

АНТИДЕМПІНГОВА ПОЛІТИКА У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ: ВИКЛИКИ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Гуля В. І. студентка кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,

Глущенко Я.І. канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В умовах сучасної економіки, де технологічні інновації відіграють ключову роль у формуванні конкурентних переваг, держави стикаються з новими викликами у сфері регулювання зовнішньої торгівлі. Високотехнологічна продукція стає досить часто об'єктом жорсткої конкуренції, що нерідко супроводжується використанням демпінгових стратегій, спрямованих на зниження цін задля витіснення конкурентів з ринку. Такі дії можуть призводити до серйозних економічних дисбалансів, ускладнюючи розвиток національного виробництва та гальмуючи інноваційні процеси.

Антидемпінгова політика відіграє вирішальну роль у підтримці справедливих умов міжнародної торгівлі, захисті національних виробників від недобросовісної конкуренції та забезпеченні стабільного економічного розвитку країни. Вона включає широкий спектр заходів - від запровадження компенсаційних мит до розробки спеціальних механізмів контролю за ціноутворенням у міжнародних транзакціях. Однак ефективність таких інструментів багато в чому залежить від рівня міжнародного співробітництва та готовності країн дотримуватися узгоджених торговельних норм.

Метою цього дослідження є аналіз викликів та перспектив антидемпінгової політики у високотехнологічних галузях, оцінка її впливу на міжнародну торгівлю та розгляд механізмів міжнародного співробітництва у протидії демпінгу. Особливу увагу буде приділено пошуку оптимального балансу між захистом внутрішнього ринку та підтримкою інноваційного розвитку в умовах глобалізації.

Антидемпінгова політика являє собою сукупність заходів, спрямованих на протидію демпінгу, який стає на заваді справедливій конкуренції на міжнародному ринку торгівлі. У свою чергу демпінг - це один з методів недобросовісної конкуренції, який реалізується шляхом продажу продукції за кордон за штучно заниженими цінами, що завдає або загрожує завдати матеріальної шкоди промисловості на території країни-імпортера [2, с. 50]. Мотиви до застосування демпінгу є різноманітними, починаючи з необхідності позбутись надлишкової продукції та закінчуючи прагненням захопити нові ринки збуту та витіснити конкурентів.

Науковці виділяють три види демпінгу: за методом дискримінації світових цін, за мотивами і термінами застосування, за джерелами відшкодування збитків експортера (табл.1).

Таблиця 1 - Характеристика видів демпінгу

Назва	Визначення	Приклад
I. За методами дискримінації світових цін		
Прямий	Продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість цього товару.	У 2015-2016 рр. Китай постачав до ЄС та США сталь за цінами нижчими, ніж собівартість виробництва, що призвело до введення антидемпінгових мит на китайську продукцію.
Зворотний	Продаж товарів на внутрішньому ринку за нижчими цінами, ніж на зовнішньому.	У 1980-х рр. Японія продавала свої автомобілі на ринку США за вищими цінами, ніж на своєму.
Валютний	Продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною внаслідок більшого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни.	У 2020-2023 рр. Аргентина експортувала пшеницю та сою за заниженими цінами через слабкий песо.

II. За мотивами і термінами застосування		
Випадковий (спорадичний)	Реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими за внутрішні або видатки виробництва, упродовж дуже короткого проміжку часу.	У 2022 р. через блокаду Чорноморських портів України довелось продавати зерно за нижчими цінами, ніж на європейському ринку.
Хижацький	Реалізація товарів на закордонних ринках за цінами, нижчими за видатки, з метою витіснення з ринку національних виробників.	Протягом останніх років Китай продає свої електромобілі за низькими цінами, тим самим витісняючи європейських виробників.
Постійний	Реалізація товарів за цінами, нижчими за внутрішні або видатки виробництва упродовж тривалого періоду.	Уже тривалий період часу Китай експортує текстильні вироби на ринки країн ЄС та Америки за дуже низькими цінами.
III. За джерелами відшкодування збитків експортера		
Самостійний	Витрати від демпінгування компенсуються фірмою самостійно, шляхом завищення цін на інші товари фірми або на ці ж товари, але на інших ринках, в т.ч. внутрішньому.	Компанія Tesla продавала свої електроавтомобілі за заниженими цінами, компенсуючи витрати послугами з програмного забезпечення та сервісами.
Субсидійний	Витрати від демпінгування компенсує держава.	Уряд КНР надає субсидії для виробників електромобілів, щоб конкурувати на міжнародному ринку.

