування тарифів та підтримується на низькому рівні.
Застосування кількісних обмежень забороняється.
2. Країни зобов'язані не підвищувати тарифи та бар'єри межу визначених ставок та обмежень. *Зменшення та скасування тарифів та інших бар'єрів у торгівлі вирішується шляхом проведення багатосторонніх переговорів*
3. Країни здійснюють торговельні операції, уникаючи дискримінації країн, з яких імпортуються або до яких експортуються товари.
Зобов'язання щодо надання режиму найбільшого сприяння не обмежується тільки тарифами і стосується:
 - будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом
 - методик застосування тарифів чи інших зборів
 - правил та формальностей, пов'язаних з операціями імпорту чи експорту
 - внутрішніх податків і зборів на імпортні товари та законів, постанов і вимог, що впливають на їх продаж
 - застосування кількісних обмежень
4. Принцип **національного режиму**, який доповнює принцип **режиму найбільшого сприяння** та вимагає, щоб імпортний товар після сплати мита та інших зборів, повинен отримувати такий самий режим, який отримують аналогічні товари, вироблені вітчизняними виробниками

Угода про субсидії та компенсаційні заходи (СКЗ)

- **визначає загальні принципи надання урядами країн субсидій та їх використання на виробництво промислових товарів**
- **визначає процедури застосування компенсаційних заходів у разі порушення членами СОТ цих правил**
- **метою угоди є обмеження використання субсидій, які справляють негативний вплив на міжнародну торгівлю та спотворюють конкуренцію**
 - **регулює використання лише адресних субсидій, дозволяючи застосування неадресних субсидій, до яких не вживаються компенсаційні заходи**

Визначено три види промислових субсидій:

1. Субсидії, що не надають підстави для вжиття заходів:

- допомога для науково-дослідних робіт
- допомога несприятливим регіонам
- допомога для адаптації існуючих потужностей згідно з екологічними вимогами

2. Заборонені субсидії:

- експортні субсидії
- субсидії, зумовлені переважним використанням вітчизняних товарів на відміну від імпортованих

3. Інші види субсидій надають підстави для вжиття заходів або застосування компенсаційних мит

Країни-члени СОТ повинні скасувати всі субсидії, що надають підстави для вжиття заходів, які є адресними (специфічними) для певної промисловості

Угода про санітарні та фітосанітарні заходи

Сприяє захисту здоров'я людей, рослин та тварин і при цьому не призводить до невиправданої дискримінації та прихованого обмеження міжнародної торгівлі.

Угода передбачає гармонізацію членами СОТ національних санітарних та фітосанітарних заходів на основі міжнародних стандартів

Правила визначення походження товарів

Використовуються при застосуванні режиму найбільшого сприяння, антидемпінгових та компенсаційних мит, захисних заходів, а також будь-яких інших кількісних обмежень або тарифних квот

Положення угоди визначають, що в основу правил визначення походження товарів покладено принцип застосування лише такої інформації, що свідчить про походження товарів, а не заперечує його

Угода про технічні бар'єри в торгівлі

Визнає право кожного члена встановлювати обов'язкові технічні стандарти, у тому числі вимоги щодо упаковки та маркування товарів, метою яких є забезпечення якості продукції, вимог виробництва, захист життя та безпеки людей, тварин та рослин, захист навколишнього середовища і забезпечення вимог національної безпеки

Угода про захисні заходи

Дозволяє країнам СОТ тимчасово обмежувати обсяги імпорту окремих товарів, якщо в ході офіційного розслідування було встановлено, що цей імпорт завдає шкоди національному товаровиробнику

В ЧОМУ РИЗИКИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО СОТ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ?



Загострення цінової конкуренції на внутрішньому ринку через зменшення імпорتنих тарифів

Збільшення обсягів імпортованої продукції на внутрішньому ринку, а відтак підвищення конкуренції за якістю та асортиментом

Впровадження міжнародних стандартів і норм безпеки та якості продукції вимагатиме значних витрат

Необхідність підвищення конкурентоспроможності сектору МСП у стислі терміни створить додаткове навантаження на бізнес

Входження на ринок нових зарубіжних компаній викличе необхідність впровадження МСП нових маркетингових стратегій, що створюватиме додаткові витрати для збереження та розширення долі вітчизняної продукції на ринку

**Однак МСП, у сфері послуг,
у порівнянні з великими підприємствами
мають ряд конкурентних переваг,
що пом'якшують процес їхньої адаптації
до роботи в умовах СОТ:**