Джерело: розроблено на основі [1].

Зазвичай країни дотримуються тактики використання помірною демпінгу задля уникнення напруженої політичної ситуації та початку торгових війн. Незважаючи на це, демпінгові заходи завжди становлять велику загрозу для національного виробника та потребують негайної реакції. На протидію демпінгу країни використовують антидемпінгову політику, яка включає в себе проведення ряду заходів із захисту вітчизняного виробництва, а саме:

- застосування антидемпінгового мита, що є найпоширенішим способом боротьби проти недобросовісної конкуренції. Цей інструмент підвищує вартість імпортованої продукції до справедливого рівня;
- обмеження обсягів імпорту шляхом впровадження квот, які допомагають регулювати кількість ввезених товарів;
- підтримка національного виробника шляхом субсидіювання, яке зменшує фінансовий тягар компаній та дозволяє ефективно конкурувати іноземними товаровиробниками.

Ефективність застосування політики антидемпінгу залежить від того, наскільки її заходи є збалансованими та адаптованими до економічних умов країни, а також обґрунтованості звинувачень до конкурента та доказової бази. Правильне застосування політики протекціонізму сприяє: збереженню внутрішнього виробництва, створенню робочих місць, стимулюванню економічного зростання, зниженню залежності від імпорту, підвищенню національної конкурентоспроможності та стабілізації ринку. Однак, в деяких випадках застосування антидемпінгової політики може навпаки ускладнити ситуацію, що призведе до зростання цін для кінцевих споживачів, початку міжнародних торговельних війн, скорочення експорту через можливі відповідні заходи партнерів та уповільнення інноваційного розвитку через зниження конкуренції.

Останнім часом проблема демпінгу, особливо на міжнародному ринку високотехнологічних галузей, набуває особливої гостроти.

Різні країни по-своєму намагаються захистити свій ринок високих технологій від демпінгу та отримують як позитивні, так і негативні результати. Щоб з'ясувати, чому одним країнам вдається боротись з недобросовісною конкуренцією, а другим ні, проведемо аналіз конкретних прикладів застосування антидемпінгових заходів у високотехнологічних галузях, їх результати та вплив на глобальну економіку.

Спочатку розглянемо успішний світовий досвід застосування боротьби з демпінгом.

Розпочнемо з розгляду розслідування між Європейським Союзом та Китаєм щодо сонячних панелей. У червні 2013 року Європейська комісія звинуватила Китай у демпінгу сонячних панелей у Європі, а потім заявив, що введе імпорتنі мита до 47,6%. Однак вже наприкінці липня того ж року після переговорів сторони досягли угоди, встановивши мінімальну ціну для китайських експортерів сонячних панелей. Ця домовленість дозволила уникнути ескалації торговельного конфлікту, сприяла стабілізації ринку сонячних панелей у Європі та зберегла відносини між Китаєм та ЄС у сфері відновлюваної енергетики [3].

Успішний досвід між ЄС та КНР демонструє, що для отримання бажаного результату від застосування антидемпінгової політики, постраждала країна має:

- провести аналітичне дослідження та довести факт присутності демпінгу;
- показати готовність запровадити обмежувальні заходи для країни-конкурента, але також бути відкритою до пошуку компромісного рішення, яке дозволить уникнути торговельної війни.

Також важливим чинником успіху ЄС у цьому конфлікті був достатній рівень розвитку сектору виробництва сонячних панелей, що дозволило йому зайняти жорстку позицію в переговорах.

Тепер розглянемо приклад, що не приніс очікуваних результатів. Знову повернемося до досвіду взаємодії між ЄС та КНР, але цього разу у сфері телекомунікацій, зокрема на прикладі компаній Huawei та ZTE. Як відомо, на початку 2010-х років між Європейським Союзом та Китаєм розгорілася тривала торговельна суперечка. Причиною цьому стало незаконне субсидювання китайських виробників телекомунікаційного обладнання Huawei та ZTE, що дозволяло постачати свою продукцію на європейський ринок за штучно заниженими цінами. У свою чергу це спричиняло труднощі для таких європейських компаній, таких як Nokia та Ericsson. У відповідь на недоброчесну конкуренцію, Європейський Союз погрожував розпочати антидемпінгове розслідування, щоб визначити, чи вдаються Huawei та ZTE до демпінгу.

Незважаючи на зусилля Брюсселя, розслідування так і не було проведено. Основною причиною стала жорстка позиція Китаю, який пригрозив обмежити доступ європейських компаній до свого ринку, що змусило ЄС відмовитися від обмежувальних заходів. Як наслідок Китай не лише уникнув санкцій, а й зміцнив свої позиції на європейському ринку телекомунікаційних послуг, витісняючи конкурентів [4].

З огляду на наведені приклади, постає питання, чому у випадку з сонячними панелями Європейському Союзу вдалось врегулювати ситуацію на свою користь, а у питанні з телекомунікаційними послугами - ні. Проаналізувавши останній конфлікт, можна виділити причини, які стають на заваді постраждалим країнам боротись з недоброчесною конкуренцією:

- пред'явлення претензій без розслідування;
- залежність від експорту країни, що застосовує демпінгові заходи;
- недостатньо розвинутий власний виробничий сектор;
- погрози застосувати контрзаходи та бажання уникнути потенційної торговельної війни конкурентів [4].

Отже, ефективність антидемпінгової політики залежить від ряду ключових факторів, серед яких - здатність довести факт застосування демпінгу та наявність власного потужного виробництва. Проте, як показує світова практика, результат від такої політики може бути кардинально різним: від вирішення проблеми до ескалації конфлікту, яка в майбутньому може перерости в торговельну війну. Крім цього антидемпінгова політика, особливо у високотехнологічних галузях, має великий вплив на міжнародне співробітництво. З одного боку вона допомагає врегулювати торговельні відносини між країнами, що сприяє покращенню науково-технологічного співробітництва. Однак, некоректне застосування цієї політики може призвести до обмеження доступу до передових технологій, розриву ланцюгів постачання та погіршення двосторонніх відносин між державами. Таким чином, агресивна антидемпінгова політика без гнучкої дипломатії посилює нестабільність. Виважене поєднання антидемпінгових заходів із принципами лібералізму дозволяє державі зміцнити економіку, забезпечити собі доброчесну конкуренцію та залишитись конкурентоспроможною на міжнародній арені.

Література

1. Демпінг та антидемпінгові заходи. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів COT - Циганкова Т.М. URL: <https://fingal.com.ua/content/view/1060/39/1/1> (дата звернення: 01.04.2025)
2. Міжнародна торгівля: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К.О. Кузнєцова, В.В. Чорний, О.С. Ченуша. – Електронні текстові дані (1 файл: 1,13 Мбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського,

2021. – 191. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/0f2e3db5-a1a3-4e22-a8df-c9847daccdf0/content> (дата звернення: 01.04.2025)
3. EU and China reach deal in solar panel dispute. BBC News. 27 липня 2013. (англ.) URL: <https://www.bbc.com/news/world-europe-23475584> (дата звернення: 01.04.2025)
4. EU partially defuses China telecom import dispute. Reuters. 27 березня 2014. (англ.) URL: <https://www.reuters.com/article/technology/eu-partially-defuses-china-telecom-import-dispute-idUSBREA2Q0WH/> (дата звернення: 02.04.2025)