- МСП є більш мобільними в процесі адаптації до нових потреб споживачів
- МСП більшою мірою готові до запровадження інновацій (особливо у сфері маркетингу)
- МСП більшою мірою готові до вдосконалення організаційних методів ведення бізнесу

***ЯК ВСТУП УКРАЇНИ ДО СОТ ВПЛИНЕ
НА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ?***

***ЩО МОЖЕ ПОКРАЩИТИСЯ ДЛЯ МСП
ВНАСЛІДОК ВСТУПУ ДО СОТ ?***

Розширення внутрішніх та зовнішніх ринків збуту

- Поступове вирівнювання правил гри (скасування необгрунтованих преференцій для великих підприємств) дозволить МСП більш активно конкурувати на внутрішньому ринку
- Збільшиться передбачуваність та прозорість торговельного режиму, що сприятиме розширенню зовнішньоекономічних операцій МСП
- Загострення конкуренції внаслідок зменшення імпорتنих бар'єрів призведе до демонополізації ринків. Отже МСП отримають кращі можливості для виходу на внутрішній ринок
- Зменшення тарифних бар'єрів внаслідок запровадження країнами - торговельними партнерами України режиму найбільшого сприяння для українських виробників зробить вітчизняну продукцію більш конкурентоспроможною за ціною на зовнішніх ринках.
- Внаслідок поетапної гармонізації стандартів, технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних норм з міжнародними, покращатимуться умови доступу української продукції на світові ринки

Зменшення виробничих та невиробничих витрат

- Через зниження ставок імпорتنних тарифів та вартості митних процедур очікується здешевлення інвестиційних товарів, імпортованої проміжної продукції та сировинних матеріалів, що використовуються МСП.
- Відбудеться спрощення митних процедур, зменшаться фінансові та часові невиробничі витрати на ведення зовнішньоекономічної діяльності, що сприятиме детінізації діяльності та зменшенню ризиків ведення бізнесу
- Вступ до СОТ стимулює реформу системи державної підтримки виробників в Україні та посилення горизонтальних програм державної допомоги, зокрема заходів, які орієнтовані на розвиток інфраструктури, маркетингову підтримку та розвиток МСП
- Через вирівнювання правил гри для малих та великих підприємств відбудеться зменшення для МСП бар'єрів входження на ринки
- Витрати на створення нових МСП та ведення економічної діяльності зменшаться

***ЩО МОЖУТЬ ЗРОБИТИ
ДЕРЖАВА ТА МСП
ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ ПОЗИТИВІВ
ТА МІНІМІЗАЦІЇ
РИЗИКІВ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ ?***

ДЕРЖАВА

- **Забезпечити стабільне передбачуване та прозоре середовище для діяльності усіх форм бізнесу в Україні**
- **Розробити та впроваджувати довгострокову стратегію економічних реформ**
- **Розвивати ринкову інфраструктуру Сприяти реалізації інноваційних проектів МСП**
- **Сприяти створенню інформаційних центрів з питань міжнародної торгівлі**
- **Сприяти збору, вивченню та поширенню інформації про попит та пропозицію на внутрішньому та зовнішньому ринках**
- **Сприяти у просуванні українських товарів на світові ринки через підтримку участі МСП у міжнародних заходах, поширення інформації про товари через торговельні представництва України за кордоном, налагодження контактів між вітчизняними виробниками та іноземними партнерами**
- **Сприяти підвищенню рівня управлінських ресурсів малого бізнесу через проведення тренінгів та реалізацію навчальних програм**

МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС

- Здійснювати підготовку до зростання конкуренції та відкриття ринків у умовах СОТ: розробляти нові інвестиційні проекти та бізнес-плани розвитку
- Оновлювати виробничі потужності, підвищувати ефективність та конкурентоспроможність виробництв
- Інвестувати кошти у підвищення кваліфікації та компетенцій працівників, заохочувати їх безперервний професійний розвиток
- Впроваджувати сучасні методи управління підприємством, ширше використовуючи інформаційні ресурси
- Впроваджувати міжнародні стандарти якості та безпеки продукції на підприємствах
- Об'єднуватися та створювати бізнес-асоціації з метою:
 - активної участі та захисту своїх інтересів у процесі вироблення державної економічної політики
 - отримання та поширення маркетингової інформації про тенденції на світових ринках, смаки та уподобання іноземних споживачів, тощо
 - вивчення світового досвіду та обміну власним досвідом щодо впровадження нових управлінських і виробничих технологій, мереж дистрибуції, пошуку іноземних партнерів, тощо